

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (ВГУЭС)

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ –
НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
РОССИИ И СТРАН АТР**

Материалы XX международной научно-практической
конференции студентов, аспирантов и молодых ученых

18–20 апреля 2018 г.

В четырех томах

Том 1

Под общей редакцией д-ра экон. наук Т.В. Терентьевой

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2018

УДК 378.4
ББК 74.584(255)я431
И73

Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие
И73 Дальневосточного региона России и стран АТР : материалы XX междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (г. Владивосток, 18–20 апреля 2018 г.) : в 4 т. Т. 1 / под общ. ред. д-ра экон. наук Т.В. Терентьевой ; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2018. – 330 с.

ISBN 978-5-9736-0522-3
ISBN 978-5-9736-0523-0 (Т. 1)

Включены материалы XX международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР», состоявшейся во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса (г. Владивосток, 18–20 апреля 2018 г.).

Том 1 представляет широкий спектр исследований молодых ученых и студентов вузов Дальнего Востока и других регионов России, ближнего и дальнего зарубежья, подготовленных в рамках работы секций конференции по следующим темам:

- Современное управление: актуальные вопросы, достижения и инновации.
- Перспективы социально-экономического развития Дальнего Востока в контексте современных тенденций управления.
- Молодые ученые – на развитие социально-экономического потенциала Дальнего Востока.
- Мировая экономика: современные вызовы и угрозы.
- Учёт, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования.
- Проблемы динамичного развития экономики и финансов в современном мире.

УДК 378.4
ББК 74.584(255)я431

ISBN 978-5-9736-0522-3
ISBN 978-5-9736-0523-0 (Т. 1)

© ФГБОУ ВО «Владивостокский
государственный университет экономики
и сервиса», оформление, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Секция. СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ.....	6
<i>Беляничева Т.П.</i> Управление стимулированием продвижения товаров ООО «КОКА-КОЛА ЭЙЧБИСИ ЕВРАЗИЯ» на потребительский рынок	6
<i>Богданова А.В.</i> Циклический hr-менеджмент и его роль в формировании и развитии кадрового ресурса организации	9
<i>Вивдыч Ю.О., Арнаут М.Н.</i> Стратегические цели и тактические задачи развития МСП в контексте стадий жизненного цикла	18
<i>Лисица Л.А., Царева Н.А.</i> Особенности формирования бренда работодателя в сфере медицины	26
<i>Латкин А.П., Стародубов С.В.</i> Оценка эффективности управленческих решений в золотодобывающих предпринимательских структурах.....	30
<i>Татаринова А.В.</i> Оптимизация системы управления поведением иностранных студентов вуза в процессе их образовательной деятельности (на примере ФГБОУ ВО ВГУЭС).....	34
<i>Чудаев Э.Ю., Седышева Е.А.</i> Криптовалюта как новейшая форма электронных денежных средств	40
<i>Недолужко О.В., Шастина Д.А.</i> Анализ финансовых результатов ООО «Верона» и направления их улучшения.....	47
Секция. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ	53
<i>Абрамова А.В., Гончарук К.С., Андреев В.А.</i> Оценка эффективности системы государственной поддержки малого бизнеса в России и Китае	53
<i>Береснева А.В.</i> «Дальневосточный гектар»: молодежный аспект реализации программы.....	57
<i>Демёхина А.С., Андреев В.А.</i> Программно-целевой механизм реализации государственной молодежной политики в Приморском крае	61
<i>Заика Я.С., Андреев В.А.</i> Перспективы пространственного развития Приморского края	67
<i>Конева Ю.О.</i> Реализация государственных программ в сфере молодежной политики на примере Приморского края	73
Секция. МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ – НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА.....	78
<i>Герасюта Е.В., Бараусова Е.А.</i> Методический подход к разработке стратегии управления товарными запасами оптового торгового предприятия.....	78
<i>Кудинова О.Л., Бараусова Е.А.</i> Особенности мотивации персонала на разных стадиях жизненного цикла организации	81
<i>Богомолов А.А., Андреев В.А.</i> Анализ реализации проекта ТОР Михайловский «Проблемы и перспективы»	85
<i>Субботина Т.А., Попова И.В.</i> Особенности стратегического управления в государственных учреждениях.....	90
<i>Пяо Ихуа.</i> Развитие совместного предприятия	93
<i>Сергеева С.С.</i> Оценка ассортимента продукции торговой компании ООО «ЛИКО ВЛК».....	94
<i>Жукова Е.А.</i> Исследование причин миграции жителей Дальнего Востока за пределы региона	98
<i>Ставничий Л.С.</i> Фондовый рынок как инструмент развития региональной экономики	102
Секция. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ	107
<i>Арабей К.А.</i> Формирование инвестиционной политики организации	107
<i>Астраханцева А.В.</i> Экономический рост стран БРИКС в период глобальных трансформаций.....	111

<i>Валл Ф.В.</i> Ипотечные ценные бумаги: развитие за рубежом и российские перспективы.....	115
<i>Иванова С.С., Комиссарова В.В.</i> Место и роль транснациональных корпораций в российской экономике	120
<i>Ким В.В., Щеглов М.В., Люй Гуанхай.</i> Модель финансово-инвестиционной стратегии организаций в условиях глобализации	124
<i>Лихарева Н.Д.</i> Анализ влияния психологической дистанции на экспортные потоки четырех азиатских «Драконов»	129
<i>Лю Цзин, Гриванов Р.И.</i> Развитие внешнеэкономических связей Дальнего Востока: роль кредитных организаций.....	137
<i>Мартыненко О.Е.</i> Роль государственной поддержки в формировании экспортного потенциала организаций	140
<i>Мельков С.А.</i> К вопросу эволюции понятия внешнеэкономического потенциала.....	144
<i>Нестеренко М.С.</i> Влияние прямых иностранных инвестиций на национальную экономику	148
<i>Су Нин.</i> Динамика взаимной торговли России и Китая	151
<i>Федорева М.М.</i> Особенности формирования рынка ссудного капитала и финансово-промышленных групп в России и их роль в развитии международного рынка ссудных капиталов	156
<i>Чураков Е.Е.</i> Организационно-финансовые проблемы функционирования свободного порта Владивосток	161
<i>Шлямова В.В., Карагусова А.Д., Комиссарова В.В.</i> Налоговая система РФ и практика разрешения налоговых споров.....	166
<i>Шокурова Ю.С., Гриванов Р.И.</i> Международная практика создания экономических кластеров: опыт КНР	172

Секция. УЧЁТ, АНАЛИЗ, АУДИТ И СТАТИСТИКА:

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ И ПРОБЛЕМ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ..... 176

<i>Воронова А.А.</i> Сравнение методов анализа финансовой устойчивости организации.....	176
<i>Коваленко Н.А.</i> Налоговая безопасность малых предприятий.....	181
<i>Коваль Н.В.</i> Международный стандарт аудита 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности»	184
<i>Верхотурова А.А.</i> Оценка финансовой устойчивости и платёжеспособности организации на основе вертикального анализа бухгалтерского баланса на примере АО «ННК-Приморнефтепродукт»	188
<i>Курченкова Д.А.</i> Теоретические основы управленческого учета и их эволюция.....	194
<i>Куськова Ю.А.</i> Виды, формы и системы оплаты труда, их характеристика и организация учёта на примере ООО РТС «Восточное» г. Москва.....	198
<i>Монид О.В.</i> Бухгалтерский учет и отчетность товарищества собственников жилья, применяющего упрощенную систему налогообложения: особенности и рекомендации	200
<i>Мордовская Т.А.</i> Бухгалтерский учет и отчетность товарищества собственников жилья, применяющего упрощенную систему налогообложения: особенности и рекомендации	204
<i>Низамова А.А.</i> Налоговый аудит как самостоятельное направление аудиторской деятельности.....	210
<i>Парфенова А.В.</i> Об основах формирования методики бухгалтерской экспертизы	214
<i>Сердюкова Е.А.</i> Демографические тенденции развития рождаемости в Приморском крае	218
<i>Спичак В.П.</i> Сравнение методов оценки финансового состояния предприятия	222
<i>Смирнова Е.А., Шоева О.А.</i> Новые стандарты в области бухгалтерского учета и отчетности для бюджетных организаций	228
<i>Хоменко И.И.</i> Роль и значение сбалансированных показателей в деятельности хозяйствующих субъектов	232

<i>Черодниченко А.И., Каскова М.Ю.</i> Особенности внедрения международных стандартов аудита в Российской Федерации	235
<i>Чистякова А.Ю., Толкачева К.В.</i> Статистический анализ выбросов и улавливания загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных производств (на примере Приморского края)	237
<i>Щербович Е.Н.</i> Обзор законодательства Российской Федерации по бухгалтерскому учету товарных операций	241
<i>Щукина Т., Торбина А.</i> Новейшие системы калькулирования себестоимости	245
<i>Туманова М.Ю.</i> Теоретические аспекты налога на имущество организаций	249
Секция. ПРОБЛЕМЫ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	253
<i>Балаева В.В., Охманюк Е.А., Левченко Т.А.</i> Инструменты финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в РФ	253
<i>Бездетная А.А.</i> Недостатки функционирования контрактной системы в сфере закупок товаров работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в Российской Федерации и пути их разрешения	257
<i>Бродер С.Э.</i> Сравнительный анализ цен на первичном рынке жилья в российских городах (на примере Владивостока и Санкт-Петербурга)	260
<i>Гайдаш М.А., Шелушкина В.К.</i> Финансовый контроль как элемент финансовой работы	264
<i>Половникова С.А.</i> Проблемы оценки финансового состояния на примере ООО «Скайпарк»	267
<i>Жуплева С.С., Левченко Т.А.</i> Сравнительный анализ образовательного кредитования в России и за рубежом	272
<i>Мальцева И.А., Резниченко А.В.</i> Потребительская оценка банков Приморского края	275
<i>Овсянкина А.Э.</i> Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Приморский край	278
<i>Полонская В.А.</i> Показатели бюджетной обеспеченности Приморского края – как основной индикатор социально-экономического состояния региона	281
<i>Пустоваров А.А.</i> Развитие рынка облигаций в России: проблемы и перспективы	286
<i>Сухотерина Е.Д.</i> Теоретические аспекты механизма налогообложения операций с ценными бумагами	289
<i>Чабанова М.К., Хмелева Е.С., Комиссарова В.В.</i> Налогообложение субъектов малого бизнеса	292
<i>Рыбакова П.И.</i> Структурные элементы налоговой системы Российской Федерации	297
<i>Васильев А.А.</i> Развитие инновационного потенциала Российской Федерации	301
<i>Панченко В.К., Мирошникова Т.К.</i> Тенденции развития малого и среднего бизнеса в регионе: меры поддержки и перспективы	306
<i>Седалищева И.А., Комиссарова В.В.</i> Вопросы адаптации российской системы бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности	309
<i>Каптерева Ю.В.</i> Применение международного опыта системы учета затрат к требованиям калькулирования себестоимости образовательных услуг в Приморском крае	312
<i>Коваль Н.В.</i> Международный стандарт аудита 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности»	317
<i>Шевчук К.О.</i> Пенсионное обеспечение населения России и Приморского края	321
<i>Козулин Н.А.</i> Состав заработной платы, документальное оформление и порядок расчета в Российской Федерации	324

Секция. СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ

Рубрика: Современное управление: актуальные вопросы, достижения и инновации

УДК 658.821

УПРАВЛЕНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЕМ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ ООО «КОКА-КОЛА ЭЙЧБИСИ ЕВРАЗИЯ» НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Т.П. Беляничева
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.
Россия. Владивосток*

Большинство компаний сталкиваются с многочисленными проблемами, связанными с осуществлением рекламных мероприятий в своем сегменте. Без надлежащего обзора и рекламных инструментов у организации нет возможности улучшить рекламную деятельность. Потребительское стимулирование сбыта – это элемент маркетинга, который используется, чтобы побудить клиентов к приобретению продукта.

Ключевые слова: стимулирование, комплекс продвижения, сбыт, маркетинг, продажи.

MANAGING THE STIMULATION OF GOODS PROMOTION THE OPEN COMPANY «COCA-COLA OF EJCHBISI EURASIA» IN THE CONSUMER MARKET

Most companies face numerous challenges associated with executing promotional activities in their section. Without proper visibility and promotional tracking tools, organisations no opportunity to improve promotional performance. Consumer sales promotion is a marketing element that is used to entice customers to purchase a product.

Keywords: stimulation, promotion complex, sale, marketing, sales.

Стимулирование продвижения товаров как форма сбыта представляет комплекс маркетинговых действий, которые направлены на стимулирование роста продаж. Эта форма продвижения координирует мероприятия, нацеленные на оказание дополнительного стимулирующего воздействия на потребителя.

Предприятию, перед тем как организовывать процесс производства, нужно знать: какую продукцию, где, в каком объеме и по каким минимальным ценам нужно продать. Для этой потребности необходимо изучить рыночный спрос на продукцию, рынки сбыта, сделать анализ конкурирующих предприятий, возможных потребителей. От правильной организации всего стимулирующего процесса зависит финансовая устойчивость предприятия.

Стимулирование – это определение организацией ключевых путей развития, постановка четкой цели и выбор способов ее достижения. Стимулирование продвижения товара – одна из главных стратегий компании, создающая отраслевые позиции и обеспечивающая внутреннюю согласованность ее политики, которая нацелена на достижение этих позиций.

Можно выделить три современных направления стимулирования продвижения товаров (рис.1):

- нацеленность на конечного потребителя;
- поощрение персонала;
- стимулирование организаций оптовой и розничной торговли.

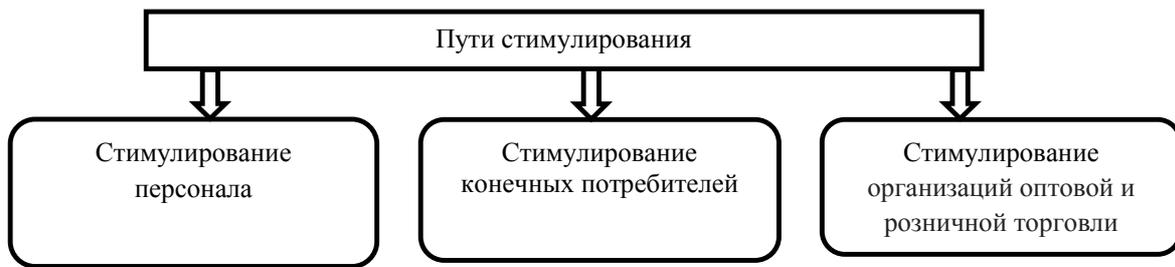


Рис. 1. Пути стимулирования сбыта

В связи с тенденцией в методах стимуляции отражаются те или иные особенности дуальности. Например, наличие стимулов для конечного покупателя ускоряет приобретение; наличие стимулов для персонала – дает рост продаж. Все это и составляет процесс продвижения товаров на потребительский рынок, содержание которого можно определить следующим образом:

- исследование возможностей региона: получение информации в целом; система маркетинговых исследований; изучение конкурентных рынков; анализ потребностей сегмента; оценка емкости рынка приграничных территорий;
- выбор рынков реализации товара: выбор рынков для сбыта; определение стратегий действия на рынках региона;
- организация производства товаров в соответствии с потребностями целевых рынков; проведение ценовой политики; налаживание системы товародвижения; организация системы формирования спроса и стимулирования сбыта;
- контроль за функционированием комплекса регионального маркетинга: стратегическое и оперативное планирование.

Наличие планирования и проведения мероприятий в соответствии с стимулами реализуется со значительным систематическим аспектом, если задействована вся цепочка движения продукта от производителя до конечного потребителя. Выбор средств стимулирования зависит от поставленных целей (рис. 2).

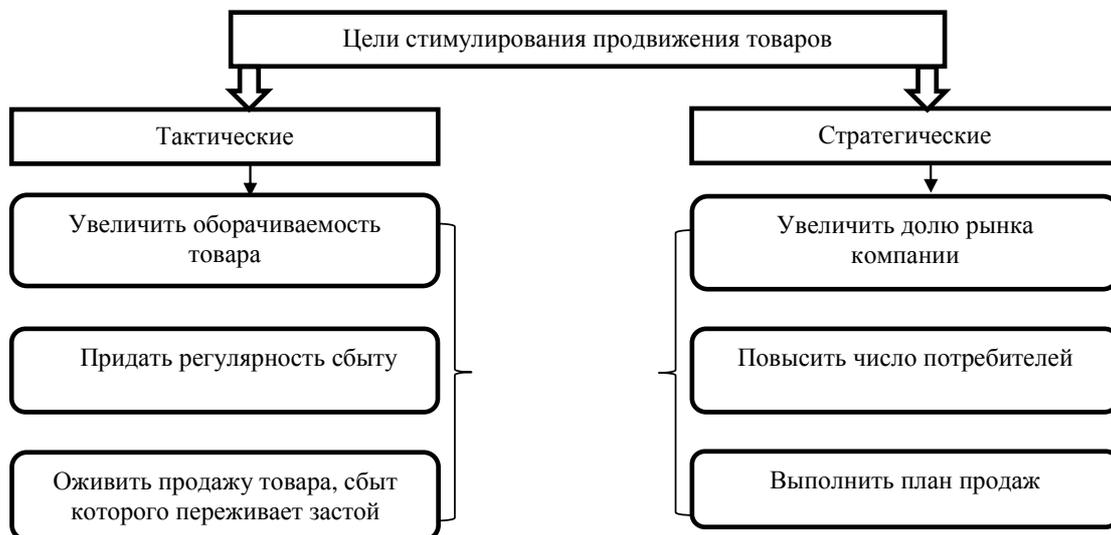


Рис.2. Цели стимулирования продвижения товаров

Крупным игроком на рынке безалкогольных напитков в Дальневосточной федеральном округе является ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия». [1]

Потребность в поиске новых путей стимулирования продвижения ассортимента компании заключается в том, что на региональном рынке даже столь успешная в борьбе за собственного потребителя компания испытывает трудности.

Для того чтобы получить ясную оценку сил предприятия и рассмотреть эффективную коммерческую стратегию, составим SWOT-анализ ООО «Кока - Кола ЭйчБиСи Евразия»

SWOT-анализ - это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из внешней среды. Рассмотрим сильные и слабые стороны ООО «Кока - Кола ЭйчБиСи Евразия» (рис.3)

Внутренняя среда	<p align="center"><u>Сильные стороны</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 известность торговой марки; 2 большой ассортимент продукции; 3 известность рынка, развитая сбытовая система; 4 товар конкурентоспособен; 5 хорошая рекламная поддержка; 6 проведение комплексного мерчендайзинга. 	<p align="center"><u>Слабые стороны</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 недостаточно высокий уровень квалификации кадров; 2 неустойчивое финансовое положение предприятия; 3 услуги дистрибьютора знают только те, к кому торговый представитель сам лично смог доехать; 4 стандартные методы продвижения продукции на разных рынках; 5 не проводятся маркетинговые исследования по изучению новых каналов сбыта; 6 недостаточная приверженность потребителя к торговой марке Кока-Кола.
Внешняя среда	<p align="center"><u>Возможности</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 развивающиеся конкурентные отношения; 2 проведение исследований по изучению новых каналов сбыта; 3 снижение уровня налоговой нагрузки; 4 сокращение численности безработных. 	<p align="center"><u>Угрозы</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 в случае ухода с рынка, дистрибьюторы сразу прекратят свой бизнес; 2 высокий уровень инфляции; 3 конкуренция по выпуску минеральной воды; 4 нестабильность политики налогообложения предприятия.

Рис. 3. SWOT-анализ ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»

По составленному SWOT-анализу можно сделать вывод, что ООО «Кока -Кола ЭйчБи-Си Евразия» имеет много положительных качеств (сильные стороны) и стремится устранить неблагоприятные виды угроз. ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» в продвижении активно применяет BTL инструменты. [2, С.97] Название BTL происходит от английского below the line, что переводится как «под чертой». Сейчас наиболее эффективными являются нестандартные формы маркетинга. Именно этими качествами обладают BTL услуги, включающие в себя следующие спектры:

- стимулирование продаж, направленное на конечного потребителя;
- стимулирование сбытовой сети, рассчитанное на увеличения объема продаж;
- прямой маркетинг, подразумевающий работу с обычной и электронной почтой, теле-маркетингом, интернет-коммуникациями и другими средствами, рассчитанными на отклик или прямые продажи.

Практика использования различных каналов сбыта в частности с поиском новых инициатив в маркетинге дает возможность активно подстраиваться под изменение потребностей потребителей и максимально удовлетворять их потребности.

В ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» активно используются следующие средства продвижения:

1. Киномерчендайзинг. Бренд «Coca-Cola» является достаточно известным среди широких масштабов киноиндустрии. Стоит обратить внимание на места торговли и их снабжение POS – материалами. [3]

2. Событийный маркетинг. Это меры по поддержанию имиджа и продукта компании, а так же продвижению услуг с помощью событийных мероприятий. [4, С.232] Подобным образом организация взаимодействует с общественностью, сообщает о своей продукции то, что представляет лично для нее информационный интерес, формирует благоприятное мнение, а так же создают репутацию хорошего производителя.

3. Каталог-промо. Это акции, заключающиеся в механизме накопления покупок и об-мене подтверждения покупок на гарантированные призы, получаемые через пункты выдачи призов. Подобный вид акций проводится в компании уже несколько десятков лет. [3]

4. Упаковка. Коммуникативное воздействие упаковки на покупателя и его ответная реакция. Упаковка должна стимулировать на покупку, ее дизайн должен быть бросающимся в глаза, побуждать желание купить товар. Необходимо также учитывать особенности восприятия цветов. [5, С.341]

Креативные предложения с эффектом такого воздействия своей неординарностью и новизной вызывают положительные эмоции и, как следствие, ненавязчиво побуждают потенциального потребителя купить товар. Иначе говоря, грамотное использование современных методов маркетинговых коммуникаций побуждает людей совершать целевые действия по схеме: впечатление – чувства – решение (выбор) – действие (приобретение). Фактически, благодаря освоению маркетинговых коммуникаций ООО «Кока – Кола ЭйчБиСи Евразия» вносит свой вклад в социальную жизнь потенциальных потребителей.

Благодаря умелой политики в области стимулирования продвижения своего товара компания достигла успехов в сегменте безалкогольных напитков. С целью удовлетворения потребностей максимального количества потребителей наиболее рациональные каналы сбыта и дистрибуции. [6, С.45]

1. Информационный сайт Coca-Cola HBC Russia [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.coca-colahellenic.com/ru/>

2. Быков, И.А. PR. Современные технологии / И.А. Быков. ИВЭСЭП, 2014 567 с

3. Официальный сайт Coca-Cola [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://us.coca-cola.com/>

4. Реброва, Н.П. Основы маркетинга: учебник и практикум для МПО / Н.П. Реброва. Люберцы: Юрайт, 2016. 232 с.

5. Скотт, Д.М. Новые правила маркетинга и PR: как использовать социальные сети, блоги, подкасты и вирусный маркетинг для непосредственного контакта с покупателем / Д.М. Скотт; пер. с англ. [В. Апанасик, Г.Огибин]. 2-е изд. М.: Альпина Паблишерз, 2014. 341 с.

6. Третьякова, О.В. Стратегическое планирование торгового предприятия в маркетинге / О.В. Третьякова, Ю.И. Жугалёва // Академический вестник, 2015. 45 с.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 331.5.07:331.108.2

ЦИКЛИЧНЫЙ HR-МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ КАДРОВОГО РЕСУРСА ОРГАНИЗАЦИИ¹

А.В. Богданова
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Данная статья посвящена исследованию влияния качественных характеристик персонала на функционирование организации в зависимости от стадии жизненного цикла. Рассмотрены некоторые инструменты отбора управленческого и основного состава сотрудни-

¹ В рамках проекта 17-32-01080 РФФИ «Модель динамичного развития предпринимательства.

ков с необходимыми качественными характеристиками для каждой стадии цикла развития организации.

Ключевые слова: жизненный цикл организации, циклический HR-менеджмент, стадии жизненного цикла.

CYCLIC HR-MANAGEMENT AND ITS ROLE IN THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE HUMAN RESOURCES OF THE ORGANIZATION

This article is devoted to a research of influence qualitative characteristics of personnel on functioning the organization depending on a stage of life cycle. Some instruments of selection administrative and main list of employees with necessary qualitative characteristics for each stage of cycle of development the organization are considered.

Key words: life cycle of the organization, cyclic HR-management, stages of life cycle.

Актуальность данного исследования обусловлена повышением числа организаций, которые закрываются вскоре после своего формирования, не многие хозяйствующие субъекты доживают до стадии интенсивного роста. Такое явление может быть обусловлено отсутствием сопоставления стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта с качественными характеристиками персонала.

Научная новизна исследования заключается в разработке нового подхода к формированию кадрового ресурса, который основан на определении необходимых качественных критериев персонала в соответствии с возможностями и угрозами на каждой стадии развития жизненного цикла хозяйствующего субъекта.

Цель исследования заключается в определении необходимости применения циклического HR-менеджмента в формировании кадрового ресурса хозяйствующего субъекта.

Задачи исследования обусловлены обозначенной целью и включают в себя:

1) выявить угрозы и возможности на каждой стадии цикла развития организации, путем проведения SWOT-анализа внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта;

2) определить набор базовых качеств кадровых ресурсов организации для каждой стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта;

3) предложить методики для определения необходимых качественных показателей персонала для каждой стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта.

Основные методы исследования: анализ, дедукция, сравнительный анализ, синтез.

Полученные результаты показаны в завершении статьи и представляют комплекс рекомендаций по набору универсальных качественных характеристик персонала для каждой стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта.

Современная линия развития экономики такова: каждый день рождаются сотни новых организаций и бизнес-проектов. Они имеют различные организационные структуры, разные сферы деятельности, размеры и цели. При этом многие из новых и уже функционирующих бизнес-единиц подвергаются одной негативной тенденции – короткому сроку функционирования.

Вслед за прошлогодним приростом количества компаний в России примерно на 200 тыс. официальная статистика зафиксировала разворот: бизнес – единицы чаще закрываются, чем создаются.[1]

Причинами такой тенденции могут быть многие факторы. К примеру, не продуманный бизнес план, недостаток ресурсов, не востребованность предлагаемых товаров или услуг, не эффективная рекламная компания и т.д. Обращаясь к известному высказыванию И.В. Сталина «Кадры решают все», отметим, что трудовые ресурсы из всех вышеперечисленных факторов являются одними из приоритетных, поскольку уже не раз доказано, что персонал имеет глобальное влияние на качество деятельности и развитие бизнес-единицы. То есть, от того, насколько качественно и рационально подобран персонал, во многом зависит успех и долговременность функционирования бизнес-единицы.

Существует множество качественных методик подбора персонала, но далеко не все учитывают, на какой стадии развития находится организация. Согласно органическому подходу к управлению функционирование организации по шкале времени может быть представлено в терминах жизненного цикла, означющего как процессуальность развития, так и его стадий-

ность. Как правило, специалисты несмотря на продолжающиеся дискуссии, сходятся в том, что полный жизненный цикл организации обязательно включает такие стадии, как формирование организации, ее интенсивный рост или «размножение», стабилизацию и кризис (спад). Причем последняя стадия вовсе не обязательно должна завершаться «смертью» или ликвидацией организации. Вполне возможным считается и вариант ее «возрождения» или «преображения»[2]

Следовательно, на каждой из стадий хозяйствующий субъект сталкивается с набором возможностей и угроз, предоставляемых внешней и внутренней средой, нивелирование влияния которых возможно благодаря оптимальным количественным, возрастным, квалификационным, культурно-моральным, интеллектуальным, социально-психологическим характеристикам, которым должны соответствовать сотрудники на каждой стадии развития хозяйствующего субъекта для его успешного роста и функционирования.

Для всестороннего анализа внешней и внутренней среды, с которой сталкивается хозяйствующий субъект, был проведен SWOT-анализ стадий жизненного цикла развития хозяйствующего субъекта.

Таблица 1

SWOT- анализ стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта «Формирование»

Среда	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инициативный и творческий персонал 2. Небольшой аппарат управления 3. Легкие и не формальные коммуникации 4. Небольшие затраты на оплату труда 5. Низкий уровень бюрократии 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ограниченный ассортимент 2. Отсутствие общих ценностей, норм, правил 5. Низкая скорость оформления документов и заключения договора 6. Нет отлаженной системы работы 7. Недостаточная мобильность в развитии предприятия, отсутствие стратегии управления
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Интерес потребителей 2. Налоговые льготы 3. Преференции для малого бизнеса 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сложности в оформлении и регистрации 2. Средний уровень цен 3. Высокий уровень конкуренции, 4. Узкая специализация 5. Недоверие потребителей 6. Кредиты на общих основаниях (которые не под силу субъектам МСБ) 7. Недостаточное изучение потенциальных клиентов

На стадии формирования хозяйствующий субъект сталкивается с разнообразными проблемами: каждое принятое решение и совершенное действие имеет решающее значение, поскольку ещё нет достаточной «подушки безопасности» ни со стороны финансовых средств, ни со стороны лояльных клиентов. Эта стадия отличается своей неопределенностью, отсутствием отработанной хозяйственной системы [3].

Таблица 2

SWOT- анализ стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта «Интенсивный рост»

Среда	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высококвалифицированный персонал 2. Возможность профессионального роста 3. Сформированная организационная культура 4. Повышение заработной платы 5. Высокая скорость выполнения работ 6. Современные технологии обслуживания 7. Возможность расширения ассортиментных групп 8. Хорошее знание потребностей клиентов 9. Благоприятная социально-психологическая среда 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост издержек производства и обращения 2. Потребность в более квалифицированных кадрах 3. Потребность в новых должностях 4. Необходимость предоставления новых услуг/товаров и новых технологий

Среда	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий спрос 2. Узнаваемость 3. Доверие банков 4. Выход на рынки региона 5. Возможность повышения цены 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение требований от клиентов 2. Нездоровая конкуренция 3. Повышение налогового бремени

На стадии интенсивного роста хозяйствующий субъект становится более устойчивым. Появляется возможность и необходимость, из-за высокой конкуренции, для введения новых проектов, расширения сфер влияния.

Таблица 3

SWOT-анализ стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта «Стабилизация»

Среда	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отработанная система функционирования 2. Лояльность персонала 3. Высокий уровень ресурсов 4. Высокая прибыльность 5. Минимальные затраты 	<ol style="list-style-type: none"> 1. «Застой» кадров 2. Отсутствие развития во всех сферах 3. Высокий уровень бюрократического контроля за всеми процессами 4. Усиление централизации и слабая инициатива на местах
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность участвовать в государственных тендерах и котировках 2. Гибкая ценовая политика организации 3. Деловая репутация и высокий имидж компании 4. Максимальная прибыльность 5. Стабильность клиентской базы 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Перенасыщение рынка 2. Не соответствие инновационным процессам и изменениям 3. Слабая конкурентная стратегия или ее полное отсутствие 4. Слабая привлекательность со стороны новых клиентов (слабая маркетинговая политика)

На стадии стабилизации наступает определенный «застой». Вся хозяйственная система отработана, налажена работа и с клиентами и с партнерами. Намечается негативная тенденция к снижению стремления к развитию, завоеванию новых горизонтов. Персонал подвергается влиянию стагнации хозяйственного процесса, решает однотипные задачи, не обладает стремлением к обучению и продвижению.

Таблица 4

SWOT- анализ стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта «Спад»

Среда	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Самоотверженный персонал 2. Возможность реорганизации предприятия 3. Экономия (как возможность снижения себестоимости) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Существенное снижение прибыли 2. Уменьшение штата сотрудников 3. Перегруз работой оставшихся сотрудников 4. Снижение заработной платы 5. Повышение уровня конфликтных ситуаций 6. Экономия (как необходимость) 7. Накопление формальных знаний
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность продажи бизнеса или его части 2. Возможность продажи долгов под проценты (с целью дифференциации бизнеса) 3. Поиск новых управленцев с делегированием им возможности совладения бизнесом 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Существенное снижение спроса 2. Товар/ услуги не отвечают требованиям потребителей 3. Рост задолженностей

На стадии спада снижается прибыльность хозяйствующего субъекта, он старается выжить и сокращает все расходы, в том числе и по оплате труда. В виду чего происходят процессы сокращения штата или повышаются случаи увольнений по собственному желанию со стороны персонала. В составе хозяйствующего субъекта остаются лишь те работники, которые способны взять на себя дополнительные обязанности.

Проведенный SWOT-анализ доказывает: грамотно подобранный персонал может снизить влияние негативных факторов и стать базой для реализации возможностей, которыми обладает хозяйствующий субъект на каждой стадии своего жизненного цикла. Для этого необходимо осуществлять корреляцию процесса управления персоналом со стадией развития. Тогда HR-менеджмент станет более эффективным, поскольку будет ориентирован на сильные и слабые стороны, возможности и угрозы хозяйствующего субъекта на каждой из стадий развития. То есть, речь идет о внедрении процесса циклического HR-менеджмента в систему управления хозяйствующим субъектом.

Под циклическим HR-менеджментом (циклическим управлением персоналом, управлением персоналом по стадиям жизненного цикла) для целей дальнейшего исследования понимается область знаний и практической деятельности индивида, направленная на обеспечение хозяйствующего субъекта качественным трудовым ресурсом, необходимым для преодоления негативных тенденций прохождения и перехода по стадиям жизненного цикла данного субъекта.

На основе SWOT-анализа стадий жизненного цикла можно выделить набор базовых качеств кадровых ресурсов хозяйствующего субъекта.

Таблица 5

Набор базовых качеств кадровых ресурсов хозяйствующего субъекта по стадии жизненного цикла «Формирование»

Исполняющий персонал	Планирующий и управляющий персонал
Инициативный Творческий Можно без опыта Стрессоустойчивый Коммуникабельный, “командный игрок” Желательно от 20 до 30 лет	Специалист с экономическим, юридическим образованием (временно) Специалист в сфере маркетинга, HR и управления предприятием

На стадии формирования хозяйствующему субъекту требуется молодой инициативный персонал, полный новых идей и энергии, готовый работать «за идею». Умение работать в команде играет здесь большую роль. В рамках данной стадии деятельность и развитие происходит хаотично, и персонал должен быть готов работать в таких неопределенных условиях и стрессовых ситуациях, не бояться совершать ошибки, но при этом нести ответственность за свои действия.

Таблица 6

Набор базовых качеств кадровых ресурсов хозяйствующего субъекта по стадии жизненного цикла «Интенсивный рост»

Исполняющий персонал	Планирующий и управляющий персонал (дополнительно)
Высшее образование (опыт работы) Знание инновационных методов (в своей области) Способность к самообучению и саморазвитию Лидерские качества	Специалист по оптимизации затрат

На стадии интенсивного роста хозяйствующий субъект уже имеет или может нанять высоко квалифицированных, опытных специалистов. Компания растет и расширяется, появляется потребность в новых кадрах и возможность карьерного роста.

**Набор базовых качеств кадровых ресурсов хозяйствующего субъекта по стадии
жизненного цикла «Стабилизация»**

Исполняющий персонал	Планирующий и управляющий персонал (дополнительно)
Способность к самообучению и саморазвитию Инициативность Творческий подход Многофункциональность Многопрофильность	Специалист по государственным закупкам, государственным проектам, государственным и муниципальным контрактам (юридическое образование)

Стадия стабилизации опасна тем, что в нем практически отсутствуют проблемы или они не значительны. Это снижает мотивацию. Требуется кадровый ресурс, способный увидеть новые пути развития и вывести компанию на новый уровень, создать «проблемы» искусственно.

Таблица 8

**Набор базовых качеств кадровых ресурсов хозяйствующего субъекта по стадии
жизненного цикла «Спад»**

Исполняющий персонал	Планирующий и управляющий персонал (дополнительно)
Стрессоустойчивый Саморазвивающийся Многофункциональный Лояльный	Специалист по антикризисному управлению

На стадии спада остаются, как правило, самые преданные сотрудники, готовые работать сверхурочно и «за идею», как и на стадии формирования. Вывести хозяйствующий субъект из негативного цикла способен новый сильный руководитель.

Набор базовых качеств кадровых ресурсов хозяйствующего субъекта по стадии жизненного цикла описан. Возникает проблема: как определить обладает ли кандидат или действующий сотрудник необходимыми качествами, чтобы понять стоит ли сейчас нанимать этого кандидата или перевести работника на другую должность.

В рамках исследования предлагается воспользоваться тремя разносторонними инструментами по определению качественных характеристик трудовых ресурсов: типы личности А и Б, система этико-деятельных ролей «Гексограмматон» и теория поколений.

Теория поколений разработана американскими исследователями Нейли Хоувом и Уильямом Штраусом в 1991 году. Штраус и Хоув определяют поколение как совокупность всех людей, рожденных в промежуток времени, составляющий примерно 20 лет. Поколение можно идентифицировать, если оно соответствует трем критериям. Во-первых, представители одного поколения разделяют одну историческую эпоху: они сталкиваются с одинаковыми ключевыми историческими событиями и социальными веяниями, находясь на тех же жизненных фазах. Во-вторых, они разделяют определенные общие убеждения и модели поведения. В-третьих, зная об опыте и особенностях, которые они разделяют со своими ровесниками, представители одного поколения также будут разделять и чувство принадлежности к данному поколению[4][5]

Таблица 9

Характеристика трудовых ресурсов согласно теории поколений

Поколение	Период	Характеристика	Ценности
Z	2003–2023	Свободолюбивы, капризны	Свобода Знание и обучение
Y	1983–2003	Наивны. Им не нравится начинать профессиональный рост с низших ступеней, свойственна высокая самомотивация к работе, тяга к знаниям и отличное знание техники. Ориентированы на немедленный рост.	Свобода Финансовое вознаграждение Новые технологии

Поколение	Период	Характеристика	Ценности
X	1963–1983	Гипперответственны. Рассчитывать только на себя, альтернативное мышление, информированность о том, что происходит в мире, готовность выбирать и меняться. Заботливы, жертвенны. Нацелены на упорный труд и достижение индивидуального успеха. Они двигаются по карьере на протяжении долгих лет, придерживаясь одного направления	Индивидуальные успехи Забота о других Постоянство
Бэби-бумеры	1943–1963	Они заинтересованы в саморазвитии, коллективном труде и командной игре	Награды, грамоты, медали и всякие сертификаты Команда Постоянство

В настоящее время на рынке труда в большем количестве представлены кадры поколений YиX. Через несколько лет и поколение Z станет занимать рабочие места. Данная классификация демонстрирует ценности каждого поколения и общие характеристики.[6]

Концепция поведенческих типов А/Б была впервые выдвинута в 1959 году кардиологами доктором Мейером Фридманом и доктором Рейем Г. Розенманом. [7]

Таблица 10

Концепция поведенческих типов А и Б

А	Б
Жесткая, конфликтная личность, развито чувство ответственности, стремление добиться определенного (желательно высокого) статуса. Это тип очень работоспособного, вечно загруженного человека. Нервная система у типа А слабая у этих людей нервная система, часто бывают эмоциональные срывы, отрицательные эмоции надолго «застревают» в их психике. Ставя перед собой очередную цель, такой человек подчиняет ей всего себя, в жертву идут и близкие люди и собственные желания, остается лишь слово «надо».	Рациональные, спокойные, добродушные, уравновешенные люди с устойчивой нервной системой. Чувствуют все нюансы своего и чужого настроения, способны сопереживать им. Никогда не задерживаются на работе сверхурочно, не берут работу на дом, у них четко простроены границы «мое – не мое». В экстремальных ситуациях у людей типа Б гораздо больше шансов собраться, сориентироваться, принять правильное решение, не поддавшись паническим атакам эмоций.

К представителям поведения типа А разные авторы относят от 10 до 30% населения. Таково же и количество представителей поведенческого типа Б. Деление на поведенческие типы А и Б – это аналитическая система. Большинство людей относятся к промежуточному типу. Но преобладающее поведение все же можно выделить с помощью тестов или анализа поведения в трудовой деятельности. [8]

Система этико-деятельных ролей «Гексограмматон» описывает как человек относится к себе и окружающим и по каким принципам выполняет свою работу. Разделена система на этические и инструментальные типы ролей [9]

Этические типы сформированы вокруг отношения к себе и другим, они создают климат в команде и руководствуются определенными этическими категориями.

Таблица 11

Этические типы этико-деятельных ролей системы «Гексограмматон»

Роль	Цель	Образ действия	Способ принятия решений	Стиль работы	Ограничения
Интегратор, Эльф	Гармония, равенство, отсутствие конфликтов	Дипломатия	Консенсус	Переговоры	Не умеет приказывать. Учитывает мнение всех
Реформатор, Трель	Революция, обновление ситуации, преодоление застоя	Ирония, шутка, провокация	Спорит используя формальную логику	Активный, порой агрессивный	Не умеет молчать о том, что думает

Роль	Цель	Образ действия	Способ принятия решений	Стиль работы	Ограничения
Администратор, Гном	Получить максимальную выгоду	Контроль всех	Аукцион, «голосование ресурсами»	Тирания	Никогда не отказывается от прямой личной выгоды

Инструментальные типы объединены образами действия по тем или иным ситуациям.

Таблица 12

Инструментальные типы этико-деятельных ролей системы «Гексограмматон»

Роль	Цель	Образ действия	Способ принятия решений	Стиль работы	Ограничения
Изобретатель, Маг	Изобретение нового, закрепление приоритета	Создание инструментов для других	Проверка своих идей и внедрение экспериментом	Постоянные эксперименты	Не может отказаться от интересного решения
Идеолог, Жрец	Верность идеалу, воплощение миссии компании	Проповедь идеала, вербовка сторонников, эмоциональный напор, сильные идеологи	Спор с апелляцией к общим ценностям	Духовный лидер, генератор ценностей, кто не вписывается – тот не подходит.	Не принимает критику ценностей
Захватчик, воин	Захватить рынок, сферу деятельности	Атаковать, вести агрессивную политику,	Приказ	Армия	Не умеет договариваться

Обобщив качественные характеристики трудовых ресурсов, представленные выше обозначенными разнообразными методиками, и связав их с результатами проведенного SWOT-анализа стадий жизненного цикла развития хозяйствующего субъекта, представим сводную матрицу.

Таблица 13

Матрица определения типа трудового ресурса для целей преодоления негативных тенденций прохождения и перехода по стадиям жизненного цикла хозяйствующего субъекта

Стадия жизненного цикла хозяйствующего субъекта	Тип личности		Поколение				Система «Гексограмматон»					
							Этический тип			Инструментальный тип		
	А	Б	Бэби-бумеры	X	Y	Z	Интегратор /Эльф	Реформатор/Троль	Администратор/Гном	Изобретатель/Маг	Идеолог/Жрец	Захватчик / Воин
Формирование	у	О	о	О	у	о	у	О	О	О	у	О
Интенсивный рост	у+о	О	о	у	О	о	О	О	у	О	О	у
Стабилизация	у	О	о	у+О	у	о	О	у	О	у	О	О
Спад	О+у	у	о	О+у	о+у	о	у	О	О	О	у	О

*У – управляющий состав (основная часть), О – основной состав (основная часть)
у – управляющий состав (малая часть), о – основной состав (малая часть)

Представленная матрица демонстрирует, какие качественные характеристики из каждого инструмента оценки необходимы кадровому ресурсу на определенной стадии развития хозяйственного субъекта для существенного снижения влияния негативных факторов жизненного цикла.

Практически на всех стадиях управляющий состав обладает типом личности А, а основной типом личности В. Это обусловлено тем, что личность типа А стремится к своим целям, готова расширять границы влияния, строить карьеру, добиваться высот, что является необходимыми качествами для управленца. Люди с типом личности Б больше подходят на роль основного состава, которому необходимо качественно и методично выполнять задачи, обозначенные руководством. Исключение составляет стадия спада, на которой управляющий состав должен сосредоточиться на принятии верных решений, не поддаваясь своим эмоциям, что соответствует типу личности Б, а основной состав должен быстро выполнить эти решения для скорейшего вывода хозяйствующего субъекта из неблагоприятного состояния.

Касательно классификации по поколениям: в любом хозяйствующем субъекте в количественном соотношении будут преобладать трудовые ресурсы поколений Х и У. Это обусловлено возрастными особенностями поколений – бэби-бумеры находятся в пенсионном возрасте, а представители поколения Z являются в настоящий момент несовершеннолетними. Резиденты поколения Х обладают целеустремленностью, гиперответственностью и нацеленностью на упорный труд, что необходимо управленцам на стадии интенсивного роста, стабилизации, а основным работникам – на стадии формирования, стабилизации и спада. Отметим, что на стадии стабилизации поколение Х подходит как и для основного, так и для управленческого состава. Поколение У в большей степени будет полезно на стадиях формирования, стабилизации и спада в качестве управленцев, поскольку обладают стремлением как можно скорее занять лидирующие позиции, что делает их самомотивированными к работе без «давления сверху». В качестве основного состава представители поколения У необходимы на стадии интенсивного роста, когда все сотрудники должны развиваться достаточно быстро, вне зависимости от положения на карьерной лестнице.

Оптимальным решением качественной характеристики управленца на стадии формирования по этическому типу будет «Интегратор», который сможет создать благоприятный климат в коллективе и сплотить команду, что очень важно сделать на первой стадии. Причем действовать он должен как «Идеолог» – стать духовным лидером, за которым пойдет команда и примет его цели и ценности. На стадии интенсивного роста, когда коллектив уже стал командой и есть все возможности для быстрого развития, управленец должен действовать как «Захватчик», вести политику поглощения рынка, при этом контролировать все процессы. Такая стадия как «Стабилизация» опасна застоем, прекращением развития и потерей своей позиции на рынке. Пройти эту стадию с наименьшими потерями способен хозяйствующий субъект, которым управляет «Реформатор» и может произвести обновление и преодолеть застой, изобрести новое и внедрить это на практике – как инструментальный тип «Изобретатель». Стадия спада характерна схожими проблемами со стадией формирования. «Интегратор» обновит команду, а «Идеолог» привнесет новые идеалы и цели, что поможет преодолеть кризис данной стадии.

Таким образом, циклический HR- менеджмент дает возможности проанализировать качественный состав трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта на определенной стадии развития и принять управленческие решения. Стоит отметить, что приведенные выше аргументы и выводы весьма обобщены и могут адаптироваться под специфику конкретной хозяйственной ситуации. Важно понять, что управление трудовыми ресурсами – сложный и многогранный процесс и предлагаемая методика может использоваться как дополнительный инструмент при более глубоком анализе качественного управления хозяйствующим субъектом и преодоления негативных тенденций его развития.

1. РБК: Число новых компаний в России сократилось впервые с 2014 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/20/07/2016/5784a50b9a794760487cda6b>

2. Управление персоналом. Под ред. Т.Ю. Базарова. Предоставлено компанией "Центр Кадровых Технологий – XXI век" Журнал «Финансовый директор» (г. Минск), № 9 за 2007 год [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cfin.ru/management/people/pmanbook-2-2.shtml>

3. Жизненные стадии и циклы организации [Электронный ресурс]. URL: <https://studfiles.net/preview/6171322/page:10/> (дата обращения 06.04.2018)

4. Теория поколений. Поколение X, Y и Z. [Электронный ресурс]. URL: <https://studfiles.net/preview/4387864/>
5. Деловой мир X, Y, Z: теории поколений в России. [Электронный ресурс]. URL: <https://delovoymir.biz/pokolenie-x-y-i-z.html>
6. 4BRAIN Теория поколений XYZ [Электронный ресурс]. URL: 4brain.ru (дата обращения 02.04.2018)
7. Остров психологии. Концепция типов поведения Фридмана и Розенмана 1991 года [Электронный ресурс]. URL: <https://psyisland.wordpress.com>
8. Типы личности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://soulsick.ru>
9. Этико-деятельный спектр позиций человека Николай Яремко, Алексей Кулаков NaNoSliMo 2009 взаимодействия [Электронный ресурс]. URL: <https://docslide.us/education/hexagrammaton-rus.html>

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 334.012.63/64:334.021.1

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ТАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ МСП В КОНТЕКСТЕ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА¹

Ю.О. Вивдыч

бакалавр

М.Н. Арнаут

канд. экон. наук, доцент кафедры управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В современной России является актуальной проблема развития МСП. Большое количество малых и средних предприятий ликвидируются за последние годы. Для того чтобы предотвратить данную проблему, субъектам МПС необходимо ставить перед собой тактические задачи и определять стратегическую цель в контексте той стадии жизненного цикла, в котором они находятся.

Ключевые слова и словосочетания: МПС, стратегическая цель, тактические задачи, теория экономических циклов.

STRATEGIC GOALS AND TACTICAL TASKS OF MSP IN THE CONTEXT OF LIFE CYCLE STAGES

The problem of development MSP is relevant In modern Russia. A large number of small and medium-sized enterprises are liquidated in recent years. To prevent this problem, subjects MPS need to set tactical tasks for themselves and define strategic objective in the context of that stage life cycle in which they are.

Keywords: MPS, strategic objective, tactical tasks, theory of economic cycles.

Актуальность названной темы определена негативной тенденцией формирования и развития МСП в России.

Научная новизна исследования заключается в рассмотрении процесса целеполагания в функционировании МСП в контексте теории стадий жизненного цикла организации.

Цель исследования заключается в определении стратегических целей и тактических задач развития МСП в контексте стадий жизненного цикла организации, а также определении роли стейкхолдеров субъектов МСП в их достижении.

Задачи исследования определены поставленной целью и состоят в:

1) определении МСП и критериев его идентификации с позиции российского и зарубежного опыта;

¹ В рамках проекта РФФИ «17-32-01080 Модель динамичного развития предпринимательства».

- 2) определении проблем развития МСП в России;
- 3) формулировки стратегических целей и тактических задач развития МСП в контексте теории стадий жизненного цикла организации;
- 4) установлении роли внешних и внутренних стейкхолдеров в достижении стратегических целей и тактических задач МСП.

Основные методы проведенного исследования: описание, обобщение, дедукция, сравнение, аргумент.

Полученные выводы и результаты показаны в завершении статьи.

МСП (малое и среднее предпринимательство) – это внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. МПС в России оказывает существенное влияние на развитие многих сторон жизни общества и экономики страны в целом. При этом согласно статистических данных, показатели деятельности субъектов МСП в последние годы характеризуются негативными тенденциями (данные табл. 1) [1-2]

Таблица 1

**Основные экономические показатели деятельности малых (МП)
и средних (СП) предприятий**

Показатель	СП	МП
Число предприятий (на конец года)		
2013	213	31146
2014	257	31735
2015	281	38778
2016	200	45801
Средняя численность работников, тыс. человек		
2013	21.5	155.3
2014	21.6	158.6
2015	27.4	165.6
2016	23.9	159.6
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек		
2013	20.7	147.0
2014	20.9	147.6
2015	26.1	158.4
2016	22.9	152.2
Оборот предприятий, млрд. рублей		
2013	96.9	395.0
2014	99.7	410.0
2015	187.7	792.7
2016	133.8	796.3
Оборотные активы, млрд. рублей		
2013	40.7	344.4
2014	50.0	376.2
2015	87.3	479.8

Показатель	СП	МП
2016	85.6	549.8
Сальдированный финансовый результат, млрд. рублей		
2013	1.4	21.5
2014	1.8	17.2
2015	6.6	21.1
2016	6.0	35.3
Финансовые и другие оборотные активы, млрд. рублей		
2013	23.5	344.4
2014	32.5	262.5
2015	60.2	336.2
2016	59.3	367.7
Кредиторская задолженность предприятий, млрд. рублей		
2013	26.7	227.4
2014	34.4	246.3
2015	52.2	328.9
2016	51.0	360.3
Заемные средства, млрд. рублей		
Заемные средства, млрд. рублей		
2013	21.8	99.3
2014	12.3	114.3
2015	27.6	136.2
2016	28.5	158.8
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %		
2013	2.7	4.7
2014	2.4	4.7
2015	6.6	4.5
2016	6.4	4.5
Рентабельность активов предприятий, %		
2013	2.2	5.1
2014	3.1	3.7
2015	6.5	3.5
2016	5.7	5.1

Согласно данных таблицы 1 можно отметить тенденцию снижения основных показателей. Обращаясь к мировой статистике также можно заметить, что Россия по критериям развития МСП находится на одной из нижних ступеней рейтинга (40 место в мире после Казахстана, Белоруссии, Армении и т.д.).

Сравнивая развитие МПС России и за рубежом, можно заметить различия в критериях, поэтому без их учета нельзя однозначно судить о положении страны в обозначенном рейтинге. Данные о критериях отнесения к МСП представлены в табл. 2. [3]

Критерии МСП в мире

Критерий	Россия	США	Китай	ЕС
Доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности	Микропредприятия: 120 млн. рублей	Микропредприятия: 0,75 млн. долл.	-	Микропредприятия: 2 млн. евро
	малые предприятия – 800 млн. рублей	малые предприятия: 38,5 млн. долл.	-	малые предприятия: 10 млн. евро
	средние предприятия – 2 млрд. рублей	средние предприятия: 1000 млн. долл.	-	средние предприятия- 50 млн. евро
Среднесписочная численность работников не должна превышать	а) от 101-250 человек для средних предприятий;	а) от 1500 человек для средних и крупных предприятий	а) от 300-1000 человек для средних предприятий:	а) от 100-250 человек для средних предприятий
	б) от 100 для малых предприятий;	б) от 5-1499 человек для малых предприятий	б) от 0-300 для малых предприятий.	б) от 10-99 человек для малых предприятий
	в) среди малых предприятий выделяются микро предприятия – до 15 человек	в) от 0- 4 человек для микро предприятия	-	в) от 0-9 человек для микро предприятий

На основе обозначенных критериев можно отметить сильное различие между Россией, США, Китаем и ЕС в вопросах идентификации субъекта хозяйствования в качестве МСП, однако это не отменяет негативные тенденции в развитии названных субъектов в России.

Согласно основ менеджмента для того, чтобы хозяйствующий субъект качественно и долгосрочно развивался необходимо не только наличие определенных ресурсов, но и выстраивание стратегических целей и тактических задач, потому что именно они являются ориентиром, к которому данный субъект должен стремиться. Если цель и задачи изначально не поставлены и не определены, то хозяйствующий субъект несет риски потери ориентира, сокращения или прекращения деятельности в виду растраты ресурсов на ежедневное решение текущих проблем, которые могут и подчас оказываются нецелевыми.

В данном контексте приведем пример стратегий топ – 5 ведущих компаний мира, демонстрируя тем самым умение хозяйствующего субъекта правильно ставить перед собой задачи и пути к их достижению (табл. 3) [4]

Таблица 3

Стратегические цели и тактические задачи топ – 5 ведущих компаний мира

Компании	Стратегические цели и тактические задачи
1. Microsoft	<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft становится монополией. Теперь компания диктует свои условия рынку и потребителю. 2. Второй шаг компании – агрессивная рекламная политика. Главное – убедить потребителя, что продукт, выпускаемый компанией, именно то, что ему. 3. Третий шаг: Microsoft делает свой продукт стандартом. Следовательно, конкурентам волевым образом приходится производить программное обеспечение, совместимое с операционными системами Microsoft.
2. H Johnson & Johnson	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мы должны постоянно стремиться к снижению затрат, чтобы поддерживать приемлемый уровень цен. 2. Заказы клиентов должны выполняться точно и в срок. 3. Сотрудники должны чувствовать, что они могут свободно выступать с предложениями и замечаниями. 4. У всех квалифицированных специалистов должны быть равные возможности для получения работы, развития и продвижения. 5. Мы должны выполнять свой гражданский долг: поддерживать добрые начинания и благотворительные акции, честно платить налоги. 6. Мы должны содействовать улучшениям в социальной сфере, здравоохранении и образовании.

Компании	Стратегические цели и тактические задачи
3. Google	<p>1. Риски и отдача на инвестиции. Как частная компания, мы ориентировались на долгосрочные перспективы.</p> <p>2. Корпоративная структура. Готовясь стать публичной компанией, мы разработали корпоративную структуру, которая не позволит внешним игрокам рынка захватить нашу компанию или влиять на ее бизнес.</p> <p>3. «Гуглеры» сотрудники – «гуглеры». Google создан именно на способности привлекать и растить таланты исключительных технических специалистов и менеджеров.</p> <p>4. «Не делай зла» и «сделай это мир лучше». Мы готовы отказаться от достижения краткосрочных промежуточных целей, чтобы в более отдаленной перспективе стать компанией, которая создает для этого мира нечто хорошее.</p>
4. BlackBerry	<p>1. Продуктовая платформа.</p> <p>3. Эффективный план Go-to-Market: Мы лицензируем свой бренд, чтобы выбрать сторонних производителей, которые будут производить, распространять, и продавать смартфоны под брендом BlackBerry.</p> <p>4. Операционное совершенство.</p> <p>5. Рост и прибыльность:</p>
5. Shell	<p>1. В центре ритейл-стратегии наша задача заключалась в предоставлении клиентам заслуживающего доверия сервиса «еды на ходу» в центре ритейл-стратегии, при этом сохранив отношение к себе как к ценному поставщику топлива.</p> <p>2. Наблюдение за поведением покупателей и розничная стратегия.</p> <p>3. Планировка магазина и управление категориями.</p> <p>4. Анализ покупательского потока – тысячи клиентов были изучены для понимания того, как они ориентировались внутри магазинов и на что обращали внимание.</p> <p>5. Глубинные интервью – качественные беседы с клиентами позволили нам понять их покупательскую позицию и торговые потребности.</p>

Определение стратегических целей и тактических задач, несомненно, оказало должное влияние на историю успеха названных мировых лидеров, позволив им на начальном этапе функционирования преодолеть все кризисные тенденции и перейти из статуса МСП к субъекту крупного бизнеса.

При этом не возможно и нецелесообразно единожды наметить стратегическую цель и не изменять ее. Она должна корректироваться или преобразовываться с учетом изменений внешней и внутренней среды. Корректировки стратегических целей и тактических задач зависят от специфики хозяйствующего субъекта, отрасли, экономической ситуации в стране и т.д. В обобщенном представлении для всех субъектов, в независимости от прочих факторов корректировку целей и задач можно представить с позиции теории экономических циклов (ТЭЦ). Согласно ТЭЦ существует 4 стадии развития хозяйствующего субъекта (табл. 4) [5]

Таблица 4

Характеристика стадий согласно ТЭЦ

1. Стадия становления	2. Стадия интенсивного роста
Преодоление барьеров вхождения на рынок. Цели ещё нечёткие, творческий процесс протекает свободно, продвижение к следующему этапу требует стабильного обеспечения. В эту стадию входят следующие явления: зарождение, поиск единомышленников, подготовка к реализации идеи, юридическое оформление организации, набор операционного персонала и выпуск первой партии продукта.	На стадии роста организация может достаточно легко меняться, приспосабливаясь к изменениям внешних условий, хотя действия ее руководства часто носят непредсказуемый характер, в силу низкой степени управляемости организации в целом.
3. Стадия зрелости:	4. Стадия спада:
Зрелость – это управляемое и контролируемое состояние, но организация недостаточно гибка и не успевает своевременно реагировать на внешние изменения и адаптироваться к ним.	Период, характеризующийся резким падением сбыта и снижением прибыли; организация ищет новые возможности и пути удержания рынков (высокая текучесть кадров, нарастание конфликтов, централизация).

Для каждой из указанных в таблице 4 стадии развития необходима формулировка своей стратегической цели на основе базовых тактических задач, определяющих каждый цикл. Для целей исследования выделим 5 тактических задач.

Таблица 5

Тактические задачи хозяйствующего субъекта согласно ТЭЦ

1. Стадия становления	2. Стадия интенсивного роста
Создание четко функциональной рабочей структуры. Развитие системы корпоративных ценностей. Завоевание доли рынка. Создание базы для привлечения внешних источников. Обучение и развитие работников.	Укрепление позиций на рынке. Опережение конкурентов в области технологий, инноваций. Увеличение продаж и снижения издержек. Укрепление имиджа и повышение деловой репутации. Повышение контроля за потребностями потребителей.
3. Стадия зрелости:	4. Стадия спада:
Перестроение системы управления с уходом в децентрализацию (сокращение бюрократического аппарата). Развитие дифференциации рынка товаров, работ услуг (конкурентного преимущества). Развитие маркетинговой продукции. Возможное создание конгломерации, связанной и несвязанной горизонтальной интеграции. Сохранение и повышение качества продукции, товаров, работ, услуг.	Кардинальное перестроение системы управления (смена главы). Реструктуризация или перепрофилирование. Привлечение инвестором с делегированием им полномочий совладения бизнесом. Материальные и инновационные разработки (с использованием ресурсов от привлеченных инвесторов). Выпуск новых товаров, работ и услуг.

На основании представленных тактических задач каждый хозяйствующий субъект может выделить основную стратегическую цель, к которой необходимо стремиться в рамках ТЭЦ (табл. 6).

Таблица 6

Стратегические цели хозяйствующего субъекта согласно ТЭЦ

1. Стадия становления	2. Стадия интенсивного роста
Стратегическая цель – вхождение на рынок с учетом внешних требований и развития внутренней структуры.	Стратегическая цель - развитие организации путем эффективного использования влияния экстенсивных и интенсивных факторов.
3. Стадия зрелости:	4. Стадия спада:
Стратегическая цель - сохранение конкурентной позиции на рынке и сокращение влияния негативных факторов внешней и внутренней среды.	Стратегическая цель - анализ внутренней и внешней среды с целью проведения качественных преобразований.

Последняя стратегическая цель находится на стадии спада, но согласно ТЭЦ нет необходимости в достижении данной стадии. Она рассматриваем только в случае, если хозяйствующий субъект уже находится на стадии спада. Основное назначение определения стратегических целей и тактических задач – не допущение перехода хозяйствующего субъекта к четвертой стадии.

Также стоит отметить, что хозяйствующий субъект, не является обособленной единицей, а ведет свою деятельность с учетом влияния различных стейкхолдеров (заинтересованных сторон), которые бывают внутренними и внешними (табл. 7).

Внутренние и внешние стейкхолдеры МСП

Вид	Группа стейкхолдеров	Состав стейкхолдеров
Внутренние стейкхолдеры	Сотрудники	Совет директоров и топ-менеджмент, менеджмент, сотрудники, проф-союзы, сотрудники-новички, потенциальные сотрудники, служащие, которые покинули компанию
Внешние стейкхолдеры	Инвесторы	Институциональные инвесторы, банки, менеджеры и аналитики фондов
	Клиенты	Конечные потребители, лица, оказывающие влияние при выборе товара
	Поставщики	Поставщики материалов и сырья, субподрядчики, консультанты по НИОКР, провайдеры услуг и продуктов
	Конкуренты	Прямые конкуренты, товары – заменители
	Правительство и регулирующие органы	Профильные министерства, ведомства, комитеты и др.
	Деловые партнеры	Лицензиаты, партнеры по НИОКР и др.
	Местные сообщества	Благотворительные и волонтерские организации, фонды
	Университеты и научное сообщество	Исследовательские центры, научные и педагогические работники, студенты

Отталкиваясь от того факта, что влияние стейкхолдеров невозможно исключить, субъекту МСП необходимо максимально выгодно его применить и определить роль для каждой группы стейкхолдеров в достижениях своих стратегических целей и тактических задач (табл. 8).

Таблица 8

Роль внешних и внутренних стейкхолдеров в достижении стратегических целей и тактических задач МСП

Вид	Группа стейкхолдеров	Роль в достижении стратегических целей и тактических задач МСП
Внутренние стейкхолдеры	Сотрудники	Определение стратегических целей и задач, их корректировка, проведение внутрифирменного анализа, разработка корпоративной культуры, программы повышения кадрового потенциала, лояльности сотрудников и т.п.; разработка и корректировка бизнес – плана, программы маркетинга и т.п.; развитие инфраструктуры, информационных каналов и т.п.
Внешние стейкхолдеры	Инвесторы	Предоставление займов, кредитов, инвестиций, проведение акций информационное сопровождение и т.д.
	Клиенты	Участие в маркетинговых исследованиях, формирование спроса и имиджа, привлечение новых клиентов, новые рабочие кадры и т.д.
	Поставщики	Формирование материальных, информационных и других ресурсов, участие в формировании себестоимости, заключение выгодных сделок.

Вид	Группа стейкхолдеров	Роль в достижении стратегических целей и тактических задач МСП
	Конкуренты	Определение конкурентных преимуществ, установление ценовой политики, создание конгломераций
	Правительство и регулирующие органы	Поддержка объектов МСП (закон 209 24.07.2007), информационные порталы для МСП (smbh.ru), сайты администрации города, государственные программы, субсидирования, поддержки, государственные закупки, льготы, тендеры, гранты, обучающие семинары
	Деловые партнеры	Заключение выгодных сделок, совместные проекты с целью объединения ресурсов и т.д.
	Местные сообщества	Проведение благотворительных акций, льготы по налогообложению, создание положительного имиджа, привлечение клиентов и т.д.
	Университеты и научное сообщество	Новые рабочие кадры, использование НИОКР для целей формирования конкурентных преимуществ и т.д.

Таким образом, целеполагание является необходимой основой для эффективного и долговременного функционирования МСП в условиях непрекращающихся изменений внутренней и внешней среды. При этом субъект МСП должен использовать все возможности и все положительные влияния, которые ему предоставляют его внутренние и внешние стейкхолдеры. Только тогда, когда стратегические цели и тактические задачи выстроены, и влияние стейкхолдеров определено, у субъекта МСП есть ориентир, позволяющий нивелировать риски сокращения или прекращения деятельности.

1. Малое и среднее предпринимательство в России 2015: статистический сборник / А.Л. Кевеш, И.В. Асриева, И.В. Безрукавая, О.Б. Жихарева, В.И. Калинин, Е.Э. Обычайко, Н.И. Потявина, В.Я. Роговая, О.П. Рыбак, М.А. Сабельникова, Е.А. Савочкина, Л.М. Соловова, А.Ю. Чепуренко, А.М. Шестоперов. Росстат. М., 2015. 10 с.

2. Россия в цифрах 2016: краткий статистический сборник / авт.: А.Е. Суринов, Э.Ф. Баранов, Н.С. Бугакова, М.И. Гельвановский, Л.М. Гохберг, С.Н.Егоренко, В.В. Елизаров, В.Б. Житков, Ю.Н. Иванов, А.Л. Кевеш. Росстат. М., Р76 2016. 543 с.

3. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах [Электронный ресурс] / Д.А. Плетнёв, Е.В. Николаева, А. Кампа // Стратегии бизнеса: науч. Электрон. Журнал. 2015. № 9. URL: file:///D:/%D0%97%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8%20%D0%A5%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B0/186-385-1-SM.pdf/.

4. Стрикленда, А.Дж.Ш. Примеры бизнес-стратегий ведущих компаний мира [Электронный ресурс] / А.Дж. Стрикленда Ш // Стратегическое управление и планирование. – Режим доступа: <http://www.stplan.ru/articles/theory/bizstrat.htm/>.

5. Зыченко, И.А. Классификации теорий экономических циклов / И.А. Зыченко, А.В. Желтенков, И.М. Жураховская, Л.И. Чистоходова, А.П. Ковалев, В.И. Лапенков // Вестник Московского государственного областного университета. 2013. № 1. С. 13–17.

6. Малые и средние предприятия. Управление и организация / под ред. И.Х. Пихлера, Й. Пляйтнерах, Шмидта К.Х., И.С. Алексеевой, Г.И. Токаревой. М.: МО, 2007. 315 с.

7. Епифанова Т.В. Критерии определения малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / Т.В. Епифанова // Cyberleninka: науч. электрон. библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>.

8. Горфинкель, В.Я. Малый бизнес: учебное пособие / В.Я. Горфинкель. М.: КНОРУС, 2009. 336 с.

9. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста, А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостин, Л.Г. Скамай. 4-е изд. М.: ИНФРА-М, 2007. 520 с.

10. Пиньковецкая, Ю.С. Малое и среднее предпринимательство: закономерности развития [Электронный ресурс] / Ю.С. Пиньковецкая // Cyberleninka: науч. электрон. библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ В СФЕРЕ МЕДИЦИНЫ

Л.А. Лисица

магистрант

Н.А. Царева

канд. полит. наук, доцент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В настоящий момент, наблюдается тенденция управления сферами подбора, мотивации, формирования лояльности сотрудников через рыночное позиционирование компании как работодателя. С учетом особенностей сферы деятельности своей компании, работодатели используют разные подходы и инструменты формирования и продвижения бренда работодателя. В данной статье описаны основные инструменты привлечения, мотивации, вовлечения сотрудников в коммерческих медицинских учреждениях.

Ключевые слова и словосочетания: бренд работодателя, управление брендом, медицинский персонал, подбор, мотивация, вовлечение.

FEATURES OF FORMATION OF THE EMPLOYER BRAND IN THE MEDICINE

Now, there is a tendency to manage the spheres of selection, motivation, formation of loyalty of employees through the market positioning of the company as an employer. Taking into account the specifics of the sphere of activity of its company, employers use different approaches and tools for the formation and promotion of the employer brand. This article describes the main tools for attracting, motivating, involving employees in commercial medical institutions.

Keywords: employer brand, brand management, medical personnel, selection, motivation, involvement.

Изменения, происходящие на рынке труда последние несколько лет, диктуют работодателям новые условия привлечения и удержания талантливых и редких специалистов. Нынешнее развитие внешнего рынка труда устанавливает тенденции трансформации традиционного рынка работодателя в рынок работника, в котором право выбора предоставляется кандидату. Современный процесс поиска и отбора сотрудников, благодаря появлению электронных ресурсов, значительно изменил степень информированности о деятельности организации на рынке труда. Находясь в таких условиях, каждый работодатель должен заботиться об имидже своей организации, где главным конкурентным ресурсом и преимуществом являются ее сотрудники.

Бренд работодателя – это совокупность определенных характеристик работодателя, которые имеют высокую значимость как для внешнего клиента, т.е. потенциального кандидата, так и для внутреннего клиента – уже работающих в компании сотрудников. Это понятие содержит в себе как область маркетинга, так и область управления человеческими ресурсами, социологии и психологии. Формирование и управление брендом работодателя важно, как для субъектов малого и среднего бизнеса, так и для крупных производственных предприятий. Сильный бренд является основой долгосрочной прибыльности организации в будущем, главной целью построения бренда является создание и эффективное использование его капитала, который проявляется через узнаваемость, доверие, лояльность и вовлеченность целевой аудитории. На капитал бренда работодателя влияют прямые факторы, такие как организационная культура, стиль руководства, политика компании, и косвенные факторы – ценности, репутация компании, имидж отрасли, качество продукции или услуг, действия конкурентов.

HR-бренд – показатель бизнес-модели продвижения компании, носителями которого являются сотрудники. Вовлеченность и лояльность персонала – базовые условия успешного функционирования организации. Лояльность персонала основывается на удовлетворении ком-

панией потребностей сотрудника, вовлеченность – это показатель взаимоотношений «организация – работник», при котором работник готов выполнять действия, выходящие за рамки своего функционала, прилагать дополнительные усилия, рекомендовать свою компанию в качестве работодателя.

Построение бренда работодателя требует финансовых издержек, помимо качественной оценки эффективности бренда работодателя, выражающейся в совокупности факторов, оказывающих влияние на бизнес-процессы в организации, существует количественная оценка, выражающаяся в расчете окупаемости инвестиций по программе бренда работодателя. Тем самым становится реальным обоснование необходимости использования бренда работодателя.

Неотъемлемой частью бренда работодателя, является ценностное предложение работодателя. Ценностное предложение – это атрибуты работодателя, дифференцирующие компанию от конкурентов. Оно является основой сильного бренда работодателя, и должно быть конгруэнтным ему. Атрибутами ценностного предложения бренда работодателя вне зависимости от сферы деятельности компании являются шесть основных блоков различной направленности, которые подразделяются на: компанию – ее размерами, индустрией, продукцией; люди – стиль руководства, психологический климат, специфика управления персоналом; работа – масштаб задач и уровень клиентов, инновации, баланс работы и личной жизни; вознаграждения – компенсации и бенефиты; возможности – рост компании, карьера и обучение; условия труда – расположение, режим работы, рабочее место. Ценностное предложение дифференцируется по целевым аудиториям, т.е. по категориям сотрудников и согласовывается со стратегией управления персоналом и стратегическим видением компании в целом.

Многие работодатели до сих пор не уделяют должного внимания своему бренду как работодателя, не говоря о выстраивании систем подбора, адаптации, мотивации и вовлечения сотрудников. Результатом стихийно сложившегося бренда работодателя, как следствие, является отсутствие релевантных откликов на вакансию, высокая текучесть среди работающих кадров, сниженная мотивация сотрудников, низкие результаты труда. Разница в использовании инструментария формирования бренда работодателя зависит от масштабов и возможностей организации. По мере роста компании, изменяется и набор мероприятий, применяемых для продвижения собственного бренда [2].

Рассматривая этапы взаимодействия с кандидатами в общепринятом понимании сформированного бренда работодателя, можно выделить следующие направления:

- Этап знакомства – привлечение потенциальных кандидатов, путем участия компании в ярмарках вакансий, продвижения карьерных страниц в сети Интернет, социальных сетях, размещения рекламных объявлений в местах нахождения возможных будущих сотрудников;

- Этап выбора – проведение собеседований, отбор кандидатов, job offer (приглашение к сотрудничеству);

- Этап вовлечения – проведение адаптации, обучения, мотивации, построение карьеры, стажировок, с использованием современных персонал-технологий;

- Этап высвобождения – грамотное интервью с увольняющимся сотрудников, снижение возможных рисков при увольнении, аутплейсмент.

Каждый из данных этапов взаимосвязан со стратегией организации и ее корпоративной культурой. Наиболее оптимальный вариант, по мнению автора издания «HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала» Р.Е. Мансурова, считается формирование привлекательного бренда работодателя для внутреннего клиента, т.е. для уже работающего персонала, и уже в следующую очередь работа над внешним имиджем компании [5, с. 47].

Тема исследования зависимости сферы деятельности компании от используемых инструментов продвижения бренда работодателя, является особо актуальной в наши дни. Во время настоящей конкуренции за потенциального сотрудника, каждый работодатель старается сформировать эффективную стратегию по работе с персоналом. Новизна и цель исследования бренда работодателя в коммерческих медицинских организациях заключается в изучении особенностей проводимых мероприятий по привлечению сотрудников имеющих высшее и среднее медицинское образование, и дальнейшее применение полученной информации для успешной реализации кадровой стратегии коммерческих медицинских организаций. Основными используемыми методами исследования послужили наблюдение, интервью, метод парных сравнений. Поставленными задачами в ходе исследования были: изучение деятельности коммерческих медицинских организаций г. Владивостока, в частности карьерные страницы, объявления о вакан-

сиях, активность на рынке труда, интервью с кандидатами и сотрудниками медицинских учреждений на предмет предпочтений в области будущего и текущего места работы.

В процессе исследования бренда работодателя коммерческих медицинских учреждений г. Владивостока были рассмотрены организации оказывающие услуги в сфере клинической лабораторной диагностики, учреждения педиатрического и общего профиля, клиники оказывающие амбулаторно-поликлинические услуги. Специфика подобных организаций подразумевает наличие в кадровом составе сотрудников, имеющих высшее медицинское и средне-специальное медицинское образование. Доля офисных сотрудников, имеющих иное образование также присутствует, при этом она не превалирует над медицинским персоналом.

Особенностью подбора специалистов, имеющих высшее или средне-специальное медицинское образование, является их дефицит на рынке труда. Медицинский кадровый рынок является закрытой системой, и не всегда реализация процесса поиска и привлечения медицинского персонала может производиться с использованием общепринятых инструментов. Рассмотрев опыт привлечения необходимых специалистов медицинскими компаниями г. Владивостока, можно сделать вывод и трех основных направлениях в области бренда работодателя: использование рекомендательного рекрутинга от специалистов релевантной области, взаимодействие с медицинскими ВУЗами, использование рекрутинговых порталов. Основной процент соискателей приходит в то или иное медицинское учреждение через рекомендации знакомых. Таким образом подтверждается необходимость формирования и управление внутренним брендом работодателя.

Инструменты подбора медицинского персонала напрямую зависят от степени разработанности бренда работодателя, так как помимо рекомендательного рекрутинга, активно используется технология executive search (прямой поиск). Врачи узкой направленности не всегда размещают свое резюме в открытых источниках, поэтому технология хедхантинга не редкость в сфере подбора медицинского персонала. Позиционирование себя как лучшего работодателя, является конкурентным преимуществом компании любой направленности. В медицинских компаниях при формировании собственного бренда, основной упор распределяется на такие HR-процессы как обучение и мотивация. Это происходит по нескольким причинам, первая из которых необходимость продления сертификата в соответствии с номенклатурой специальности, установленная на законодательном уровне, ст. 196 Трудового кодекса РФ в которой говорится о обязательном проведении работодателем повышения квалификации работника, при условии выполнения работником отдельных видов деятельности. Медицинский работник не имеет права продолжать свою деятельность, если срок действия его сертификата истечёт, и, следовательно, он не может обойтись без прохождения курсов повышения квалификации. Сертификационное, корпоративное и индивидуальное обучение является одним из конкурентных преимуществ при формировании бренда работодателя медицинской организации.

Включение в бренд работодателя материальный аспект – является не менее важным. В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 12.01.2018 года «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции в здравоохранении», установленные индикаторы деятельности бюджетных медицинских организаций, в современных реалиях, не позволяют повысить заработную плату врачам, среднему и младшему медицинскому персоналу, таким образом наблюдается тенденция перехода врачебного персонала из государственных структур в коммерческие организации [3]. Наличие конкурентной заработной платы, является привлекательным преимуществом современной медицинской компании. Итак, формируя ценностное предложение на медицинском рынке труда, помимо оплаты обучения и высокой оплаты труда, необходимо позиционировать компанию как стабильное и комфортное рабочее место, с возможностью профессионального и личностного роста. Размещение объявлений о вакантных позициях на специализированных медицинских и рекрутинговых сайтах, использование возможностей рекомендательного рекрутинга – обеспечит необходимый поток кандидатов.

Формирование и управление внутренним брендом работодателя в медицинской сфере, направлено на повышение приверженности работающего в компании персонала. Организационная приверженность в общепринятом смысле подразделяется на идентификацию, лояльность и вовлеченность [4]. Приверженность означает сформировавшееся с течением времени единение сотрудника и организации, появление общей идеи и общих ценностей. Внутренний HR-бренд в сфере медицины формируется через такие инструменты реализации кадровой политики как:

1) Процесс приема на работу. То, как происходит процесс собеседования со специалистом имеющего высшее или средне-специальное медицинское образование, формирует перво-

начальное впечатление будущего сотрудника о компании, в которую он пришел. Специфика профессии врача, медицинской сестры, или лаборанта подразумевает высокую степень ответственности, профессиональная позиция строится на отношениях сотрудника к жизни и людям. Каждая медицинская специальность отличается у носителей различными психологическими особенностями, такими как сензитивность, эмоциональная стабильность, высокая степень эмпатии с годами переходящая в ригидность. Учитывая опыт и специфику работы, врачебный персонал отличается от сотрудников иных сфер не настолько развитыми коммуникативными и презентационными навыками, но при этом высоким уровнем компетентности. Проведение личных и телефонных интервью с учетом данных особенностей, представит компанию будущему работнику в положительном свете;

2) Процесс адаптации. Работа медицинского персонала сопровождается повышенным уровнем стресса и постепенному эмоциональному выгоранию. Адаптационный процесс для медицинского работника происходит через этап ознакомления с компанией, действенно-ориентировочный и функционально-ассимиляционный [1, с. 69]. Разработка Книги нового сотрудника, как один из элементов бренда работодателя, сокращает этап знакомства с компанией, и позволяет сократить время психологической адаптации нового сотрудника. Использование наставничества, и регулярный контроль за психологическим состоянием нового сотрудника, поможет быстро и качественно завершить адаптационный процесс;

3) Трудовая деятельность. Консультационная поддержка работающего сотрудника, использование инструментов материальной и нематериальной мотивации, привлечение к участию в специализированных медицинских конференциях, конгрессах и семинарах, компенсация резервационных циклов, и возможность первичной переподготовки при необходимости – имеет большое значение как элемент внутреннего бренда работодателя;

4) Ротация персонала и кадровый резерв. Возможность вертикального и горизонтального роста внутри компании, позволяет сохранить и преумножить лояльность персонала. Планируя профессиональную карьеру медицинского персонала, следует принимать во внимание сложность социальной структуры медицинской организации, обусловленную разницей в образовании, практическом опыте, квалификации и стаже работы специалистов, а также высокую нагрузку и характер медицинского труда [6, с. 71];

5) Прекращение трудовой деятельности. Учитывая специфику подбора, расставание с медицинским работником необходимо проводить грамотным образом, так в дальнейшем, информация о деятельности компании будет происходить посредством информационного обмена между уволенным работником и потенциальными кандидатами на рынке труда. При негативном расторжении трудовых отношений узкий медицинский рынок, будет отрицательно настроен по отношению к данной компании.

Построение ценностного предложения работодателя медицинской организации должно включать в себя не только два наиболее часто используемых компонента – люди и вознаграждения, но и такие атрибуты как: организационный размер, положение компании на рынке, амбициозность, технологический уровень, этичное ведение бизнеса, зависимость дохода от личной эффективности, возможности карьеры и обучения, условия труда. Дифференциация ценностного предложения на категории: врачи, младший и средний медицинский персонал, офисный персонал – поможет охватить всю целевую аудиторию, тем самым улучшив качество подбора персонала. Внутренний бренд работодателя должен быть направлен на формирование лояльности и вовлеченности работающего персонала. Проведение регулярных опросов на предмет удовлетворенности среди сотрудников, позволит быстро реагировать на возможные проблемы менеджмента, и не позволять негативной реакции выходить за пределы компании.

Подводя итог, можно сделать вывод, о действительном наличии специфического подхода в управлении брендом работодателя на медицинском рынке труда и использование комплексных мероприятий при формировании стратегии развития бренда. Высокий спрос на специалистов врачебных специальностей и дефицит на рынке труда, подразумевает систематическое использование инструментов бренда работодателя, включающее эффективное ценностное предложение в совокупности с работой над внутренним брендом и кадровой политикой компании.

1. Богдан, Н.Н. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе. колл. монография / Н.Н. Богдан, М.Ю. Дикусарова. Владивосток. Изд-во ВГУЭС, 2015. 240 с.

2. Брендинг: зачем компании создают бренды? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gd.ru/articles/254-branding>.

3. Консультант плюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_288096/f62ee45faefd8e2a11d6d88941ac6682f848bc2/.

4. Ловаков, А.В. Организационная идентификация и приверженность персонала: сходство и различие / А.В. Ловаков // Психология. 2013. Т. 8, № 2. 69–80 с.

5. Мансуров, Р.Е. HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала / Р.Е. Мансуров. СПб.: БХВ-Петербург, 2012. 227 с.

6. Техтерекова, Н.С. Особенности управления профессиональной карьерой персонала медицинской организации / Н.С. Техтерекова // Научный журнал. 2016. № 5 (6). 71–73 с.

Рубрика: Современное управление

УДК 378

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

А.П. Латкин

д-р экон. наук, руководитель института подготовки кадров высшей квалификации

С.В. Стародубов
аспирант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Представленная статья посвящена оценке эффективности управленческих решений в золотодобывающих предпринимательских структурах. Особое место практически во всех разделах теории и практики внутрифирменного управления, планирования и контроля занимает проблема оценки и управления рисками в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска, а также выбор оптимального соотношения риска и уровня деловой активности, доходности и надежности, основанный на анализе роли и места риска, составляющий значительную часть содержания процесса принятия и реализации хозяйственных решений.

Ключевые слова: предпринимательские структуры, управленческие решения, эффективность

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT DECISIONS IN GOLD MINING ENTERPRISES

The article is devoted to the assessment of the effectiveness of managerial decisions in gold mining enterprises. A special place in almost all sections of the theory and practice of intrafirm management, planning and control is the problem of risk assessment and management in gold mining enterprises with a high degree of risk, as well as the choice of the optimal ratio of risk and level of business activity, profitability and reliability, based on analysis role and place of risk, which is a significant part of the content of the process of adoption and implementation of economic decisions.

Keywords entrepreneurial structures, management decisions, the effectiveness

Реализация управленческих решений в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска – серия последовательных мероприятий по выполнению задач субъектами управления управляющей системы бизнес-структуры. Эти процессы охватывают всю организационную систему золотодобывающего предприятия. Они определяют инструменты и методики, способы, последовательность и процесс, в рамках которого выполняются мероприятия по реализации управленческих решений.

Реализация управленческих решений в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска объединяет все информационные базы данных и саму организацию.

Большое значение, уделяемое определению уровня угроз со стороны внешних и внутренних факторов, позволяет эффективно идентифицировать большинство социально-политических, производственно-технологических, финансово-экономических, профессиональных, маркетинговых и иных рисков золотодобывающей отрасли, что приводит к формированию адекватного внешнему воздействию управленческого решения в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска и приближающемуся соответствию планируемого и фактического состояния промышленного производства драгоценного металла и процесса золотодобычи.

Любая управленческая деятельность в той или иной степени имеет рисковый характер, что обусловлено как многофакторной динамикой объекта управления и его внешнего окружения, так и ролью человеческого фактора в процессе воздействия.

Особое место практически во всех разделах теории и практики внутрифирменного управления, планирования и контроля занимает проблема оценки и управления рисками в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска, а также выбор оптимального соотношения риска и уровня деловой активности, доходности и надежности, основанный на анализе роли и места риска, составляющий значительную часть содержания процесса принятия и реализации хозяйственных решений.

Защитная функция риска проявляется в необходимости институционального закрепления прав лиц, разрабатывающих решения, касающихся собственно принятия решения, включающего элементы хозяйственного риска. Ключевыми словами современной характеристики риска являются ресурсы, которые золотодобывающее предприятие может потерять в случае осуществления неблагоприятного рискового события

Компетенция – это особого свойства информационный ресурс, содержащий опыт, знания и навыки о способе организации и управления ресурсами и бизнес-процессами (способностями организации) для достижения поставленных целей, носителем которого индивидуально или коллективно являются субъекты управления управляющей системы организации [1, с. 443].

Цель оценки эффективности управленческих решений в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска в качестве ключевой компетенции – это анализ новой информационной базы по возникшей и прогнозируемой проблеме для формирования стратегического плана в рамках реализации потенциала эффективности управленческого решения, исполнение которого с целью достижения эффективности деятельности золотодобывающего предприятия субъектами управления ведет к появлению (поддержанию) устойчивого конкурентного преимущества организации с позиций финансового состояния и с учетом возможностей ее дальнейшего успешного развития в целом.

В целом, на этапе оценки эффективности управленческих решений в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска, необходимо решить три основных методологических проблемы:

- 1) выбрать систему измерений оценки параметров эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска;
- 2) определить корректные исчисляемые критерии эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска;
- 3) обеспечить прикладной, тактический характер оценки эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска.

Оценка эффективности управленческих решений в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска, должна быть основана на применении метода экспертных оценок. Практическая реализация данного метода включает:

- определение качественных значений для индикаторов оценки эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска по каждой из их составляющих показателей;
- определение в результате экспертного опроса группы экспертов, качественных значений оценки индикаторов составляющих показателей эффективности реализации прогноз-

ного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска с применением шкалы Харрингтона;

– заполнение анкет с оценками экспертов, по данным которых качественные показатели эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска, переводятся в количественные, где и определяются средневзвешенные оценки каждой из составляющих эффективности реализации показателей прогнозного потенциала управленческих решений.

Таблица 1

Шкала Харрингтона

Качественная оценка оцениваемого параметра эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска	Кол-ное значение параметра
Отсутствие эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска	0
Очень слабая выраженность эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска	0,1
Слабая выраженность эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска	0,285
Средняя выраженность эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска	0,5
Более средняя, но не сильная выраженность эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска	0,715
Сильная выраженность эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска	0,9
Очень сильная выраженность эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска	1,0

Выставленные экспертами оценки с учетом данных шкалы обобщаются и определяется средняя арифметическая оценка каждого из показателей эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска.

Главным условием определения оптимального варианта эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска, должно быть достижение экономического значения, где:

✓ «1» – состояние очень хорошее, сильная сторона эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска.

✓ «0,715» – состояние хорошее, сильная сторона эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска.

✓ «0,5» – среднее состояние эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска.

✓ «0,285» – плохое состояние эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска.

✓ «0,1» – очень плохое состояние эффективности реализации прогнозного потенциала управленческих решений, принимаемых в условиях неопределенности с повышенной степенью риска.

Большое значение, уделяемое определению уровня угроз со стороны внешних и внутренних факторов, позволяет эффективно идентифицировать большинство социально-

политических, производственно-технологических, финансово-экономических, профессиональных, маркетинговых и иных рисков золотодобывающей отрасли, что приводит к формированию адекватного внешнему воздействию управленческого решения в золотодобывающих предпринимательских структурах с высокой степенью риска и приближающемуся соответствию планируемого и фактического состояния промышленного производства драгоценного металла и процесса золотодобычи. [1, с.444]

Следует отметить, что понятия неопределенности и риска предприятия неразрывно связаны и предопределены. Первичной в этой связке является неопределенность, которая опосредует собой заранее точно не установленные все условия осуществления деятельности хозяйственного субъекта, а риск демонстрирует невозможность ранней оценки вероятности наступления таких событий.

В экономике под неопределенностью следует понимать неясную, точно неизвестную обстановку, неточность или неполноту информации о результатах деятельности, которые формируют значительную вариативность прогнозов с близкими показателями вероятности получения конечных результатов этой деятельности. Причинами неопределенности при наиболее общем подходе являются три основные группы факторов: [2, с.145]

1. Первая группа – незнание, выражающееся в полном или частичном отсутствии, информации об окружающей среде

2. Вторая группа – случайность, как вероятность получения запланированного результата, обусловленного существующими объективными зависимостями.

3. Третья группа – противодействие социальных и экономических систем, обусловленное административными, конкурентными, криминальными интересами.

Неопределенность в принятии решений субъектами управления золотодобывающего предприятия, по мнению Автора настоящей работы прежде всего, обусловлена недостаточной надежностью и количеством информации, на основе которой и осуществляется выбор решений.

Риск, – это экономическая категория, характеризующая возможность отклонения фактического состояния золотодобывающего предприятия от планируемого, под воздействием неопределенности в производственных отношениях. [3, с.325]

Для того, чтобы экспертная группа смогла качественно обосновать показатель влияния степени увеличения риска, воздействующий на эффективность реализации прогнозного потенциала управленческого решения субъектов управления золотодобывающего предприятия, необходимо систематизировать риски.

Экспертные оценки позволяют, обобщая мнения специалистов о вероятности возникновения убытков в процессе реализации принятого управленческого решения, получить величину допустимого риска или величину потерь золотодобывающего предприятия.

Эксперту предлагается оценить вероятность воздействия рисков на эффективность реализации прогнозного потенциала управленческого решения исходя из перечня возможных рисков, свойственных золотодобывающей отрасли с учетом факторов оказывающих влияние на эффективность управленческого решения (например, каких как: системные факторы или информационный фактор), используя определенную шкалу от 1 (высокая эффективность реализации прогнозного потенциала управленческого решения), до 0 (нулевая эффективность реализации прогнозного потенциала управленческого решения).

Экспертная оценка вероятности воздействия рисков на эффективность реализации прогнозного потенциала управленческого решения напрямую зависит от квалификации экспертов, что непосредственно определяет качество оценки прогноза эффективности реализации потенциала управленческого решения для золотодобывающих предпринимательских структур.

1. Патрахина, Т.Н. Стратегический потенциал организации: российский и зарубежный подходы / Т.Н. Патрахина, С.В. Секриеру // Молодой ученый. 2015 №6. С. 442–444.

2. Качалов, Р.М. Управление хозяйственным риском на предприятиях / Р.М. Качалов. М.2013. С.145–148

3. Латкин, А.П. Эффективность управленческих решений связанных с проблемами развития и функционирования организации / А.П. Латкин, С.В. Стародубов / Материалы XXI Международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире» г. Санкт-Петербург, 2018. С. 324–328.

4. Шестопал, Ю.Т. Стратегический менеджмент: учебник / Ю.Т. Шестопал, В.Д. Дорофеев. М.: КноРус, 2013. 320 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ ВУЗА В ПРОЦЕССЕ ИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ФГБОУ ВО ВГУЭС)

А.В. Татарина
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В современных российских вузах часто поднимается вопрос о поведении иностранных студентов. Особенно остро проблемы неуспеваемости и адаптации стоят в приграничных регионах страны, таких как Приморский край. Оптимизация образовательного процесса является важнейшей задачей и может стать ключом, решающим одну из проблем российских вузов – слабая успеваемость и низкий уровень подготовки иностранных студентов.

Ключевые слова и словосочетания: иностранные студенты, образовательный процесс, управление поведением.

OPTIMIZATION OF THE BEHAVIOR MANAGEMENT SYSTEM OF FOREIGN UNIVERSITY STUDENTS IN THE PROCESS OF THEIR EDUCATIONAL ACTIVITIES (ON THE EXAMPLE OF FGBOU VGUES)

In modern Russian higher education institutions the question of behavior foreign students is discussed very often. Especially problems of poor progress and adaptation stand in border areas of the country, such as Primorsky Krai. Optimization of educational process is the major task. Also it can become the core of the solution Russia's higher education institutions – weak progress and low level of training foreign students.

Keywords: foreign students, educational process, management of behavior.

Актуальность данного исследования обусловлена повышением числа иностранных студентов в российских вузах и исходя из этого появлением проблем адаптации образовательного процесса под особенности менталитета иностранных граждан.

Научная новизна исследования заключается в предложении ряда рекомендаций по оптимизации образовательного процесса у иностранных студентов, включающих в себя определение продолжительности занятия, методики проведения лекций и практик, самостоятельные работы студентов и специфику педагогического общения.

Цель исследования заключается в изучении проблем повышения эффективности образовательного процесса в вузах для иностранных студентов и предложении ряда рекомендаций по оптимизации системы управления поведением иностранных студентов вуза в процессе их образовательной деятельности.

Задачи исследования обусловлены обозначенной целью и включают в себя:

- 1) выявить проблемы образовательного процесса у иностранных студентов вуза;
- 2) систематизировать полученные данные;
- 3) предложить рекомендации по оптимизации системы управления поведением иностранных студентов вуза в процессе их образовательной деятельности.

Основные методы исследования: опрос, анкетирование, аналитические методы, дедукция, сравнительный анализ.

Полученные выводы и результаты показаны в завершении статьи и представляют набор рекомендаций по оптимизации системы управления поведением иностранных студентов вуза в процессе их образовательной деятельности, а также выявлению положительных моментов в реализации данных рекомендаций для вуза, преподавателей и студентов.

Статистика последних лет показывает, что число иностранных студентов в российских вузах с каждым годом растет. Так, например, во вступительных испытаниях на начало 2017/2018 учебного года количество свободных бюджетных мест для иностранных граждан было около 15 тысяч. Однако число заявок на эти бюджетные места превысило почти в 6 раз, т.е. 96 тыс. заявок на обучение в России¹

Таблица 1

Контингент иностранных студентов, обучающихся в России Данные 2016 года²

	Страна	Количество студентов	Процентное соотношение к общему числу студентов
СНГ	Казахстан	27,5 тыс. человек	2,75%
	Туркмения	12,1 тыс. человек	1,21%
	Таджикистан	6,6 тыс. человек	0,66%
Азия	Китай	18,3 тыс. человек	1,83%
	Индия	4,7 тыс. человек	0,47%
	Вьетнам	4,3 тыс. человек	0,43%
Западная Европа	Германия	1,5 тыс. человек	0,15%
	Италия	1,1 тыс. человек	0,11%
	Франция	1 тыс. человек	0,1%
Ближний Восток и Северная Африка	Сирия	1,8 тыс. человек	0,18%
	Марокко	1,4 тыс. человек	0,14%
	Ирак	1,4 тыс. человек	0,14%
Америка	США	1,6 тыс. человек	0,16%
Страны Африки	Нигерия	1,6 тыс. человек	0,16%
	Ангола	780 человек	0,078%
	Гана	730 человек	0,073%
ИТОГО		86,2 тыс. человек	8,62%

Естественно, что с ростом количества иностранных студентов растет и количество проблем их обучения. Элементарный культурный шок или социальная адаптация выбивают иностранного первокурсника из колеи, поэтому ему становится сложнее обучаться. Так же система образования в родной стране может существенно отличаться от системы образования в новой стране. К данным проблемам добавляется еще одна – сложность изучения русского языка.

Именно из-за таких, казалось бы, элементарных и легко преодолимых проблем и формируется сильное отставание иностранных студентов от программы, плохая успеваемость и нежелание учиться.

Каждый вуз стремится выстроить свою систему взаимоотношений с иностранными студентами, вводит дополнительные программы подготовки, вовлекает иностранцев в различные культурно-массовые мероприятия, проводит обучающие семинары, развивает систему наставничества и кураторства и т.д. Но многие из представленных мероприятий, как правило, не приносят желаемого эффекта, опосредованно подходят к проблеме адаптации иностранных студентов и вовлечению их в большей степени не в культурно-массовый, а именно образовательный процесс. Не секрет, что в большей мере успеваемость, а главное,

¹ [Статья «Борьба за место: в 2017 году число иностранных абитуриентов в российских вузах в 6 раз превысило количество квот»] URL: <https://russian.rt.com/russia/article/424109-inostrancy-obuchenie-rossiya>

² [Статья «Иностранные студенты в России: кто и зачем приезжает в страну»] URL: <https://www.ucheba.ru/article/2895>

усвояемость иностранными студентами знаний находится на невысоком уровне. В виду этого и ряда других обозначенных ранее факторов оптимизация системы управления поведением иностранных студентов в образовательном процессе вуза является актуальной проблемой.

Несомненно, каждый вуз представлен своим контингентом иностранных студентов из различных стран. В виду разности менталитета, культурных особенностей, особенностей образовательного процесса в родной стране, дальнейшее исследование необходимо преломить в рамках отдельно взятого университета. Для примера возьмем ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса». Данный вуз является одним из двух наиболее многочисленных по количеству студентов на территории Приморского края. В виду особенностей территориального расположения, контингент иностранных студентов вуза образуют представители следующих стран.

Таблица 2

Контингент иностранных студентов ФГБОУ ВО ВГУЭС¹

№ п/п	Страна / гражданство	Количество человек	В % к общему числу очников	В % к общему числу иностранных студентов
1	Китай (КНР)	231	6,80%	62,60%
2	Лаос	46	1,35%	12,47%
3	Азербайджан	3	0,09%	0,81%
4	Узбекистан	68	2,00%	18,43%
5	Киргизия	1	0,03%	0,27%
6	Молдова	1	0,03%	0,27%
7	Таджикистан	10	0,29%	2,71%
8	Украина	4	0,12%	1,08%
9	Нигерия	1	0,03%	0,27%
10	Конго	2	0,06%	0,54%
11	Республика Корея	1	0,03%	0,27%
12	КНДР	1	0,03%	0,27%
Итого		369	10,86%	100,00%

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в общей численности иностранных студентов ВГУЭС составляют граждане таких стран, как Китай, Лаос и Узбекистан.

О необходимости оптимизации системы управления поведением иностранных студентов вуза в процессе их образовательной деятельности можно судить исходя из уровня их успеваемости (данные табл. 3).

Для целей исследования были выбраны группы, контингент которых представлен только иностранными гражданами. Определенно, иностранные граждане присутствуют и в группах русских студентов (совместные группы), но оценить их успеваемость по электронной системе практически невозможно, в виду того, что именно отличие от студентов России порой отсутствует.

Согласно данных табл. 3, средний балл иностранных студентов составляет 3,28. Следовательно, в процессе образовательной деятельности иностранных студентов имеются какие-то недостатки, мешающие получению знаний, а, следовательно, и успеваемости.

¹ Данные студенческого офиса на 2017/2018г

Успеваемость иностранных студентов ФГБОУ ВО ВГУЭС¹

№ п/п	Группа	Средняя оценка	Средняя по направлению подготовки	Общая средняя по университету
1	БДЗ-14к	3,92	3,70	3,28
2	БДЗ-15к	3,69		
3	БДК-15к	3,50		
4	БМН-15-Убк	3,30	3,00	
5	БМН-17Укк	2,75		
6	ММН-16ММк	3,18		
7	ММН-17ММк	2,75		
8	БЭУ-14МБк	3,53	3,25	
9	БЭУ-15МБк	3,46		
10	БЭУ-16МБк	3,43		
11	БЭУ-17МБк	2,59		

Согласно многочисленным исследованиям, на уровень восприятия информации в процессе обучения влияет не только языковой барьер, но и менталитет иностранцев².

В виду того, что по результатам исследования наибольший удельный вес в общей численности иностранных студентов ВГУЭС составляют граждане Китая, Лаоса и Узбекистана далее будут определены особенности менталитета и образования названных стран (табл. 4).

Таблица 4

Особенности менталитета и образовательного процесса родных стран у иностранных студентов ФГБОУ ВО ВГУЭС из Китая, Лаоса и Узбекистана³

Страна	Особенности менталитета	Особенности образовательного процесса относительно России
Китай	Хитрость, дипломатия, любопытство (любопытность), доброжелательная скромность	<p>В основном университеты Китая работают по узким направлениям. Обучение проходит на двух языках – китайском и английском.</p> <p>В последний день занятий студенты получают анкету и каждый оценивает своих преподавателей по нескольким показателям: насколько понятно объяснялся материал, нравится ли план занятий, много ли домашних заданий, сложные ли они, вовремя ли заканчивался урок и т.д.</p> <p>В Китае каникулы длиннее, чем в большинстве стран мира, и продолжаются в общей сложности более трех месяцев.</p> <p>Продолжительность пар делится на 2 типа: маленькие пары (90 минут), большие пары (2 часа). Начало занятий в 8 утра, 5 пар до 20 или 20–50 в зависимости от вида пар.</p> <p>Количество занятий в неделю: 5 – ти дневная рабочая неделя. Все предметы делятся на 2 вида: обязательные предметы и выборочные предметы. Количество занятий в неделю выбирается самим студентом, но с условием освоения им необходимого количества кредитов.</p> <p>Во время занятий: ролики, интересные факты, проведение экспериментов, групповые задания, прогулки по паркам и т.п. Главное: заинтересованность студентов в каждом предмете. Использование гаджетов вне рамок занятия запрещено.</p> <p>Нельзя опаздывать более 15 минут (1 пропуск). Опоздание 2 раза менее чем на 15 минут = 1 пропуск. 3 пропуска – не допуск к экзамену.</p>

¹ Данные студенческого офиса на 2017/2018г

² «Исследование этнических аспектов восприятие информации в современных видах массовой коммуникации» Т.С. Кузин

³ [Статья «Особенности китайского менталитета. Часть первая»] URL: <http://www.artchina.ru/articles/osobennosti-kitayskogo-mentaliteta-ch1/>

Страна	Особенности менталитета	Особенности образовательного процесса относительно России
Лаос	Приветливые. Работать не любят, делают это медленно и флегматично	Образовательный процесс не имеет особых отличий. Большой упор на практические занятия
Узбекистан	Трудолюбие, уважением к старшим, приверженность семейным устоям и этническим традициям, гостеприимство. Многие особенности поведения определяют мусульманские правила. Общение отличается простотой и демократичностью.	

По данным таблицы 4 можно сделать вывод, что система обучения в Китае значительно отличается от системы обучения в России. Образовательный процесс в Узбекистане и Лаосе не имеет особых отличий от России. При этом представители каждой из названных стран имеют отличные от России черты характера и особенности менталитета.

Например, китайцы имеют природную любознательность и хитрость. Это говорит о том, что они любят трудовой процесс, но если им выпадет шанс избежать работы, они им воспользуются. Именно поэтому преподаватели в вузах Китая применяют строгость в рамках обучения и придерживаются интересных практических занятий.

Представители Лаоса отличаются флегматической спецификой менталитета, они выполняют работу медленно. В отличие от китайцев, заинтересовать их сложнее. Поэтому вузы Лаоса больше опираются на практику.

В Узбекистане система обучения не отличается от России. Сказывается общий этап системы образования во времена СССР. Менталитет так же не имеет особых отличий.

Исходя из всего вышперечисленного, стоит сделать вывод, что для целей оптимизации системы управления поведением иностранных студентов в процессе их образовательной деятельности необходимо учитывать и менталитет и систему образования и обучения стран, из которых поступают студенты. Это требуется для построения индивидуальной системы обучения иностранцев. Суть индивидуальной системы обучения иностранцев сводится к тому, что знания даются те же самые, что и российским студентам, но другим способом (с учетом особенностей, обозначенных ранее).

Чтобы лучше понять иностранных студентов, в рамках исследования проводился выборочный опрос, в котором участвовали представители Китая, Лаоса и Узбекистана (табл. 5).

Таблица 5

Результаты опроса иностранных студентов ФГБОУ ВО ВГУЭС из Китая, Лаоса и Узбекистана

Плюсы обучения во ВГУЭС	Минусы обучения во ВГУЭС	Пожелания для улучшения образовательного процесса во ВГУЭС
1) Доступность обучения 2) Много возможностей для знакомств и общения	1) Сложность русского языка 2) Отсутствие доступных баз и материалов для обучения	1) Обновить информационные базы 2) Мотивировать преподавателей работать лучше

Данные опроса также показывают, что оптимизация системы управления поведением иностранных студентов в процессе их образовательной деятельности необходима и актуальна

для ВГУЭС. Конечно, не существует определенных алгоритмов оптимизации, все зависит от различных факторов, начиная от преподавателей и атмосферы в аудиториях, заканчивая менталитетом студентов.

Однако если вуз будет повышать заинтересованность иностранных студентов в образовательном процессе, то качество знаний, а, следовательно, и имидж вуза с каждым годом будет повышаться, что не может не повлиять положительным образом на количество абитуриентов и студентов, что является прямой выгодой для любого университета. В рамках этого можно предложить ряд рекомендаций по оптимизации образовательного процесса у иностранных студентов, которые, несомненно, окажут непосредственное влияние на корректировку их поведения в лучшую сторону.

Таблица 6

Рекомендации по оптимизации образовательного процесса у иностранных студентов (на примере ФГБОУ ВО ВГУЭС: студенты из Китая, Лаоса и Узбекистана)

Продолжительность пары	Методика проведения		Самостоятельная работа	Специфика педагогического общения
	Лекции	Практики		
60–90 минут	1. Использование преимущественно графического материала (графики, рисунки, схемы). 2. Взаимодействие с аудиторией (в форме вопрос – ответ)	1. Обсуждение сложных тем. 2. Использование вопросов для рассуждения. 3. Активное использование самостоятельных видов работ.	1. Использование УМКД на китайском и английском языках. 2. Применение курсов Moodle и открытых образовательных платформ.	1. Мотивация студентов с помощью морально – этических норм и правил 2. Стимулирование студентов к личным достижениям.

Так же можно привести ряд рекомендаций, которые помогут усовершенствовать условия для обучения иностранных студентов.

- Внутренние тех. задания для института иностранных языков (перевод УМКД на иностранные языки).
- Совершенствование системы стимулирования ППС.
- Маркетинговые исследования по привлечению иностранных студентов (опрос студентов и абитуриентов в рамках стажировок студентов и преподавателей).
- Развитие электронных курсов.
- Глоссарий основных терминов по дисциплинам (на каждую пару).
- Выделение иностранцев в отдельные группы (по возможности).
- Научные работы, конференции, конкурсы и т.д. среди контингента иностранных студентов.
- Проведение в рамках адаптационной недели краткого курса по культуре, этике и нормам поведения в России.
- Издание и выдача иностранным студентам буклета «Инструкция по университету».

Предложенные направления по оптимизации образовательного процесса в комплексе смогут оказать положительное влияние на успеваемость иностранных студентов и на развитие вуза в целом.

Стоит отметить положительные моменты отдельно для вуза, преподавателей и студентов (табл. 7).

Таблица 7

Определение пользы предлагаемых рекомендаций для вуза, преподавателей и студентов

Польза для вуза	Польза для студентов	Польза для преподавателей
1) Развитие программ обучения, при котором вуз может интегрироваться в международное образовательное пространство 2) Расширение целевой аудитории потребителей. Наличие образовательных программ высокого уровня будет привлекательно для иностранных студентов.	1) Быстрая адаптация к учебному процессу. 2) Повышение эффективности образовательного процесса	1) Повышение профессиональной квалификации. 2) Повышение потенциала профессиональной мобильности преподавателей.

Таким образом, использование ряда данных рекомендаций может существенно повысить качество образовательного процесса среди иностранных студентов, тем самым образуется синергетический эффект в виде пользы как для университета в целом, так и для отдельных преподавателей и студентов.

1. [Борьба за место: в 2017 году число иностранных абитуриентов в российских вузах в 6 раз превысило количество квот] – Режим доступа: <https://russian.rt.com/russia/article/424109-inostrancy-obuchenie-rossiya>

2. [Иностранные студенты в России: кто и зачем приезжает в страну] – Режим доступа: <https://www.ucheba.ru/article/2895>

3. Данные студенческого офиса на 2017/2018 учебный год.

4. «Исследование этнических аспектов восприятие информации в современных видах массовой коммуникации», Т.С. Кузин

5. [Особенности китайского менталитета. Часть первая]. URL: <http://www.artchina.ru/articles/osobennosti-kitayskogo-mentaliteta-ch1/>

6. «Нужны ли нам иностранные студенты?», В. Попов, В. Жуков, А. Пилипенко

7. «Иностранные студенты в техническом вузе: преодоление языкового барьера», Г.В. Кашкан, М.В. Горбенко, Н.Б. Шахова

8. «Иностранные студенты в России: проблемы социальной адаптации», К.Ишака

9. «Иностранные студенты в российских вузах», Каменчук Л.Н.

10. «Иностранные студенты в России: особенности обучения и адаптации», Е.Г. Лапшина.

Рубрика: Современное управление: актуальные вопросы, достижения и инновации

УДК 339.1

КРИПТОВАЛЮТА – КАК НОВЕЙШАЯ ФОРМА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Э.Ю. Чудаев, Е.А. Седышева
бакалавры

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье рассматриваются вопросы, связанные с актуальной темой использования криптовалют как новейшей форма электронных денежных средств с использованием технологии блокчейн. В частности, рассматриваются вопросы истории возникновения, порядок добычи, официальная позиция властей России к использованию криптовалюты, а также перспективы развития и использования на российском рынке в качестве новейших электронных денежных средств для привлечения инвесторов и развития бизнеса.

Ключевые слова и словосочетания: криптовалюта, биткоин, блокчейн технология, электронные деньги, майнинг, финансовые взаимоотношения, эволюция мировой экономики, блок..

CRYPTOCURRENCY – AS THE NEWEST FORM OF ELECTRONIC MONEY

The article discusses issues related to the use of cryptocurrency as the latest a form of electronic money with use of blockchain technology. In particular, emergence history questions, a production order, an official position of the authorities of Russia to use of cryptocurrency and also the prospect of development and use in the Russian market as the latest electronic money for attracting investors and development of business are considered.

Keywords: : cryptocurrency, blockchain technology, crypto wallet, bitcoin, electronic money, mining, financial relationship, evolution of world economy, block.

Экономика любого государства невозможна без эффективной системы денежного обращения и использования современных механизмов. Главным условием эффективного функционирования всех звеньев современной рыночной экономики является ее денежная система. Стабильность денежного обращения обеспечивает воздействие всех стоимостных категорий на рост общественного производства, его пропорциональное развитие. В веке передовых технологий электронные деньги используются для обеспечения баланса интересов между различными участниками гражданского оборота и могут стать наиболее эффективной моделью при нормальном соотношении спроса и предложения. Необходимым условием является наличие нормативного регулирования, необходимого для предупреждения недобросовестного поведения при использовании электронных денежных средств.

Актуальность темы исследования данной статьи обусловлена нестабильностью денежной системы России, а также проблемами организации денежного обращения, денежно-кредитной политики для поддержания экономического роста Российской экономики, которые в настоящее время выходят на передний план. Однако, за последнее десятилетие ее тесно вытесняет новейшая разработка – криптовалюта (биткоин). Именно она может быть эластичной, т.е. способна сужаться и расширяться при потребности экономического оборота в электронных денежных средствах. В настоящее время наблюдается всплеск популярности криптовалют. На протяжении первого полугодия была продемонстрирована поразительная динамика цифровой валюты, характерная повышением стоимости. Такие события вызвали огромный интерес, многие представители общественности рассматривают биткоин, как действенный инструмент инвестирования [1]. Целью данной статьи является – рассмотреть криптовалюту как новейшую форму электронных денежных средств на примере биткоина и перспективы его развития в Российской Федерации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить историю возникновения криптовалюты;
- добыча данной криптовалюты;
- рассмотреть развитие и перспективы биткоина.
- отношение ЦБ к криптовалюте;

Объектом исследования является новая децентрализованная денежная система. Предмет исследования – криптовалюта по технологии блокчейн (биткоин).

Немного из истории появления криптовалюты. Одной из особенностей криптовалюты является то, что у нее «нет автора». О ней никто еще не написал книгу, не дал четкого понятия. Именно поэтому сравнить и оценить определения не представляется возможным. На данный момент о разработчике криптовалюты известен только псевдоним. «Сатоши Накамото» – человек или группа людей, разработавшая протокол криптовалюты биткойн и создавших первую версию программного обеспечения, в котором этот протокол был реализован. Попытки найти автора не увенчались успехом. Незадолго до Сатоши Накамото, другой проработчик, именуемый Ник Сзабо, начал исследовать устройство деятельности реорганизации цифровой валютной системы. Он говорил, что обычные деньги зависимы от многих факторов, таких как: инфляция, дефляция, кража, подделка и т.п., и что цифровая денежная система должна избавить пользователей от этих недостатков [3].

История биткоина считается уникальным и непредсказуемым явлением и творится у нас на глазах. Начиная с конца 2008 года разработчики биткоина создали базу данных, которая хранит всю информацию о совершенных операциях, доступных для любого пользователя интернет-сетей. Система создана таким способом, что каждая последующая запись зависит от предыдущей, соответственно при любом из изменений, придется изменять всю цепочку. Некоторые страны уже признали биткоин за денежную единицу и включили его в текущие финансовые взаимоотношения, тем самым проложив путь для будущей эволюции всей мировой экономики.

Далее рассмотрим технологию добычи биткоинов. Криптовалюта – это цифровые счётные единицы, выпуск и учёт которых децентрализован. Функционирование данной системы основано на технологии непрерывной последовательной цепочки блоков, содержащих информацию. Информация о транзакциях обычно не шифруется и доступна в открытом виде.

Для обеспечения неизменности базы цепочки блоков транзакций используются элементы науки о методах обеспечения конфиденциальности [2]. Пример процесса добычи биткоина показан на рис. 1.

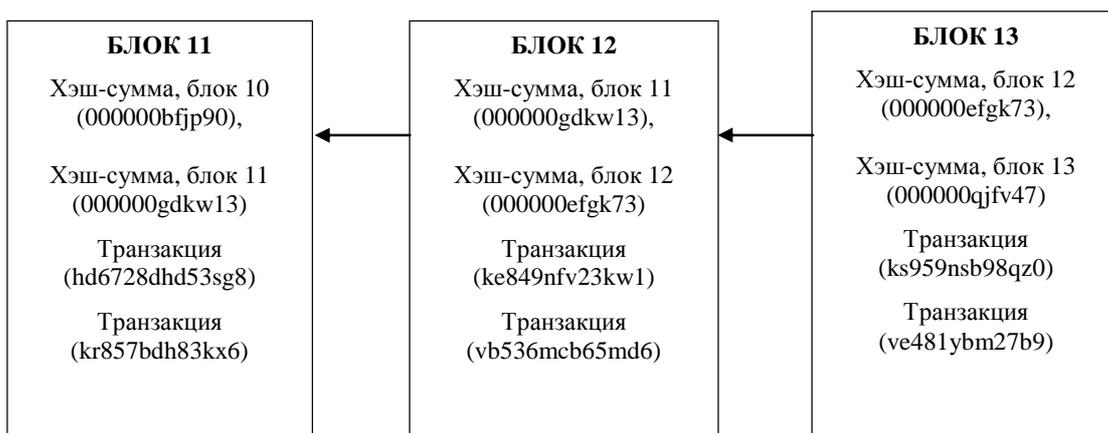


Рис. 1. Пример процесса добычи биткоина

Для того чтобы начать добывать первые монеты, прежде всего, стоит определиться со способом добычи (майнингом). От метода будет зависеть размер первоначальных вложений.

Общий пошаговый алгоритм майнинга: приобрести необходимое оборудование; установить выбранную программу для майнинга биткоинов на ПК; выбрать сайт пула (специализированные web-службы); произвести регистрацию кошелька для вывода вознаграждения; запустить программное обеспечение.

Основные характеристики процесса добычи биткоина:

1) майнеры (люди, добывающие криптовалюту) создают новые блоки в цепи, за которые получают финансовое вознаграждение в виде новых единиц криптовалюты;

2) каждый блок содержит в себе информацию обо всех кошельках, транзакциях, технических данных, а также специальное число;

3) блок считается составленным, когда он «признан» всеми участниками сети, то есть миллионами других пользователей и майнеров. Это «признание» происходит в то время, когда фермы по добыче биткоинов открывают новый блок;

4) каждый новый блок содержит «id» (идентификационный номер) номер предыдущего блока, то есть всю информацию, которая в нем была;

5) это служит гарантией исключения возможности многократного использования одной и той же электронной наличности.

Разберем самый простой вид майнинга биткоинов (с использованием персонального компьютера или ноутбука). Для начала нужно установить на компьютер программу, специально разработанную для майнинга биткоинов. Из плюсов можно выделить:

- минимальные вложения;
- в любой момент можно прекратить добычу, не теряя собственные средства.

Минусы «домашнего» майнинга:

- минимальная возможность крупного заработка.

Майнинг биткоинов преследует цель — получение прибыли, поэтому прежде, чем начинать добычу криптовалюты и ждать, чтобы компьютер зарабатывал сам, без вашего участия, стоит узнать, на какой уровень заработка можно рассчитывать. Однозначного ответа на этот вопрос не существует, потому что величина дохода зависит от факторов (колебание курса биткоина, актуальность выбранного способа добычи, затрат на приобретение оборудования, стоимости электроэнергии, количества майнеров в сети и т.д.). Рассчитать приблизительную прибыль от майнинга можно с помощью специализированных калькуляторов (например, «btcsec»), учитывающих совокупность введенных пользователем параметров. Однако даже в этом случае стоит принимать во внимание, что при изменении курса биткоина на бирже криптовалют, результаты расчетов окажутся неактуальными.

При регистрации биткоин-кошелька пользователю дается его личный код, который указывается при передвижении биткоинов, обеспечивающий полную безымянность. Первый кошелек в начале 2009 года создал сам Накамото.

Приблизительный курс биткоина в 2009 году варьировался от 700 до 1600 единиц за один доллар и вычислялся из расчета потребляемой на создание одной единицы мощности процессора, умноженной на стоимость электричества в США и поделенной на общее число

созданных майнером биткоинов. Из-за резкого увеличения числа пользователей к августу 2010 г. 10000 биткоинов равнялись 600 долларам, что послужило для создания биржи «MtGox», на которой приобретали данный вид валюты, и обменивали на реальные деньги. В конце 2010 г. весь объем рынка составил один миллион долларов. Уже в феврале 2011 г. биткоин сравнялся по цене с долларом. Именно в этот период известнейший сайт «Wikileaks» принимал жертвования данным видом валюты, а уже в апреле 2011 г. весь объем рынка превысил 10 миллионов долларов, меньше полугода потребовалось чтобы совокупный объем рынка вырос в ДЕСЯТЬ раз. С ростом популярности у биткоинов стали появляться серьезные проблемы. Скачки курса валюты, не обеспеченной материально, стали заметнее, чем прежде: 9 июня один биткоин на MtGox оценивался в 29,58 доллара, а через два дня его стоимость упала до 17,61 доллара. Летом 2011г. на биржу были совершены хакерские атаки, был снижен курс биткоина с 17 долларов до 1 цента, также были взломаны логины и пароли 60 тысяч пользователей, однако за неделю биржа была полностью восстановлена. Весь 2012 г. валюта не могла завоевать интерес пользователей из-за взлома системы в 2011 г., соответственно курс в течение года не мог стабилизироваться. Уже в первой половине 2013 г. стоимость одного биткоина была равна 31,91 доллара. Именно на начало 2013 года пришлось массовое распространение биткоинов: к 1 апреля этого года они торговались по 100 долларов за штуку, а 10 апреля — уже по 266 долларов. Но продлилось это недолго, в скором времени курс биткоина пошел на убыль и к 16 апреля того года составлял 65 долларов за единицу. Однако, в начале ноября курс побил свой рекорд и равнялся 300 долларам. При этом в том же месяце в журнале Forbes было написано о сайте, на котором пользователи собирают «биткоины – для преступников» и в конце месяца благодаря СМИ курс одного биткоина был равен 1200 долларов. В декабре того же года стоимость вновь упала почти вдвое. Данное снижение обусловлено запретом китайским Центробанком финансовым учреждениям работать с биткоином, т.к. 80% транзакций совершается именно в этой стране. В апреле-мае Bitcoin-хранилище Elliptic запускает первый в мире безопасный сервис страхования и хранения биткоинов. Все депозиты страхуются компанией «Fortune 100» и хранятся в полном объеме. Это значит, что Elliptic не притрагивается к активам клиентов. Overstock.com становится первой в мире крупной площадкой онлайн-торговли, которая вводит поддержку биткоинов. Вслед за ней последователи и другие платформы. В июнь 2014 г. правительство США выставляет на аукцион более 29 тысяч биткоинов, изъятых у нелегальной торговой площадки. Успешное закрытие дела и проведение аукциона позволило биткоину оградить себя от статуса «денег для преступников». К концу года курс биткоина составлял 310 долларов. Очевидно, 2014 год можно считать «стабилизирующим» в вопросе стоимости биткоина, что говорит об укреплении валюты. Важно отметить, что с точки зрения развития рынка и сообщества, 2013 год сильно отличается от 2014. В 2013 году не было возможности передавать деньги во многие места, где сегодня биткоин в свободном использовании. Многие Bitcoin-площадки еще даже не были запущены. В те годы инвестирование в биткоин было гораздо более рискованным, нежели сейчас. В начале 2015 биткоин снова вырос, в марте его цена оставяла 281 доллар, после его очередного падения до 177 долларов в январе. В октябре 2015 цена снова повысилась до 500 долларов, эксперты связывали это с активностью одной из китайской финансовой пирамиды, якобы основанную всем известным Сергеем Мавроди. Далее в декабре курс снова снизился до 360 долларов. В январе 2016 из-за ухода одного из главных разработчиков платформы биткоина Майка Херна курс обвалился на 50 долларов. В марте в Японии биткоин признают одной из разновидностей виртуальной валюты, используемую как обычные деньги. Стоимость биткоина держалась примерно на одном уровне 390-410 долларов. В начале мая стоимость снова снизилась. На протяжении всего мая курс неуклонно возрастал, и к концу месяца достиг 600 долларов. Таким образом, меньше, чем за месяц биткоин подорожал более чем на 150 долларов. К данному моменту совокупность валюты была примерно 31 млрд. долларов. Причина столь стремительного скачка стоимости биткоина так до конца и не выяснена. Тогда финансовые эксперты отмечали, что курс начал расти после увеличения объемов покупки криптовалюты на китайском рынке. До середины июня курс биткоина постоянно увеличивался. К 13 июня он достиг 722 долларов. После чего обвалился более чем на сотню. К концу декабря биткоин достиг 950 долларов, а уже в начале января упал на 100 долларов. Данное падение связано с новогодними и рождественскими праздниками, по окончании которых курс перевалил за 1000 долларов. Цена биткоина в 2017 году выросла более чем в 3 раза. В августе курс достиг уровня в 4477 долларов. Аналитики полагают, что рост неизбежно продолжится в ближайшее время – сфера применения биткоина расширится, заметно растёт интерес институцио-

нальных инвесторов, предпринимаются новые регулятивные шаги для облегчения использования биткоина в повседневной жизни. Биткоин продолжил удивлять, так в декабре 2017 он достиг своего максимума в 20 000 долларов, но после чего произошло падение до 7000 долларов. Так как Bitcoin по своей природе очень волатильная валюта, довольно глупо ожидать стагнации в показателях ее стоимости [4]. Наглядно изменение цены биткоина за анализируемый период можно рассмотреть на рис. 2

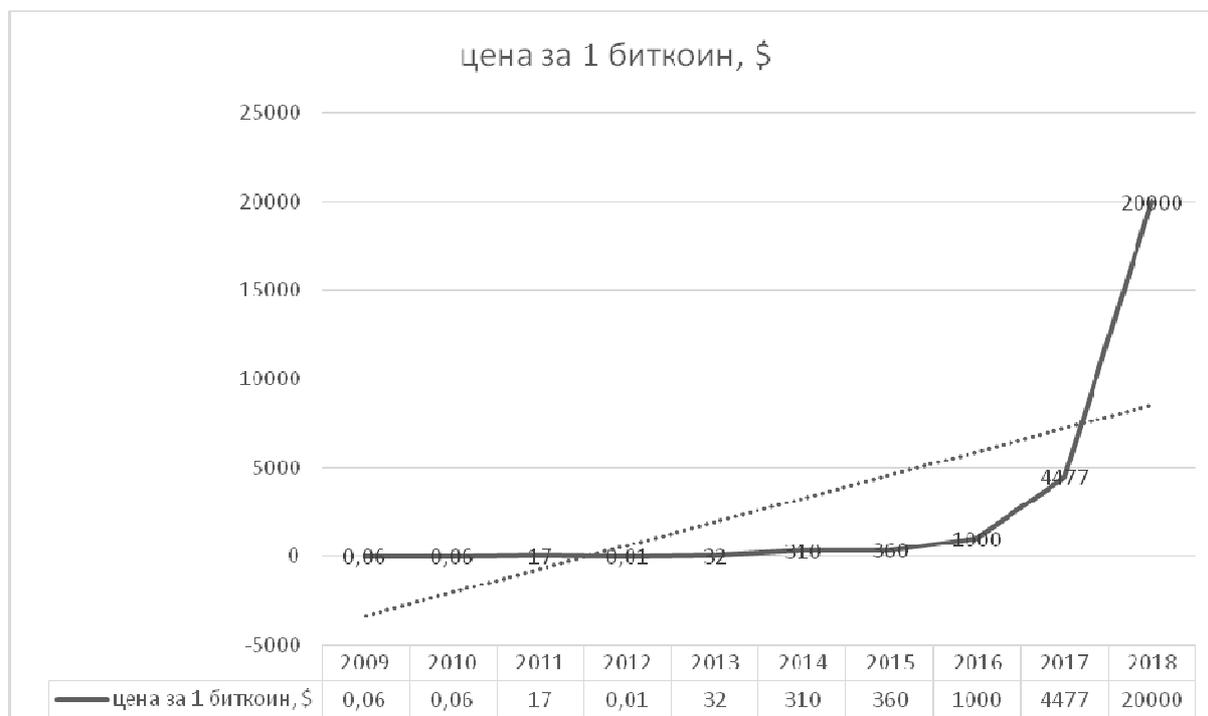


Рис. 2. Изменение цены биткоина

На диаграмме видно, что на протяжении 8 лет биткоин совершил крупный скачок, в 2009 г. также, как и в 2010 г. его цена составляла около одного цента, в 2011 году по сравнению с 2010 цена биткоина выросла в 17 раз – данное увеличение связано с ростом популярности самой валюты. Из-за хакерских атак в 2011 г. весь 2012 г. валюта не могла завоевать интерес пользователей, следовательно, курс биткоина снизился до одного цента. В свете того, что в начале 2013 года произошло массовое распространение данной криптовалюта стоимость одного биткоина равнялась 32 долларам. В 2014 г. благодаря аукциону курс взлетел до 310 долларов. Далее в 2015 году курс увеличился до 360 долларов благодаря китайской финансовой пирамиде. В августе 2017 г. курс достиг исторического максимума и равнялся 4477 долларам, что в 3,5 раза больше, чем в 2016 году.

В настоящее время официальная позиция властей России по криптовалютам и блокчейн-технологиям следующая. Так, Банк России отмечает, что по «виртуальным валютам» отсутствует обеспечение и юридически обязанные по ним субъекты. Операции по ним носят спекулятивный характер, осуществляются на так называемых «виртуальных биржах» и несут высокий риск потери стоимости. Банк России предостерегает граждан и юридических лиц, прежде всего кредитные организации и не кредитные финансовые организации, от использования «виртуальных валют» для их обмена на товары (работы, услуги) или на денежные средства в рублях и в иностранной валюте. Согласно статье 27 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» выпуск на территории Российской Федерации денежных суррогатов запрещается. В связи с анонимным характером деятельности по выпуску «виртуальных валют» неограниченным кругом субъектов и по их использованию для совершения операций граждане и юридические лица могут быть, в том числе непреднамеренно, вовлечены в противоправную деятельность, включая легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма. Банк России предупреждает, что предоставление российскими юридическими лицами услуг по обмену «виртуальных валют» на рубли и иностранную валюту, а также на товары (работы, услуги) будет рассматриваться как потен-

циальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.[9]

Официальная позиция Минфина России: А. Силунов сообщил о том, что российские финансовые власти приняли принципиальное решение о регулировании обращения и майнинга криптовалют, и также, что законодательство в сфере криптовалют Минфин будет разрабатывать совместно с Центробанком и Росфинмониторингом. Важно, что Минфин планирует дать допуск к сделкам с криптовалютами в России только квалифицированным инвесторам, то есть юридическим лицам, обладающим собственным капиталом не менее 200 млн.рублей, а также физическим лицам с размером собственного имущества в виде вложений в ценные бумаги и драгоценные металлы, а также в виде денег на счетах не менее 6 млн.рублей. Кроме того, по словам замминистра финансов РФ, сделки с криптовалютами будет разрешено проводить исключительно на бирже. Также обязательным элементом системы должна стать идентификация лиц, занятых в сфере криптовалют и регулирование площадок, используемых для обмена криптовалют.

Перспективы криптовалюты в России, безусловно, есть. Технологией блокчейна интересуются государственные учреждения. Для России характерна ситуация, когда внедрение новых технологий начинается на государственном уровне, т.к. внедрение перспективных технологий требуют больших финансовых вложений.

Другой причиной, почему Россия может заинтересоваться развитием криптовалюты, может быть желание ее руководства противостоять доллару в экономике. После стремительно-го обесценивания рубля, его популярность как средства накопления значительно снизилась. Многие россияне по старой привычке, которая осталась еще с девяностых, начинают покупать доллары. Наличие **национальной криптовалюты** позволило бы не только остановить долларовую экспансию, но и защитило бы сбережения граждан, спасло бы экономику от «вымывания» из нее денег в результате инфляции.

Кроме того, есть перспектива использования криптовалюты для развития бизнеса, привлечения инвестиций. Такие схемы уже существуют в зарубежной практике. Минэкономразвития РФ считает целесообразным после создания законодательной базы по криптовалюте создать полигон для тестирования криптовалют на Дальнем Востоке, как региона с благоприятными условиями для развития и внедрения блокчейн валют и технологий. Это актуально и с позиции привлечения инвестиций в рамках развития на Дальнем Востоке Свободного порта «Владивосток» и Территорий опережающего развития. Кроме того, многие туристы, приезжающие на Дальний Восток и во Владивосток из стран АТР, могли бы использовать биткоин в качестве платежного средства.[8]

В какой-то мере препятствием для развития сектора виртуальных денег может стать национальный менталитет, российское общество весьма консервативно в финансовой сфере.

Бесконтрольное распространение криптовалюты несет риск появления мошенников, наподобие того, как это было в свое время с АО «МММ». В случае легализации криптовалюты, она должна будет пройти лицензирование.

На сегодняшний день многие россияне покупают товары через интернет-магазины, в социальных сетях. Даже не смотря на кризис, российский рынок товаров, приобретенных через интернет, неуклонно растет. Ведь выбрать и заказать товары через интернет проще, чем купить в обычном магазине. Особенно это касается дорогих вещей. Минкомсвязи прогнозирует что через десять лет каждый пользователь интернета будет совершать те или иные операции с системами на основе блокчейн. Это значит, что где-то в недрах российского государства идет работа по внедрению этих технологий [5].

Чтобы обеспечить безопасность и дать информативную поддержку, в соответствии с Постановлением Госдумы РФ в г.Владивостоке во ВГУЭС открыто первое в России крипто-детективное агентство на платформе Интерпола. Агентство оказывает консультационную помощь жителям Дальнего Востока в сфере криптовалюты и профилактики кибер-преступлений. Оно будет собирать информацию о российских компаниях, намеревающихся выйти на ICO (первичное размещение криптовалют). Информация будет храниться в специальном реестре. Руководителем агентства будет генерал-майор полиции в отставке Александр Бондаренко. Перед организацией будет стоять несколько задач: отслеживание сайтов, бирж и кошельков, появляющихся в зоне Дальневосточного Федерального округа, проведение семинаров с желающими заниматься майнингом и работой с криптовалютами. В июле 2018 года намечается при-

нятие полного пакета законов о цифровых деньгах, биржах, майнинге и ICO (первичное размещение монет). В штат организации планируется включить 50 профессиональных IT-специалистов. Планируется привлечь и студентов [6].

Таким образом, тенденция к развитию биткоина очень велика. За восемь лет биткоин вырос в 4477 раза, при этом границы его цены не предвидятся.

На финансовом рынке биткоин стремительно набирает популярность среди спекулянтов и инвесторов. В будущем вероятно криптовалюта станет децентрализованной валютой и вытеснит фиатные деньги благодаря технологиям на базе блокчейн. Высокие темпы развития и распространения криптовалют на основе технологии блокчейн, признание ведущих экономистов, обеспечивает дальнейшее их распространение, а также развитие и совершенствование биржевых технологий – криптобирж.

В российской практике после принятия соответствующей законодательной базы криптовалюта может стать средством расчетов, платежей и привлечения инвестиций в российскую экономику.

1. Симонов, Р. Рейтинг криптовалют 2017, список самых перспективных / Р. Симонов [Электронный ресурс] // Топ Рейтинги Мира. URL: <http://basetop.ru/rejting-kriptovalyut-2017-spisok-samyih-perspektivnyih/>.

2. Криптовалюта [Электронный ресурс] // Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта>.

3. История Биткоинов [Электронный ресурс] // TJ. URL: <https://tjournal.ru/48967-bitcoin-history>.

4. Прогноз курса биткоина на 2018 год. Какой будет цена BTC/USD? [Электронный ресурс] // InvestFuture. URL: <https://investfuture.ru>.

5. Криптовалюта в России. Будущее и перспективы. [Электронный ресурс] // DCCTM. URL: <https://dcctm.info/bitcoin>.

6. Во Владивостоке готовится к открытию первое в России крипто-детективное агентство [Электронный ресурс] // Вести Приморья. URL: <http://vestiprim.ru/news/ptrnews/56910>

7. Добкина Л. Биткоин для начинающих: Полное руководство. [Электронный ресурс] // URL: <https://ru.insider.pro/tutorials/2017-06-29/bitcoin-dlya-nachinayushih-polnoe-rukovodstvo>.

8. Стефанова Н.А., Герасимович А.Л. Криптовалюта как единая мировая децентрализованная валюта // Актуальные вопросы современной экономики. – №3. – 2017. – С. 60

9. Борисова, О.В. Криптовалюта как средство повышения привлекательности Российского бизнеса / О.В. Борисова // Электронный научно-экономический журнал «Стратегии бизнеса: анализ, прогноз, управление». 2017. №9 (41). С.17\

10. Криптовалюта [Электронный ресурс] // Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта>.

11. История Биткоинов [Электронный ресурс] // TJ. URL: <https://tjournal.ru/48967-bitcoin-history>.

12. Прогноз курса биткоина на 2018 год. Какой будет цена BTC/USD? [Электронный ресурс] // InvestFuture. – Режим доступа: <https://investfuture.ru>.

13. Криптовалюта в России. Будущее и перспективы. [Электронный ресурс] // DCCTM. URL: <https://dcctm.info/bitcoin>.

14. Во Владивостоке готовится к открытию первое в России крипто-детективное агентство [Электронный ресурс] // Вести Приморья. URL: <http://vestiprim.ru/news/ptrnews/56910>

15. Добкина Л. Биткоин для начинающих: Полное руководство. [Электронный ресурс] // URL: <https://ru.insider.pro/tutorials/2017-06-29/bitcoin-dlya-nachinayushih-polnoe-rukovodstvo>.

16. Стефанова, Н.А. Криптовалюта как единая мировая децентрализованная валюта / Н.А. Стефанова, А.Л. Герасимович // Актуальные вопросы современной экономики. 2017. №3. С. 60

17. Борисова, О.В. Криптовалюта как средство повышения привлекательности Российского бизнеса / О.В. Борисова // Электронный научно-экономический журнал «Стратегии бизнеса: анализ, прогноз, управление». 2017. №9 (41). С.17.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ВЕРОНА» И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

О.В. Недолужко

канд. экон. наук, доцент

Д.А. Шастина

бакалавр 4 курса, кафедра управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Для эффективного управления финансами организации необходимо систематически проводить финансовый анализ. Анализ финансовых результатов позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения. Он необходим не только для собственников компании, но и их партнеров, государственных и налоговых органов.

Ключевые слова: анализ финансовых результатов, менеджмент, прибыль, улучшения.

FINANCIAL RESULTS ANALYSIS OF LLC «VERONA» AND DIRECTIONS OF THEIR IMPROVEMENT

For effective management of finance of the organization it is necessary to carry out a financial analysis systematically. The analysis of financial results allows to reveal possibilities of improvement of a financial position and by results of calculations to make economically reasoned decisions. It is necessary not only for owners of the company, but also their partners, the state and tax authorities.

Kew words: analysis of financial results, management, profit, improvement.

Для успешного управления любой компанией необходимо знать как она функционирует в данный момент, улучшилось ли её финансовое состояние по сравнению с предыдущим годом или ухудшилось, и что этому способствовало. Для каждого владельца компании главным показателем эффективности его деятельности является прибыль. Чем выше показатель прибыли, тем эффективнее работает компания.

Актуальность данной темы связана прежде всего с тем, что потребность в финансовом анализе фирмы существуют всегда, независимо от вида экономических отношений, складывающихся в обществе, но акценты, делающиеся в его процессе, различны, они зависят от социально-экономических условий. Без анализа финансовых результатов, нельзя добиться эффективного управления финансами, вовремя выявить проблемы, возникшие в компании и принять нужные управленческие решения для их устранения.

Цель исследования – провести анализ финансовых результатов деятельности компании, на основе полученных данных выявить существующие на данный момент проблемы и разработать мероприятия по улучшению финансового положения.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- разработать теоретические основы анализа финансовых результатов предприятия;
- провести анализ финансовых результатов ООО «Верона»;
- разработать мероприятия по улучшению финансового положения компании ООО «Верона».

Объект исследования – ООО «Верона». Основным видом деятельности компании является обработка отходов и лома черных металлов.

Предмет исследования – финансовые результаты организации.

В работе были использованы следующие методы экономического исследования: статико-экономический, математический, монографический, расчетно-конструктивный, балансовый метод и другие.

Информационной базой является финансовая отчетность предприятия, бухгалтерская отчетность, статистическая отчетность, оперативная отчетность, выборочные учетные данные.

Финансовый результат деятельности предприятий характеризуется показателями прибыли (убытка). Известно, что без получения прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или других источников [1].

Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли – это:

- 1 основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;
- 2 главный источник возрастания рыночной стоимости организации;
- 3 индикатор кредитоспособности организации;
- 4 главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- 5 индикатор конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- 6 гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества [2].

Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса – одна из главных внутренних причин банкротства [3].

На деятельность организации влияют такие виды прибыли как: валовая прибыль (коммерческие и управленческие расходы), прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

В начале анализа финансовых результатов был проведен анализ прибыли на основе отчета о финансовых результатах за 2016 год, результаты которого обобщены в табл. 1.

Таблица 1

Анализ финансовых результатов ООО «Верона» за 2015-2016 годы

В тысячах рублей

Показатель	2015	2016	Изменение 2016/2015	
			Абс.откл	Относит. откл.,%
Выручка	42109	108219	66110	257,0
Себестоимость	36600	97200	60600	265,6
Коммерческие расходы	2880	5721	2841	198,6
Управленческие расходы	2485	4970	2485	200,0
Прибыль от продаж	144	328	184	227,8

По данным таблицы 1 видно, что выручка в 2016 году в сравнении с 2015 годом возросла на 66110 тысяч рублей или в 2,5 раза, при этом себестоимость продаж возросла в 2,6 раза. Превышение темпов роста себестоимости над темпами роста выручки отрицательно повлиял на прибыль от продаж.

Коммерческие расходы возросли на 2841 тысяч рублей или в 1,9 раза, а управленческие расходы увеличились в 2 раза, соответственно прибыль от продаж увеличилась лишь на 184 тысячи рублей или в 2,2 раза.

Проведем анализ прибыли от продаж товаров и факторов на нее влияющих, учитывая, что на изменение прибыли от продаж оказывают влияние следующие факторы:

- 1 изменение отпускных цен на продукцию предприятия;
- 2 изменение себестоимости реализованной продукции;
- 3 изменение физического объема реализованной продукции;
- 4 изменение структуры реализованной продукции.

Для установления влияния этих факторов необходимо пересчитать выручку от реализации отчетного периода по ценам базисного периода и себестоимости фактического объема реализации и по себестоимости базисного периода.

Расчет влияния данных факторов на сумму прибыли общества выполним способом ценных подстановок, используя данные табл. 2.

Таблица 2

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО «Верона» за 2016 год

В тысячах рублей

Показатели	2015	Факт, пересчитанный в ценах 2015	2016
Выручка от продаж	42109	107763	108219
Полная себестоимость с учетом коммерческих и управленческих расходов	41965	106632	107891
Прибыль от продаж	144	1131	328

Прибыль от продаж является важнейшим показателем основной деятельности предприятия. Для определения факторов, оказавших наибольшее влияние на показатель прибыли от продаж, рассчитаем влияние каждого фактора (табл. 3).

Объем прибыли от продаж в течение 2016 года увеличился на 184 тысяч рублей, в том числе за счет роста объемов продаж на 225 тысяч рублей, изменения структуры реализованных товаров на 762 тысяч рублей и изменения цен на 456 тысяч рублей. Изменение себестоимости в 2016 году способствовало уменьшению прибыли от продажи на 1259 тысяч рублей.

Таким образом, резервом роста прибыли от продаж является снижение себестоимости, в связи с чем на предприятии необходимо внедрить контроль по управлению затратами. Но следует отметить, что, что уменьшение себестоимости имеет свой предел, после которого оно невозможно без снижения качества товаров.

Таблица 3

Расчет влияния факторов на изменение прибыли от продаж ООО «Верона» за 2016 год

В тысячах рублей

Показатели	Порядок расчета	Сумма
Изменение объема продаж	$144 \times (107763 / 42109) - 144$	+225
Изменение структуры реализованных товаров	$1131 - (144 \times 107763 / 42109)$	+762
Изменение общей себестоимости	$106632 - 107891$	-1259
Изменение отпускных цен на товары	$108219 - 107763$	+456
Итого	$225 + 762 - 1259 + 456$	+184

То же относится к управленческим и коммерческим расходам, которые невозможно свести к нулю, поскольку без них организация нормально функционировать не сможет, и продукция не будет реализовываться.

Далее проведем анализ прочих доходов и расходов (табл. 4).

Таблица 4

Динамика и структура прибыли от прочих доходов и расходов ООО «Верона» за 2015–2016 годы

В тысячах рублей

Составляющие прибыли	2015	2016	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Прочие доходы всего, в т.ч.	3197	10194	6997	318,9
- продажа материалов	2897	9694	6797	334,6
- проценты по предоставленным займам	300	500	200	166,7

Составляющие прибыли	2015	2016	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Прочие расходы всего, в т.ч.	4197	8590	4393	204,7
- услуги банка	197	590	393	299,5
- штрафные санкции	4000	8000	4000	200,0
Результат от прочей деятельности	-1000	1604	2604	-160,4

По данным таблицы видно, что результатом прочей деятельности в 2015 году годах является убыток в сумме 1000 тысяч рублей, в результате превышения прочих расходов над прочими доходами. В 2016 году обществом приняты меры по увеличению прочих доходов, за счет увеличения продажи остатков материалов на 6797 тысяч рублей и получения процентов по предоставленным займам на 200 тысяч рублей.

Однако на снижение прибыли от прочей деятельности в 2016 году повлиял рост стоимости услуг банка и рост штрафных санкций в 2 раза. В связи с чем на предприятии необходимо повысить исполнительскую дисциплину, с целью снижения штрафных санкций в связи с несвоевременной оплатой услуг подрядчикам, несвоевременным перечислением налогов в бюджет и внебюджетные фонды.

Далее проведем анализ прибыли до налогообложения и чистой прибыли (табл. 5).

По данным таблицы 5 видно, что прибыль до налогообложения в 2016 году в сравнении с 2015 годом возросла на 1076 тысяч рублей за счет следующих факторов:

- прибыль от продаж: $328 / 1932 \times 100 = 17\%$
- прочие доходы $10194/1932 \times 100 = 528\%$
- прочие расходы $8590/1932 \times 100 = -445\%$
- баланс факторов: $17 + 528 - 445 = 100\%$

Таким образом, положительное влияние на формирование прибыли до налогообложения в 2016 году оказали прочие доходы и прибыль от продаж, под влиянием которых прибыль до налогообложения увеличилась в 5,2 раза и на 17% соответственно. Рост прочих расходов вызвал снижение прибыли до налогообложения в 4,4 раза.

Таблица 5

Анализ прибыли до налогообложения ООО «Верона» за 2015–2016 годы

В тысячах рублей

Показатель	2015	2016	Влияние на прибыль до налогообложения
Прибыль от продаж	144	328	184
Проценты к получению			0
Проценты к уплате			0
Прочие доходы	3197	10194	6997
Прочие расходы	4197	8590	4393
Итого прибыль до налогообложения	856	1932	1076
Налог на прибыль	171	386	215
Чистая прибыль	685	1546	861

За 2015 год общество перечислило в бюджет налога на прибыль в сумме 171 тысяча рублей, а за 2016 год – 386 тысяч рублей. Чистая прибыль после уплаты налогов составила 685 тысяч руб. за 2015 год и 1546 тысяч рублей за 2016 год., что в 2 раза больше 2015 года.

Нераспределенная прибыль на конец 2016 года составляет 1546 тысяч рублей, что нашло отражение в бухгалтерском балансе, в котором по состоянию на 31.12.2016 года по строке «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» отражена нераспределенная прибыль в сумме 1546 тысяч рублей.

Маркетинговые исследования и планирование прибыли в ООО «Верона» прогнозируют увеличение поступления выручки от продаж в 2017 году, что должно положительно отразиться и на объеме чистой прибыли. Поэтому, руководство общества на 2017 год установило следующие пропорции распределения чистой прибыли:

- на материальное поощрение – 60% или 928 тысяч рублей;
- выплата дивидендов – 20% или 309 тысяч рублей;
- резервный капитал – 20% или 309 тысяч рублей.

Таким образом, руководство предприятия в дальнейшем планирует ежегодно наращивать производственные мощности: расширять ассортимент товарной продукции, увеличивать долю рынка и объемы реализуемых товаров, тем самым принято решение об установлении нормативов распределения чистой прибыли на 2017 год.

Также экономическая эффективность работы организации характеризуется относительными показателями рентабельности, или прибыльности (доходности) организации.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражает конечные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами [4].

При анализе финансовых результатов деятельности предприятия наиболее часто используются показатели рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и рентабельность деятельности (табл.б).

Увеличение показателя рентабельности совокупных активов свидетельствует об увеличении эффективности деятельности предприятия в создании прибыли с помощью активов. Главным образом, это связано с увеличением чистой прибыли компании.

Также по таблице б можно увидеть, что происходит увеличение показателей рентабельности чистых активов и рентабельности деятельности, это является положительной тенденцией для ООО «Верона». Размер прибыли, приходящийся на размер собственного капитала, увеличивается. Произошло уменьшение показателей рентабельности оборотных активов. Это означает, что оборотные средства используются недостаточно эффективно.

Таблица 6

Показатели рентабельности ООО «Верона»

В тысячах рублей

Показатели	2015	2016	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Рентабельность совокупных активов	1,4	3,08	1,68	120
Рентабельность оборотных активов	4,3	1,84	-2,46	-57,2
Рентабельность чистых активов	76,1	157,7	81,6	-107,2
Рентабельность собственного капитала	100,7	99,4	-1,3	-1,29
Рентабельность деятельности	1,7	3,86	2,16	127

Снижение рентабельности собственного капитала говорит о том, новые инвестиции в предприятие обеспечивают меньшую прибыль на собственный капитал, чем предыдущие инвестиции.

В данной статье были проанализированы финансовые результаты деятельности ООО «Верона». В ходе анализа были выявлены следующие проблемы: высокое значение затрат на рубль произведенной продукции, что негативно сказывается на финансовых результатах компании, а также неэффективное управление оборотными средствами и поступающими инвестициями.

Для решения данных проблем необходимо:

- 1 внедрить контроль по управлению затратами;
- 2 снизить себестоимость;
- 3 осуществлять нормирование запасов;
- 4 минимизировать транспортные расходы за счет поиска новых рынков сбыта.

Разумное, сбалансированное сочетание всех этих направлений может привести к существенному повышению прибыли и рентабельности ООО «Верона», а также способствует увеличению конкурентоспособности компании на рынке.

-
1. Файдушенко, В.А. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие / В.А. Файдушенко. Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. тех. ун-та, 2013. 190 с.
 2. Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов; [науч. ред. Н.Н. Ильшева]. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2016. 160 с.
 3. Голубев, А.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.А. Голубев. СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. 130 с.
 4. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник / Л.Г. Скамай. М.: ИНФРА-М, 2014 г. 376 с.

Секция. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Рубрика: Региональная экономика

УДК 332.025.12

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И КИТАЕ

А.В. Абрамова, К.С. Гончарук

бакалавры

В.А. Андреев

научный руководитель, доцент кафедры управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

На сегодняшний день вопрос эффективности государственной поддержки субъектов малого предпринимательства приобретает всё большую актуальность. Повышение роли государственной поддержки малого предпринимательства обуславливает необходимость оценки эффекта от реализуемых программ. В статье осуществлена оценка эффективности государственной поддержки малого бизнеса и разработаны меры по повышению ее эффективности в Российской Федерации.

Ключевые слова и словосочетания: малое предпринимательство, государственная поддержка, эффективность.

EFFECTIVENESS EVALUATION OF THE STATE SUPPORT SYSTEM FOR SMALL BUSINESS IN RUSSIA AND CHINA

Today the issue of efficiency of the state policy in the field of support for small businesses, is becoming increasingly relevant. Enhancing the role of the state support of small business makes it necessary to assess the effect of the implemented programs. The paper proposes a method of determining the effectiveness of state support and develop measures to improve the proper level of state support of small business in underperforming regions.

Keywords: small business, government support, territorial dynamics, efficiency.

В современном мире малый бизнес является неотъемлемой частью рыночной экономики, источником передовых экономических изменений. Малые предприятия (МП) способствуют развитию конкуренции, интенсивно занимаются научными разработками, мобилизуют трудовые, производственные и финансовые ресурсы, а также оказывают влияние на потребительский рынок страны. Необходимо отметить, что малый бизнес является важнейшим залогом демократизации общественной жизни и экономики, фактором поддержания социальной справедливости в обществе. Поэтому поддержка предприятий малого бизнеса органами государственного власти становится важнейшей задачей. Отсутствие целостной и эффективной системы государственной поддержки развития малого бизнеса определяет актуальность данной статьи. Российская Федерация ставит перед собой главной целью вхождение к 2020 г. в пятерку лучших стран-лидеров – но это становится невозможным, если не будет сформирован развитый сектор государственной поддержки малых предприятий.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью применения и адаптации действенных механизмов государственной поддержки малого бизнеса Китайской Народной Республики в Российской Федерации с целью устойчивого развития рыночной экономики, обеспечения стабильности общества и народного хозяйства, а также повышения конкурентоспособности страны.

В основе исследования лежит метод структурного анализа данных статистики Китая и России по выбранным показателям, отражающим эффективность мер государственной поддержки малого бизнеса, а также метод обобщения этих данных.

Цель работы – исследование мер государственной поддержки развития малого бизнеса в России и Китае.

Для достижения поставленной цели в ходе исследования необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать комплекс мер государственной поддержки малого бизнеса в России и Китае;
- рассмотреть опыт государственной поддержки малого бизнеса Китая применительно к России.

Государственная поддержка малого предпринимательства – это комплекс мер, направленных на становление, развитие и стабилизацию сегмента малого бизнеса. Приоритетность государственной поддержки именно малого бизнеса заключается в следующем:

во-первых, малый бизнес имеет высокое значение для развития конкурентоспособности. Высокая монополизация большого числа региональных и товарных рынков МП в наших условиях – почти единственный фактор конкуренции. Следовательно, малый бизнес дает экономике гибкость, так как он намного быстрее реагирует на новые рыночные ниши и потребности в отличие от крупных предприятий.

во-вторых, малый бизнес является средой для дальнейшего преобразования МП в средние компании и крупные глобальные корпорации.

в-третьих, малый бизнес во всех странах является ареной для инноваций. И это качество малого бизнеса имеет решающее значение для успеха инновационного «переходного периода».

в-четвертых, малый бизнес является основой для формирования среднего класса, а, следовательно, и для формирования массового общественного порядка страны, преследующего своей целью политическую стабильность, развитие демократических основ и повышение качества человеческого капитала.

Именно поэтому политическое руководство страны должно уделять особое внимание на развитие малого бизнеса.

Одной из главных проблем является оценка эффективности действующей системы государственной поддержки малого бизнеса, так как в экономической литературе имеются различные подходы к оценке эффективности государственной поддержки малого бизнеса. Наиболее применяемым является традиционный (количественный) подход, в соответствии с которым используются показатели, характеризующие долю малых предприятий:

- в общем числе предприятий;
- в общем обороте;
- в налоговых поступлениях;
- в формировании ВРП;
- занятых на малых предприятиях от общей численности занятых [1].

По состоянию на 1 января 2015 года, по данным Росстата, в Российской Федерации зарегистрировано и действует 4,5 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых занято более 18 млн. человек, что составляет 25% от общего числа занятых в экономике (табл. 1).

По состоянию на 10 апреля 2018 года, по данным Росстата, в Российской Федерации зарегистрировано и действует всего 6 179 486 предприятий, 6.1 млн. из которых это субъекты МСП, на которых занято более 18 млн. человек, что составляет 25% от общего числа занятых в экономике (табл. 1).

Основу сектора МСП по количеству хозяйствующих субъектов составляют ИП – 3,2 млн. и микропредприятия – 2,6 млн. Малые предприятия составляют 264 тыс., а средние – 20 тыс. от общего количества субъектов МСП. (При этом на МСП занято всего 15 999 107).

В Китае количество субъектов малого бизнеса равняется 64,2 млн. ед. В 2017 году насчитывалось 15 млн. 278 тыс. МСП, а ИП – 48,9 млн. предприятий. В общем в малом бизнесе Китая задействовано 80% работников от общего числа занятых в экономике. Среднегодовой прирост количества занятых в малом и среднем бизнесе за последние 5 лет составил 20,3%, в то время как общий прирост количества занятых в среднем по стране составил только 15,3%. Доля МСП в ВВП в России составляет 19,9 %, в Китае-60%.

Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ и КНР по состоянию на 01.01.2015г. (по итогам 2014 года).

Показатель	РФ	КНР
Наличие закона, регламентирующего малый и средний бизнес	Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.	Закон «О стимулировании развития малых и средних предприятий» 2002 г.
Численность населения на 2016 г.	147 млн	1,384 млрд
Всего предприятий	6 179 486 (на 10.04.18)	-
Количество субъектов МСП, млн.	6,1	64,2
Доля МСП в численности всех предприятий, %	98	99,6
Доля численности работников, занятых на МСП, %	25	80
Оборот (выручка) субъектов МСП от реализации товаров (работ и услуг), млрд. рублей	41 867,5 млрд. рублей	62 827,44 млрд. юаней
Доля МСП в ВВП, %	19,9	60

По данным Федеральной налоговой службы, по итогам 2016 года число действующих предпринимателей выросло с 3,64 млн человек до 3,73 млн человек, в то время как численность бизнесменов прекративших работу, выросло более чем на 600 тысяч человек – с 8,05 млн до 8,66 млн человек.

Развитость поддержки МП в Китае находится на более высоком уровне, чем в России. Это связано с длительным периодом становления рыночного хозяйства, а также с тем, что правительство КНР в первую очередь придает большое значение малым формам предприятий в силу того, что они составляют большинство по отношению к общему числу предприятий в стране, и оказывает им более широкую поддержку в развитии, чем в Россия, а именно, разрабатывает специальные программы поддержки и предоставляет различные виды льгот.

Но нельзя говорить о том, что малый бизнес в России стоит на месте, так как данный сегмент экономики за 2016 год увеличился на 500 000 МП. Этому способствовало появлению новых мер поддержки такой новой налоговой льготы, как налоговые каникулы (табл. 2). Данный опыт так же применяется в Китае. Тем самым крупные компании России начали реформировать часть своих структур в малый бизнес, потому что это позволяет им оптимизировать свои налоги, что говорит о том, что правительство РФ идет в правильном направлении и заинтересовывает существующих и будущих субъектов малого бизнеса.

Таблица 2

Сравнение мер государственной поддержки малых предприятий России и КНР.

Меры поддержки малых предприятий России и КНР	
Россия	КНР
	«Национальная комиссия по развитию и реформированию» (NDRC). Одним из важнейших направлений ее деятельности является формирование условий для динамичного развития малого бизнеса. Для этого в ее состав входит «Департамент малого и среднего предпринимательства» и образованный «Китайский центр координации и кооперации бизнеса» (СВСС). СВСС является специальным агентством по обслуживанию малого предпринимательства и одновременно обеспечивает экономическую и технологическую кооперацию между национальными и зарубежными организациями поддержки и развития предпринимательства.

Меры поддержки малых предприятий России и КНР	
Россия	КНР
Преференции субъектам малого предпринимательства при осуществлении закупок товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд в соответствии с ФЗ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».	Аналогичная мера китайским законодательством не предусмотрена
Фонды поддержки предпринимательства. Проводят экспертизу представленных предпринимателями проектов и на основании полученных результатов выделяют средства для финансирования малых предприятий	Центры поддержки МСП. В настоящее время действует около 1800 таких центров, из которых 800 являются государственными организациями и 1000 – коммерческими. Центры поддержки МСП оказывают следующие услуги: проведение аудита (на безвозмездной основе); обучение персонала; юридическая помощь; технологическая поддержки.
Налоговые льготы. Налоговые каникулы для впервые созданных ИП, снижение налоговой ставки с 15% до 5% (реализовано в 73 субъектах РФ)	Налоговые льготы. Возможность не уплачивать НДС и налог с оборота при условии, что их месячный доход составляет менее 3,2 тыс. долларов в месяц. Инновационным МСП предоставляются кредиты и гарантии.
Бизнес-инкубаторы. Оказывают начинающим предпринимателям инфраструктурную поддержку, предоставляют площади и оборудование для ведения деятельности	Организация «Китайский молодежный бизнес». Для получения поддержки со стороны «Китайского молодежного бизнеса» начинающий предприниматель должен удовлетворять следующим условиям: возраст 18– 35 лет; отсутствие работы; невозможность получения финансирования в банках.
Венчурные фонды. Определяют наиболее перспективные стартапы и выделяют гранты на поддержку малого бизнеса 2018 года. Приоритетными для фондов являются научно-технические и инновационные проекты.	Китайский банк развития. Занимается финансированием государственных программ и поддержкой высокотехнологичных отраслей, в том числе кредитованием МСП.
Министерство экономического развития страны и центр занятости. Осуществляют поддержку субъектов малого и среднего бизнеса. А также оказывают ряд бесплатных консультаций в юридической и финансовой областях.	Государственная информационная служба CSMEO. Эта служба занимается предоставлением услуг по информационному консультированию населения и предпринимателей в вопросах деятельности малого и среднего бизнеса через свой Интернет-сайт. Сеть CSMEO охватывает все регионы Китая, что дает возможность информировать население и состояние рынка труда, изменения действующего законодательства, последних достижений в области науки и технологических изобретениях, о развитии и состоянии субъектов малого и среднего бизнеса.
	Министерство коммерции. Министерство оказывает помощь китайским МСП в поиске для них партнеров за рубежом.

Государственная поддержка малого бизнеса в России нуждается в оказании информационно-консультационной функции на Федеральном уровне, как это реализуется в Китае Центром по координации и кооперации бизнеса и службой CSMEO. Так как структура, которая будет предоставлять информацию в масштабе всей страны, будет иметь более сильное политическое влияние на совершенствование законодательства и отстаивание интересов малого бизнеса [5].

А также необходимо разработать в России законодательные меры, которые бы стимулировали кредитование и инвестирование в сфере малого бизнеса, так как основными проблемами, с которыми сталкиваются субъекты малого бизнеса являются высокая стоимость заемных ресурсов. А именно в закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Рос-

сийской Федерации» № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. внести меры, которые бы позволяли субсидировать процентную ставку до размера ¼ ставки ЦБ за счет создания специализированных фондов кредитования МБ (сейчас эти фонды являются источником финансирования проектов, а должны быть инструментом снижения финансовой нагрузки кредитования МБ).

Стоимость кредитования в Сбербанке на сегодняшний день составляет 12-17% в зависимости от категории заемщика, что несет существенную нагрузку на субъектов МСП. На наш взгляд стоимость кредитования (пополнения оборотного капитала) должна быть не более 3-3,5%, а для инвестиционных целей эта ставка должна быть еще меньше-2-3% (от 3 до 5 лет кредит). В Китае ставка по кредиту 4,35% (2016 г.).

Необходим так же опыт Китая в проведении тренингов и конференций на всех уровнях власти с целью передачи и заимствования опыта развития и поддержки малого бизнеса в России.

Таким образом, дополнив меры государственной поддержки малого бизнеса в России выдвинутыми предложениями и применив их на практике, Россия может рассчитывать на стремительный и эффективный рост сферы малого бизнеса и увеличение доли занятых субъектов в данном секторе экономики, что будет способствовать экономическому росту страны.

1. Быкова, Н.В. Современный подход к оценке эффективности государственной поддержки малого предпринимательства / Н.В. Быкова // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2014. № 4, Т. 6.

2. Труд и занятость в России. 2015: стат.сб. М.: Росстат, 2015. 274 с.

3. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

4. Переверзев, М.П. Основы предпринимательства: учебник / М.П. Переверзев, А.М. Лунёва. М.: ИНФРА-М. 176 с. (Высшее образование). 2009

5. Малый бизнес: зарубежный опыт. Соединенные Штаты Америки: Малое и среднее предпринимательство Новосибирска: официал. сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mispnsk.ru/>

6. Курнавкина, Н.А. Особенности развития малого бизнеса в Китае / Н.А. Курнавкина, И.А. Филиппова // Вестник УлГТУ. 2012. №4 (60).

Рубрика: Региональная экономика

УДК 332.1

«ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГЕКТАР»: МОЛОДЕЖНЫЙ АСПЕКТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

А.В. Береснева
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Для современной России актуальной является проблема доступности жилья для различных социально-демографических групп населения. Особенно остро проблема стоит перед такой категорией как молодежь. Вследствие чего, создание оптимальной системы молодежного жилья в стране является крайне необходимой мерой. Основой может послужить действующая с 2017 года на Дальнем Востоке России государственная программа «Дальневосточный гектар».

Ключевые слова и словосочетания: *российский Дальний Восток, государственная программа, дальневосточный гектар, жилье, молодежь.*

FAR EAST HECTARE: YOUTH ASPECT OF PROGRAM IMPLEMENTATION

For modern Russia, the problem of accessibility of housing for various socio-demographic groups of the population is topical. The problem is especially acute in front of such a category as

youth. As a result, the creation of an optimal system of housing in the country is an extremely necessary measure. The basis is the state program «Far Eastern Hectare», effective from 2017 in the Far East of Russia.

Keywords: the Russian Far East, the state program, the Far Eastern hectare, housing, youth.

Дальний Восток – наиболее удаленная от столицы часть России. Дальний Восток – это огромное географическое пространство, которое включает в себя крупные субъекты России, такие как Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Чукотский автономный округ, Камчатка край, Сахалинская область, Приморский край, Амурский край, Хабаровский край и Еврейскую автономную область.

С 1 февраля 2017 года каждый гражданин РФ имеет право совершенно бесплатно получить в пользование, а в дальнейшем оформить в собственность земельный участок площадью 1 гектар на Дальнем Востоке [5].

Целью государственной программы «Дальневосточный гектар» является развитие территорий Дальнего Востока, предоставление местным жителям дополнительных преференций, возможностей и стимулов для жизни в регионе, создания своего дела, а также для увеличения населения на данной территории.

На сегодняшний день, места, где можно выбрать себе гектар предостаточно. Сейчас можно выбрать себе участок из более чем 150 миллионов «свободных» гектаров. То есть, чисто теоретически, любой гражданин нашей страны, может получить свой гектар. По назначению земли бывают различного типа, начиная от сельского хозяйства, заканчивая индивидуальным жилищным строительством.

Почему в программу вошел лишь Дальний Восток? На сегодняшний день он занимает треть площади нашей страны, но проживает, к сожалению, на данной территории всего 5% населения. Ими освоено 0,3% всей земли. Но есть еще примерно около 25%, вполне пригодных для жизни земельных участков.

Чем там можно заниматься на гектаре? Например, построить с нуля дом своей мечты, посадить дерево. Да хоть шалаш поставить и приезжать в отпуск каждое лето. Единственное, чтобы это не противоречило законам РФ. Одним словом – что душе угодно. Главным условием является это то, что в течение 5 лет нужно обязательно начать осваивать участок земли.

На сайте Министерства развития Дальнего Востока есть уже готовые бизнес-модели, которыми можно воспользоваться абсолютно бесплатно.

Кроме того, существуют схемы по открытию своих рыболовных и охотничьих хозяйств, пасек, ферм, а также туристических маршрутов. Идей может быть масса, но для их воплощения нужны денежные средства. Государство и здесь не оставляет в беде владельцев гектара и предлагает свою поддержку. Свой проект по разработке гектара можно представить на грантовом конкурсе, чтобы государство дало тот самый, необходимый вам денежный «трамплин» [3].

Как выбрать участок? Для этого нужно сначала зайти на профильный сайт. Подать заявку можно в том случае, если у вас есть личный кабинет на портале «Госуслуги». Далее выбираете на карте нужный регион и конкретный участок (в пределах 1 га). И подаете онлайн-заявку. Чтобы не получилось так, что вы приехали, а там чей-то дом стоит. Если все чисто – зеленый свет. Нет – предложат подобрать другой вариант.

Гектар может получить кто угодно: взрослый, ребенок, безработный – любой. Главное условие это наличие российского гражданства. За детей могут подать заявку родители. На себя можно зарегистрировать только один участок. Но не возбраняется каждому члену семьи иметь по гектару.

При желании группа единомышленников может зарегистрировать соседние участки по отдельности и объединиться в кооператив. Тогда будет легче договориться с властями о прокладке электричества и водоснабжения за счет средств госбюджета. Но только если «коммунаров» не меньше 20, и их «коммуна» располагается не дальше 20 км от ближайшего населенного пункта.

А точно ли это бесплатно? Все мы боимся незапланированных денежных трат в своей повседневной жизни. Сложно поверить в такой аттракцион небывалой щедрости, но все абсолютно бесплатно. Даже анализ почвы или воды, а также никаких денег за регистрацию. Но все хорошее когда-нибудь заканчивается. У вас есть пять лет, чтобы за это время освоить участок, иначе вы обязаны будете его вернуть. Если все получилось, то через пять лет земля станет вашей и нужно будет оформить ее в собственность.

Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке предлагает меры поддержки по освоению «Дальневосточного гектара» для каждого региона. Рассмотрев их, можно выделить четыре направления поддержки в Приморском крае:

1. жилье;
2. сельское хозяйство;
3. поддержка безработным гражданам, решившим стать предпринимателями;
4. поддержка малому и среднему предпринимательству [1]

Интерес граждан к программе «Дальневосточный гектар», желание поселиться на своей земле в гармонии с природой способствует образованию «селений» — компактно расположенных земельных участков, где граждане могут объединить свои усилия по созданию комфортной среды обитания, пространства для реализации своих идей и проектов.

Очень сложно начать что-то с нуля, поэтому Министерством РФ по развитию Дальнего Востока были разработаны методические пособия, а также инструкции по созданию своих населенных пунктов.

Как показала практика, жилищная политика как социальное явление, как часть процесса современных преобразований в обществе осуществляется с большими трудностями и сопровождается нередко не спрогнозированным тяжелейшим кризисом, охватывая все сферы реформируемой социальной жизни. Особенно остро обозначенная проблема проявилась на региональном и муниципальном уровнях [2].

В большинстве случаев у российской молодежи нет возможности купить жилье сразу. Причин несколько: невысокая зарплата, невозможность получить работу, которая лучше оплачивается, из-за отсутствия опыта, быстрый рост стоимости квартир и т.п. Поэтому молодые люди могут купить собственное жилье в лучшем случае годам к 30-35.

Между тем в России средний возраст людей, создающих свою семью, составляет 22-24 года. Где же жить молодой семье эти 10-15 лет?

В Приморском крае, вопрос обеспеченности жильем стоит наиболее остро: высокие цены за квадратный метр, большое количество ветхих и аварийных домов, нехватка территорий для комплексной застройки. Согласно статистике, столица края – город Владивосток – находится на четвертом месте по стоимости квадратного метра, цена которого составляет более 84 тыс. руб. Приморский край в целом входит в топ-10 регионов с самой высокой ценой 1 кв м на первичном рынке жилья [6].

Изучив вопрос первичного строительства, можно выделить следующие факторы, которые, оказывают существенное влияние на его стоимость. Это:

1. месторасположение;
2. цена земли для застройки;
3. стоимость строительных материалов;
4. внутренняя отделка помещений;
5. кредитование или доленое строительство.

Для решения проблемы высокой стоимости жилья для молодежи предлагаем разработанный план действий, благодаря которому удастся снизить цену первичного жилья. Инициативная группа, включающая в себя 5 человек, берет по гектару соседствующих рядом друг с другом участков. Разрабатывается точный план освоения земли на 5 лет, а также проектирование строительства жилых многоэтажных домов и придомовой территории. По истечению 5 лет земля автоматически переходит в собственность инициативной группы, а вместе с ней и строение на ней.

Открыв карту выдачи гектаров Приморского края и проанализировав ее, мы выбрали наиболее оптимальный район для подобного проекта – Хасанский район, а именно п. Славянка.

Во-первых, прибрежный поселок имеет удобное географическое положение, хорошую бухту-порт открыт для навигации круглый год.

Во-вторых, территория уже имеет начальную инфраструктуру – Славянка является порт-пунктом в составе порта Посъет, имеет связь в виде железной и автомобильной дорог.

И, в-третьих, есть большой рабочий поселок, то есть требуется потенциальная рабочая сила, которая может быть привлечена на вновь создаваемые рабочие места.

Программа по строительству молодежного жилья могла бы найти отклик в государственной программе «Жилище», действующая до 2020 года. Она нацелена на формирование рынка жилья эконом класса, которое было бы доступно большинству граждан нашей страны, на устранение недостатка экологичных и комфортных жилых помещений, на стимулирование

спроса на жилые помещения и повышение качества жилищного фонда России. В государственную программу «Жилище» входит несколько подпрограмм, одна из которых «Обеспечение молодых семей доступным жильем» [4].

Участниками программы могли бы стать: молодые семьи, где возраст одного из членов семьи не превышает 35 лет и молодые специалисты в возрасте до 30 лет. Строительство будет осуществляться благодаря долевым вложениям участников программы, а также при софинансировании государства. Желаемым результатом данной программы будет являться снижение стоимости жилья на первичном рынке до 1,2 млн рублей.

На сегодняшний день в крае очень сложно получить доступное жилье, тем более молодым людям. Осуществление данной идеи могло бы привести к тому, что квадратный метр жилья на первичном рынке в Приморье стоил бы около 33 тыс. рублей.

Приморский край лидирует по количеству поступивших заявок на получение земли, а по количеству одобренных – занимает второе место. Подписано более 6 тысяч договоров на получение гектара. Освоение земель Дальнего Востока даст толчок к увеличению индивидуального жилищного строительства. Если государство возьмет на себя часть необходимых работ по строительству инфраструктуры, подъездных путей, электрификации, газификации, это позволит привлечь на Дальний Восток и, в частности, в Приморский край, поток переселенцев из других районов нашей страны

Жилье не только является продуктом труда и потребительским товаром, но и выполняет комплекс специфических, присущих только ему функций, отличных от других потребительских товаров длительного пользования. Оно обеспечивает сохранение физического существования и нормальную жизнедеятельность человека, формирует его как личность, реализует хозяйственные и духовные потребности, являясь той материальной основой, на которой развивается и строится семья.

Жилищное строительство ввиду своих особенностей, таких как ресурсоемкость, длительность, большое число участников процесса, требует непосредственного участия государства. Проблема улучшения жилищных условий в настоящее время является одной из наиболее острых в России. А ведь улучшение жилищных условий является одним из основных показателей повышения благосостояния граждан, предпосылкой политической и экономической стабильности государства.

Жилищная политика является важным средством государственного участия в решении жилищной проблемы. Радикальные реформы, признанные повысить уровень жизни населения, главным образом за счет движения к рыночной экономике западного образца, оказались сопряженными со многими негативными последствиями, с обострением всех социальных проблем, в том числе и жилищной.

Стратегической задачей функционирования жилищной отрасли является создание условий для устойчивого и эффективного экономического оборота жилищного фонда, в рамках которого удовлетворяются жилищные потребности граждан, поддерживаются и развиваются стандарты качества строительства и содержания жилья, воспроизводятся положительные импульсы для развития других секторов.

1. Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке [Электронный ресурс]. URL: hcfe.ru

2. Грахов, В.П. Особенности применения государственных инструментов инвестиционной поддержки жилищного строительства в регионе / В.П. Грахов, С.А. Мохначев, Ю.Г. Кислякова, У.Ф. Симакова // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2016. № 2 (46). С. 19-29.

3. Министерство РФ по развитию Дальнего Востока. Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: minvr.ru

4. Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015 -2020 годы» (ред. от 14.06.2016 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.frccsc.ru>

5. ФИС «На Дальний Восток» [Электронный ресурс]. URL: <https://надальнийвосток.рф/>

6. Шек, Е.В. Проблемы и перспективы реализации государственной жилищной политики в городе Владивостоке // «интеллектуальный потенциал вузов – на развитие дальневосточного региона России и стран АТР» (XIX международная научно-практическая конференция-

Рубрика: Перспективы социально-экономического развития Дальнего Востока в контексте современных тенденций управления.

УДК 316.35

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

А.С. Демёхина

бакалавр

В.А. Андреев

научный руководитель, доцент кафедры управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Молодежная политика Российской Федерации является одной из важнейших сфер государственного управления и представляет комплекс мер правового, организационного, финансово-экономического, научного, информационного обеспечения, направленных на создание необходимых условий для всестороннего развития молодых людей. Решение задач, связанных с молодежной политикой невозможно без грамотного планирования со стороны государственной власти. В связи с этим особую актуальность приобретает такой метод планирования, как программно-целевое управление, который является, одним из наиболее действенных механизмов совершенствования государственного управления является создания государственных (целевых) программ на различных уровнях власти. В данной статье приведены результаты опроса целевых групп по вопросам реализации приоритетных направлений молодежной политики на территории Приморского края. Также дана оценка эффективности реализации программно-целевого управления молодежной политикой на территории Приморского края

Ключевые слова и словосочетания: молодежная политика, программно-целевой механизм, проектно-ориентированный метод, социальный капитал.

PROGRAM-TARGET MECHANISM FOR REALIZATION OF STATE YOUTH POLICY IN THE PRIMORSK TERRITORY

The youth policy of the Russian Federation is one of the most important spheres of public administration and represents a set of measures of legal, organizational, financial, economic, scientific and information support aimed at creating the necessary conditions for the comprehensive development of young people. Solving problems related to youth policy is impossible without competent planning by the state authorities. In this regard, a planning method such as program-targeted management, which is one of the most effective mechanisms for improving public administration, is the creation of state (targeted) programs at various levels of government becomes particularly relevant. This article presents the results of a survey of target groups on the implementation of priority areas of youth policy in the Primorsky Territory. The evaluation of the effectiveness of the implementation of the program-targeted management of youth policy in the Primorsky Territory

Keywords: youth policy, program-target mechanism, project-oriented method, social capital.

В рамках реализации основных направлений государственной молодежной политики в Российской Федерации на период до 2025 года особое внимание уделяется формированию информационного поля, благоприятного для развития программ и проектов, механизмов взаимодействия и обратной связи между государственными структурами, общественными объединениями и молодежью [1,2]. Стратегической задачей данного направления рассматривается по-

вышение эффективности использования информационной инфраструктуры с целью развития активной патриотической и гражданской позиции молодежи.

Каждому приоритету молодежной политики должна соответствовать определенная стратегия и конкретная программная позиция. Однако отсутствие комплексных стратегических и программных документов, определяющих ключевые направления и показатели молодежной политики в крае и отсутствие эффективного механизма взаимодействия органов исполнительной власти и местного самоуправления в реализации молодежных инициатив в муниципальных образованиях может стать сдерживающим фактором успешной реализации государственной молодежной политики на региональном уровне.

Эффективная реализация направлений целевых программ возможна в том случае, если значительное влияние на процесс их воплощения в жизнь будет оказывать фактор вовлеченности молодежи. На начальном этапе проектирования целевой программы необходимо определиться с тем, какой из альтернативных вариантов молодежной политики более отвечает текущей ситуации: проблемно-ориентированная, потребностно-ориентированная либо ориентированная на перспективу политика. Сосредоточение на одном из вариантов изначально непродуктивно [3,4]. Следовательно, необходимо найти оптимальный способ сочетания данных альтернатив, выраженный в определенном соотношении ресурсов, которые будут задействованы. Программно-целевой подход позволяет сформировать объемное представление о заданном участке работы: частные мероприятия приобретают дополнительный смысл, будучи взаимоувязаны с общим социальным эффектом. Молодежную политику по праву можно считать одной из значимых «точек приложения» целевого программирования [5]. Программные направления должны охватывать нравственное и духовное развитие детей и молодежи, профилактику негативных проявлений в молодежной среде, решение проблем толерантности в современном обществе, подготовку квалифицированных молодых кадров для работы на территории Приморского края, снижение преступности в молодежной среде, а также содействовать в улучшении жилищных условий молодых семей, проживающих на территории Приморского края.

С целью выявления программных направлений молодежной политики применялась методология опроса на основе анкетирования и интервьюирования целевых групп, а также структурно-аналитический метод обработки данных опроса. Для уточнения и дополнения данных опроса использованы данные ведомственной статистики и отчетности Департамента по делам молодежи Администрации Приморского края. Для оценки эффективности реализации мероприятий в молодежной сфере использован анализ соответствующих государственных программ (подпрограмм) Приморского края.

Для реализации приоритетных направлений Концепции реализации государственной молодежной политики в Приморском крае, предусмотрены следующие государственные целевые программы: «Безопасный край» на 2015-2020 годы, «Развитие образования Приморского края» на 2013-2020 гг, а также «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2015-2020 годы.

В рамках реализации государственной программы «Безопасный край», а именно подпрограммы «Комплексные меры профилактики правонарушений, экстремизма и терроризма, незаконного потребления наркотических средств и психотропных веществ в Приморском крае», ежегодно организуется молодежный форум «Молодежь Приморья без наркотиков», а в муниципальных образованиях Приморского края проходят семинары по профилактике деструктивных проявлений в молодежной среде, по профилактике наркомании по принципу «ровесник-ровеснику».

В рамках реализации государственной программы «Развитие образования Приморского края на 2013-2020 годы» департамент по делам молодежи Приморского края является соисполнителем подпрограмм: «Государственная поддержка талантливой молодежи», «Проведение мероприятий для детей и молодежи», «Обеспечение участия делегации волонтеров Приморского края». В рамках этих подпрограмм в 2017 году прошли два крупных фестиваля – «Мой фест» и «PrimGames». Фестиваль «Мой Фест» – это 7 уникальных направлений, включающие в себя спортивные, креативные, творческие, развлекательные площадки, которые работали для гостей и жителей города целый день. Молодежный фестиваль здорового образа жизни и экстремальных видов спорта Приморского края «Prim-game» объединил парк для BMX & skateboard, зоны workout, slackline, wakeboard и другие площадки, где проходили показательные выступления, соревнования и мастер-классы.

Так же в рамках программы «Развитие образования Приморского края 2013-2020 годы» ведется активная форумная кампания. Молодежь собирается на таких форумах как: «Форум молодежного самоуправления ПК», «Форум молодежи», «Андреевский городок», «Открытое молодежное Правительство», «Форум волонтеров». В муниципальных образованиях края несколько раз в год проходят слеты молодежного актива. На территории всего Приморского края активно развивается КВН движение, Российское движение школьников, а также открываются отделения Российского союза молодежи.

В рамках реализации краевой государственной программы «Обеспечение доступным жильем и качественными услугами жилищно-коммунального хозяйства населения Приморского края» на 2013 – 2020 годы молодым семьям предоставляются субсидии на приобретение жилья. Молодая семья без детей может получить 30% от расчетной стоимости жилья, а при наличии 1 или более детей – 35%. Семьи, состоящие из двух людей, получают в среднем 800 тысяч рублей, супруги же с двумя и более детьми могут рассчитывать на сумму более миллиона рублей. Кроме того, участникам программы предоставляется особая ипотека с пониженной ставкой. Также выплачивается дополнительная социальная выплата, если в процессе участия в программе у молодой семьи рождается ребенок. В 2017 году заявки на участие в подпрограмме представили 24 из 34 муниципальных образований Приморского края. В утвержденный список семей-претендентов на получение социальной выплаты попали 232 семьи, из которых 179 уже получили свои выплаты. В этом году участниками программы станут уже 25 муниципальных образований. Общее количество молодых семей-участников – 442.

Анализ эффективности реализации краевых целевых(государственных) программ в соответствии с целями данных программ и, целевыми индикаторами указывает на следующее:

В рамках реализации государственной программы Приморского края «Безопасный край» на 2015-2017 годы» из 45 мероприятий подпрограмм, запланированных к выполнению в 2016 году, в полном объеме выполнено 42 мероприятия, более чем на 50% выполнено 2 мероприятия, не выполнено 1 мероприятие. Эффективность государственной программы составила 95% (высокая). Вместе с тем эффективность подпрограммы «Комплексные меры профилактики правонарушений, экстремизма и терроризма, незаконного потребления наркотических средств и психотропных веществ в Приморском крае» составила 78% (удовлетворительная).

В рамках реализации государственной программы «Развитие образования Приморского края» из 54 мероприятий подпрограмм «Государственная поддержка талантливой молодежи», «Проведение мероприятий для детей и молодежи», запланированных к выполнению в 2016 году, выполнены в полном объеме 47 мероприятия, более чем на 50% выполнены 5 мероприятий, не выполнены 2 мероприятия. В школе-интернате для одаренных детей ВГУЭС реализовано 5 многоуровневых программ для одаренных детей Приморского края. За год обучение прошли 800 школьников. Кроме того, было организовано 4 выездных профильных смены, 3 олимпиадных школы и 3 учебно-тренировочных сбора. Оценка эффективности реализации государственной программы в целом составила 101% (высокая).

Из 34 мероприятий государственной программы «Обеспечение доступным жильем и качественными услугами жилищно-коммунального хозяйства населения Приморского края» на 2013-2020 годы», запланированных к выполнению в 2016 году, в полном объеме выполнено 20 мероприятий, более чем на 50 % выполнено 13 мероприятий, не выполнено 1 мероприятие. В ходе проводимых мероприятий государственной программы 309 молодых семей получили свидетельства на улучшение жилищных условий, из них 284 семей реализовали свое право на улучшение жилищных условий. Эффективность государственной программы в целом составила 82,0% (средняя). В рамках реализации подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей Приморского края» на 2013–2020 годы из запланированных мероприятий выполнено более чем на 50 % только 3 мероприятия. Эффективность подпрограммы составила 87,0% (средняя).

По результатам анализа можно сделать вывод: степень эффективности реализации вышеуказанных подпрограмм в сфере молодежной политики неоднородна, и находится на уровне от среднего до высокого. Это указывает на недостаточную координацию усилий региональной власти и органов местного самоуправления в решении ряда проблем молодежной политики. Отсутствует комплексный программный подход решения задач. Кроме того, серьезной проблемой остается проблема занятости молодежи и организации досуга молодых граждан, особенно в сельской местности. Эти и другие проблемы молодежи в Приморском крае требуют целенаправленного вложения финансовых средств, объединения усилий различных государственных учреждений и ведомств, привлечения организационного потенциала общественных объедине-

ний и иных некоммерческих организаций. Приоритетные задачи в данной сфере требуют создания комплексной долгосрочной программы реализации государственной молодежной политики в Приморском крае для интеграции молодых граждан в социально-экономические, общественно-политические и социокультурные отношения в целях увеличения их вклада в развитие региона и Российской Федерации в целом. В программу необходимо включить такие направления работы как: дополнительное образование молодых людей, повышение уровня культуры, развитие творческого потенциала, образование, здравоохранение, жилье, патриотическое воспитание. Включение в структуру программы приоритетных проектов и мероприятий должно происходить с учетом мнения всех заинтересованных сторон.

Для учета и обобщения мнения о приоритетных направлениях развития молодежной политики в период с октября 2017 г. по февраль 2018 г. инициативной группой Владивостокского государственного университета экономики и сервиса были опрошены на основе анкетирования и интервьюирования следующие целевые группы в г. Владивостоке и муниципальных образованиях Приморского края:

- учащиеся старших классов муниципальных образований края, – 106 респондентов;
- студенты высших учебных заведений, – 120 респондентов;
- выпускники высших учебных заведений возрастной категории до 27 лет, – 36 респондентов;
- специалисты органов исполнительной власти и местного самоуправления, ответственные за реализацию молодежной политики, – 34 респондента;
- представители молодежных НКО, 8 респондентов.

Всего в опросе участвовали свыше 300 респондентов которым было предложено высказать мнение и ответить на 3 основные группы вопросов.

I. Роль молодежи в формировании социального капитала Приморского края.

1. Как Вы обычно проводите свое свободное время?

- а) Посещаю театры, кино, выставки, ночные клубы – 60%
- б) Провожу время на природе – 15%
- в) Занимаюсь спортом – 10%
- г) Занимаюсь в клубах по интересам, соц. сетях – 2%
- д) Дома с семьей – 3%
- е) Занимаюсь творчеством, научной деятельностью – 10%

2. Являетесь ли Вы членом какой-либо организации?

- а) Политическое объединение – 2%
- б) Общественная организация – 20%
- в) Спортивная организация – 10%
- г) Клуб по интересам – 2%
- д) Творческие/ научные объединения – 5%
- е) Религиозные объединения – 1%
- ж) Не являюсь членом какой-либо организации – 60%

3. Распределите в порядке значимости для Вас направления государственной молодежной политики

- 1) Карьера и профессиональная траектория
- 2) Молодые семьи
- 3) Здоровый образ жизни и спорт
- 4) Молодежь, нуждающаяся в особой заботе государства
- 5) Кадры в сфере государственной молодежной политики
- 6) Толерантность, профилактика экстремизма
- 7) Патриотическое воспитание

4. Учитесь Вы или работаете?

- а) Учусь – 80%
- б) Учусь и работаю – 15%
- в) Работаю – 5%

II. Роль органов власти Приморского края, а также молодежных общественных организаций и некоммерческих организаций

1. Знаете ли Вы о мероприятиях организованных департаментом по делам молодежи Приморского края?

- а) Да, принимаю в них участие – 30%

б) Нет, не знаю – 70%

2. Кто обеспечивает Ваше участие в данных мероприятиях?

а) Органы власти- 15%

б) Спортивные организации – 5%

в) Руководство учебных заведений – 40%

г) Организации, в которых вы работаете – 15%

д) Ваше собственное стремление – 20%

е) Бизнесмены, НКО – 2%

ж) Затрудняюсь ответить – 3%

3. Выступали ли Вы когда-нибудь организатором какого-либо мероприятия совместно с органом власти/общественной организацией/НКО?

а) Да – 30%

б) Нет – 70%

III. Соответствие мероприятий, реализуемых на территории Приморского края потребностям молодых людей

1. Мероприятия какой направленности для Вас наиболее интересны?

а) Патриотические (юнармия, зарница) – 2%

б) Профилактика экстремизма в молодежной среде – 3%

в) Личностный рост/получение новых знаний (форумы, школы, тренинги) – 60 %

г) Творческой направленности (КВН, студвесна, конкурсы) – 10%

д) Мероприятия, направленные на развитие волонтерского движения – 5%

е) Стажировки – 20%

2. Какие возможности привлекают Вас в подобных мероприятиях?

а) Возможность познакомиться с новыми интересными людьми – 10%

б) Раскрыть свой творческий потенциал – 7%

в) Расширить свои горизонты, получить новые знания – 45%

г) Обеспечить свой профессиональный карьерный рост – 20%

д) Возможность заявить о себе, прославиться – 10%

е) Возможность найти союзников – 5%

ж) Участие в культурных, развлекательных мероприятиях, предлагаемых для участников мероприятия – 3%

3. Есть ли у вас проект/инициатива, который бы вы хотели реализовать?

а) Да, есть – 20%

б) Нет – 80%

Результаты исследования указывают на следующие тенденции:

Больше половины опрошенных молодых людей предпочитают проводить время за посещением кинотеатров, театров и т.д., только 10% отдают себя спорту, а также творческой и научной деятельности. Сама молодежь объясняет эту тенденцию следующим образом: большинство бесплатных спортивных, творческих секций предназначены для детей до 18%, а посещение фитнес-клубов и тренажерных залов может позволить себе не каждый молодой человек. Научная деятельность в Приморском крае крайне непопулярна и не распространена. Мероприятия, направленные на ее популяризацию проводятся только в отдельно взятых университетах г. Владивостока, в муниципальных образованиях края подобные мероприятия отсутствуют совсем.

Небольшая часть молодежи занята в общественных организациях, например, «Российский союз молодежи», «Волонтер Приморья», «Волонтеры победы», данные организации существуют почти во всех муниципалитетах края. Также некоторые опрошенные являются членами спортивных организаций, клубов по интересам, таких как дайвинг, страйкбол, ассоциация барменов и др. Некоторые являются активистами политических партий. Однако большая часть не относит себя к каким-либо организациям.

Большинство молодых людей заинтересованы в построении успешной карьеры и профессиональной траектории, а также считают одним из важнейших направлений государственной молодежной политики – поддержку молодых семей. Треть опрошенных считает важным поддержание здорового образа жизни и занятия спортом. 10% подчеркивают важность таких направлений как творчество и международное сотрудничество.

Основная часть опрошенных отдает себя только учебе, 15% успешно совмещают учебу и работу.

Так как главным организатором мероприятий на территории Приморского края является департамент по делам молодежи, был задан вопрос о том, знают ли вообще молодые люди о проводимых мероприятиях. Опрос показал, что основная часть, 70% вообще ничего не знает о каких-либо мероприятиях, либо не представляет, кто является организатором. О предстоящих мероприятиях информация размещается в Интернет источниках, социальных сетях, СМИ. Так как молодежь является активным пользователем Интернета, а также групп в социальных сетях, посвященных жизни своих муниципальных образований, то скорее всего информация о предстоящих мероприятиях доходит до молодых людей, но они не проявляют интереса, чтобы участвовать в них.

Что касается обеспечения участия молодежи в мероприятиях, почти половина опрошенных говорит о том, что их участие обеспечивает руководство учебных заведений, это может быть, как информирование, так и выделение средств на отправку делегации для участия в каком-либо мероприятии. Также одним из основных мотивов участия служит собственное стремление.

Почти одна треть молодых людей когда-либо выступала в качестве организатора или оказывала содействие в проведении и организации мероприятий, совместно со своими организациями, либо с «Центром содействия развития молодежи Приморского края», а также с «Молодежным ресурсным центром».

Большая часть молодежи выбирает для себя мероприятия на которых присутствуют секции, направленные на личностный рост, также мероприятия творческой направленности. Мероприятия, на которых можно получить новые знания, а также познакомиться с новыми людьми, обзавестись связями, а также найти единомышленников.

Также молодежь проявляет интерес к различным стажировкам. В Приморском крае можно получить такой опыт в органах исполнительной власти Приморского края, Агентстве по развитию человеческого капитала, а также в Министерстве по развитию Дальнего Востока.

На вопрос есть ли у вас какая-нибудь инициатива или проект 80% ответило «нет». Та небольшая группа молодежи, которая ответила «Да» хотела бы реализовать свой бизнес проект (кофейня, салон красоты), либо социальные проекты: создание парковок для маломобильных граждан, помощь детям с ограниченными возможностями, реконструкция объектов культурного наследия.

Анализ целевых программ, реализуемых на территории Приморского края, позволяет сделать вывод о недостаточно высокой эффективности реализации подпрограмм в сфере молодежной политики на территории Приморского края. Степень достижения плановых показателей неоднородна и колеблется от 78% до 100%. Мероприятия в сфере молодежной политики распределены по 3-м государственным программам, что затрудняет координацию действий ответственных исполнителей и исполнителей программных мероприятий. Кроме того, в настоящее время молодежная политика в Приморском крае носит в основном «событийный» характер, то есть основные средства расходуются на проведение различных мероприятий, концертов, праздников. При этом не применяется долгосрочное планирование молодежной политики из-за отсутствия стратегии (концепции) долгосрочного развития данной важной сферы в Приморском крае, что не дает требуемого социального и экономического эффекта и не согласуется с приоритетами государственной политики по развитию Дальнего Востока России.

Таким образом механизм программно-целевого планирования реализации молодежной политики в Приморском крае должен включать комплексную государственную программу с выделением приоритетных проектов с учетом мнений, полученных в результате опроса:

1. Развитие профессиональных и карьерных возможностей молодежи за счет стимулирования программ целевого набора и гарантированного государством трудоустройства по востребованным специальностям, реализации программ профессиональной переподготовки и адаптации;

2. Государственная поддержка молодежи и молодых семей Приморского края в решении вопроса приобретения в собственность комфортного жилья за счет механизма государственных инвестиций в жилищное строительство и субсидирования;

3. Поддержка молодежных инициатив, направленных на поддержание здорового образа жизни и занятие спортом за счет стимулирования мероприятий по созданию спортивной инфраструктуры из средств бюджетов и обеспечения доступного пользования этими объектами.

Программные мероприятия должны включать воспитание толерантности, патриотическое воспитание, профилактику экстремизма. Заказчиком программы должна выступать Адми-

нистрация Приморского края, а ответственным исполнителем и координатором департамент по делам молодежи Приморского края. Для реализации программных мероприятий целесообразно создание проектного офиса, уполномоченного на отбор, структурирование, ранжирование молодежных инициатив со статусом региональных (муниципальных) проектов и подготовку рекомендаций для предоставления государственной поддержки отобранными на основе конкурса проектам. Кроме того, использование программно-целевого метода для решения проблем молодых граждан позволит создать условия и предпосылки для максимально эффективного управления государственными финансами в соответствии с приоритетами государственной молодежной политики и с учётом бюджетных ограничений.

1. Лившиц, Р.Л. Молодое поколение не выбирает (отчуждение молодежи от политики в постсоветской России: причины и последствия) / Р.Л. Лившиц // Credo new. 2002. № 4 (32). С. 52-60.

2. Самохвалов, Н.А. Реализация государственной молодежной политики как элемент модернизации российской государственности на современном этапе / Н.А. Самохвалов // Государственная власть и местное самоуправление. 2015. № 7. С. 3-7.

3. Кривошей, В.А. Оценка качества жизни населения, его региональная социально-экономическая дифференциация в России / В.А. Кривошей // Экономический вестник. 2015. №13. С. 116.

4. Кочкаров, Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка / Р.А.Кочкаров // Экономика и развитие. 2016. №8. С. 14

5. Youth.gov. Civic engagement. Available from <http://youth.gov/youth-topics/civic-engagement-and-volunteering> (дата обращения: 25.02.2018)

Рубрика: Региональная экономика

УДК 332.13

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Я.С. Заика

бакалавр

В.А. Андреев

доцент кафедры управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Исследуются факторы, влияющие на перспективы пространственного развития Приморского края до 2030 года. Выявлены проблемы пространственного размещения производительных сил и сопутствующих им селитебных структур на территории региона. Рассматриваются предпосылки формирования экономических макроединиц на территории края, способствующие возникновению устойчивых интеграционных связей в «коридорах развития» на пути транспортных и товарных потоков из регионов Северо-Востока КНР в направлении портов южного Приморья.

Ключевые слова и словосочетания: *пространственное развитие, Приморский край, экономическая макроединица, агломерационные структуры, кластерные связи, пространственная локализация, сетевая модель, экономическое пространство, полюс роста.*

PERSPECTIVES OF PRIMORSKIY KRAI' SPATIAL DEVELOPMENT

Factors influencing the prospects of spatial development of Primorsky Territory up to 2030 are investigated. The problems of spatial distribution of the production forces and associated residential structures in the region are identified. The prerequisites for formation of economic macrounits on the territory of region are considered, which promote the emergence of stable integration links in the

"corridors of development" along the way of transport and commodity flows from regions of the Northeast of China to the ports of southern Primorye.

Keywords: *spatial development, Primorsky krai, economic macro unit, agglomeration structure, cluster interchange, spatial localization, networking chain model, economic space, emergency spot.*

Постановка проблемы

В рамках разработки стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2030 года особое внимание уделяется целям, задачам и направлениям пространственного развития региона. Стратегической целью пространственного развития края является выявление и поддержка со стороны государства точек экономического роста, которые способствуют возникновению агломерационного эффекта, воздействуют на развитие селитебных пространств, определяют их расположение и границы в рамках региона. Для реализации данной стратегии требуется содействие со стороны государства в установлении связей между точками экономического роста в Приморском крае и другими дальневосточными регионами, а также компаниями приграничных провинций КНР, что создаст предпосылки для формирования единого экономического пространства на Дальнем Востоке России и, в перспективе, в регионе Северо-Восточной Азии. Важной темой для исследования является обоснование состава, территориального размещения и отраслевой специализации перспективных территорий (макроединиц), которые внесут наибольший вклад в экономический рост и повышение качества жизни в регионе.

Задачами пространственного развития Приморского края рассматриваются:

- устранение диспропорций сложившейся пространственной системы за счет экономически обоснованного размещения производительных сил и формирования условий их инновационного и инфраструктурного развития;
- активизация межрегиональных и трансграничных связей с учетом экономико-географического положения региона, особенностей концентрации трудовых ресурсов, движения товарных и транспортных потоков;
- установление особых условий ведения экономической деятельности и применение специальных мер поддержки в отношении монопрофильных муниципальных образований и формирующихся зон экономической и инвестиционной активности в рамках реализации проектов на территориях, отнесенных к свободному порту Владивосток, и на территориях опережающего социально-экономического развития;
- формирование комфортных условий для расселения и закрепления квалифицированных трудовых ресурсов за счет создания селитебных и агломерационных структур, сопутствующих зонам экономической и инвестиционной активности.

Анализ экономической и селитебной подсистем пространственного каркаса Приморского края указывает на наличие следующих основных проблем:

- 1 Существуют внутри региональные диспропорции сложившейся пространственной системы, обуславливаемые неравномерностью распределения населения и трудовых ресурсов на территории края;
- 2 Неразвитая транспортная и энергетическая инфраструктура в северных и северо-восточных районах края снижает привлекательность данных территорий для ведения активной инвестиционной и экономической деятельности;
- 3 Диспропорции в уровне концентрации населения (трудовых ресурсов) и темпах экономического развития между приграничными территориями Приморского края и провинциями Северо-Востока КНР.

Таким образом, для устранения указанных диспропорций и формирования сбалансированной модели пространственного каркаса необходимо проанализировать факторы, влияющие на пространственное развитие края до 2030 года, определить направления его развития, выявить функциональную роль и характеристики элементов перспективной модели пространственного развития Приморского края.

Метод исследования

Направления пространственного развития Приморского края исследуются в контексте возникновения и развития феномена агломерационных эффектов или агломерационной экономики. Используется метод структурно-функционального анализа основных элементов пространственной структуры региона:

- экономической подсистемы пространственного каркаса;

- селитебной подсистемы пространственного каркаса;
- объектов инфраструктуры, прежде всего транспортной, которые формируют направления пространственного развития;
- системы сетевого взаимодействия хозяйствующих субъектов, которая связывает элементы пространственного каркаса в единое целое.

Анализ последних исследований и публикаций

Пространственный каркас региона можно рассмотреть с точки зрения концепции «полюсов экономического роста». Точки экономического и инвестиционного развития рассматриваются как «полюса» экономического роста. Они обуславливают возникновение эффекта агломерации, когда экономическая, инвестиционная и хозяйственная деятельность объединяются в единый комплекс. Полюса роста обладают значительным агломерационным эффектом [1,2]. Далее точка роста преобразуется в территории и векторы развития в регионе или стране, формируя макроэкономический каркас. Следовательно, важная задача государственной политики в сфере пространственного развития региона состоит в стимулировании формирования «полюсов» роста и рациональном управлении направлениями (векторами развития) расширения их эффекта [3].

Формирование селитебной подсистемы пространственного каркаса рассматривается как положительный экстернальный эффект пространственной концентрации компаний, работающих в одной отрасли или осуществляющих одинаковые виды деятельности. Различные отрасли и виды деятельности взаимодействуя и расширяясь влияют на концентрацию населения в точках где требуется квалифицированная рабочая сила [4,5]. Таким образом, масштаб экономического роста и географические векторы его развития воздействуют на параметры селитебных структур и определяют их расположение и границы в рамках региона.

Следует понимать, что локализованные в рамках узких географических границ производственные комплексы, прежде всего, в ресурсодобывающих отраслях со временем превращаются в самоизолированные функциональные структуры. Это влияет на снижение конкурентного потенциала региона на национальном и глобальном уровне [9].

Оптимальная пространственная модель региона предполагает, что локализация предприятий в отдельных географических точках и границах является обоснованным вариантом расположения с учетом высокого уровня издержек по доставке продукции отраслей на территории специализации предприятий региона [10]. Следовательно, за счет рационального расположения и концентрации компаний формируются предпосылки для возникновения интеграционных связей, что способствует оптимизации транспортных и транзакционных издержек компаний [11].

Выявляя связь между возникновением кластерных образований и конкурентоспособностью, Майкл Портер отмечает, что факторы формирования конкурентных преимуществ у географических регионов существеннее, когда компании, работающие в конкретной отрасли, сосредоточены в рамках одного пространства [12, 13]. Следовательно, с позиции теории конкурентоспособности делается предположение о форме пространственной организации экономической деятельности в регионе, которая создает возможности обеспечения конкурентоспособности на макроэкономическом уровне, или на уровне глобальной экономики. Наличие множества активно взаимодействующих зон экономической деятельности создает возможности для внутренней конкуренции между компаниями и оптимизирует транзакционные издержки за счет использования общей транспортно-логистической, инженерной, технологической инфраструктуры [14]. Макроединицы – «полюса роста» разрастаясь и трансформируясь в территориальные кластеры варьируются в рамках географических границ внутри национальной территории, и соседствуя с территориями сопредельных стран, формируют предпосылки для возникновения международных и трансграничных кластеров [15].

С позиции концепции региональных кластеров Майкла Энрайта экономическая подсистема пространственного каркаса региона представляется в виде агломераций компаний, специализирующихся в конкретной отрасли экономики или сфере хозяйственной деятельности. [16].

Можно отметить несколько форм сетевого взаимодействия с позиции формирования открытой для инновационного развития модели пространственного каркаса региона:

1. географическое взаимодействие, где главными факторами рассматриваются местоположение и временные затраты на преодоление расстояния между предприятиями;
2. когнитивное взаимодействие в рамках формирования единой база знаний и намерений основных компаний в точках роста создавать инновационные товары и услуги.;

3. организационное взаимодействие, при котором компании проходят от неформальных отношений к формальным в рамках иерархически организованной пространственной конструкции региона;

4. институциональное взаимодействие, когда на экономические субъекты воздействуют одинаковые правила и нормы.[17]. Следовательно, создание сетевого механизма взаимодействия дает больший синергетический эффект.

Изложение основного материала

Основной задачей пространственного развития Приморского края является устранение диспропорций пространственного развития за счет экономически обоснованного размещения производительных сил и формирования условий их инновационного и инфраструктурного развития. Предпосылками, способствующими развитию сбалансированной пространственной структуры Приморского края, рассматриваются:

- формирование иерархичной сети макроединиц;
- включение в сетевые структуры экономических агломераций сервисных и инновационных предприятий, позволяющих постепенно совершенствовать производственный процесс за счет передачи знаний;
- формирование устойчивых каналов (векторов) пространственного развития учитывающих направления товарных и транспортных потоков и включающих элементы инженерной, энергетической и транспортной инфраструктуры;
- включение компаний региона в цепочки добавления стоимости на национальном и глобальном уровне по мере роста их инновационной компетенции, что создает предпосылки для формирования региональных и трансграничных кластеров;
- размещение точек роста на территориях с экономически выгодным доступом к рынкам, что способствует переносу перерабатывающих производств в прибрежную зону региона или места, которые обеспечивают близость к рынкам потребления [18-21].

Экономическую подсистему пространственного каркаса Приморского края можно представить в виде некоторого количества точек роста в рамках отдельных экономико-географических зон. Результаты исследования указывают на потенциал формирования следующих точек ускоренного роста в Приморском крае:

1. В рамках формирования Владивостокской подсистемы территориального развития, опирающейся на агломерационный каркас Владивосток-Трудовой-Артем, макроединицами, обеспечивающими экономический рост рассматриваются территория опережающего социально-экономического развития «Надеждинская», логистический комплекс «Янковский», расположенный вблизи международного аэропорта «Кневичи», особая промышленно-производственная экономическая зона «Владивосток», интегрированный развлекательный курорт «Приморье» и перспективный технологический парк на острове Русский. Такая концентрация якорных компаний, с учетом реализации проектов в рамках свободного порта Владивосток, позволяет сформировать базис экономического роста в южной экономико-географической зоне Приморского края. Данные точки роста являются своего рода «входными воротами» на юге Дальнего Востока России для притока иностранных инвестиций, инновационных технологий и качественных рыночных услуг.

2. В рамках формирования Находкинской подсистемы территориального развития, опирающейся на агломерационный каркас Находка-Врангель-Ливадия, точками роста рассматриваются проекты по развитию припортовых зон и терминалов портов Восточный, Козьмино, Находка, а также проект строительства нефтеперерабатывающего и нефтехимического комплекса в границах территории опережающего развития «Нефтехимический». Реализация данных проектов предусматривает активное развитие селитебных структур и инфраструктуры в границах территорий Находкинского городского округа и Партизанского муниципального района.

3. В границах участка агломерационного развития Уссурийск-Михайловка точками роста являются якорные проекты на территории опережающего развития «Михайловский» связанные использованием общих методов производства и технологий в сфере сельского хозяйства, а также транспортной логистики, складирования и переработки грузов, поступающих из приграничных провинций КНР. В зону тяготения данной формирующейся экономической агломерации могут быть отнесены периферийные участки, расположенные вблизи пограничных переходов в населенных пунктах Пограничный и Полтавка.

4. В границах территории опережающего развития «Большой Камень» точку роста формирует проект по строительству судоверфи на заводе «Звезда». В рамках реализации проекта

прогнозируется создание современного судостроительного кластера на основе отраслевой кооперации с предприятиями промышленно-производственных территорий опережающего развития, такими как «Комсомольск» и «Хабаровск». Проект строительства судоверфи способствует масштабному развитию жилищного строительства для размещения квалифицированных специалистов, что, в перспективе, создаст условия для формирования крупной субагломерационной селитебной структуры в Большом Камне. Данный проект является примером развития межрегиональной отраслевой структуры которая обеспечивает взаимодействие резидентов территорий опережающего развития дальневосточных регионов, что формирует предпосылки для создания единого экономического пространства на Дальнем Востоке России.

5. Российский порт Зарубино в бухте Троицы рассматривается важной точкой роста экономики на юге Приморского края и опорным объектом перспективного трансграничного транспортно-логистического комплекса на стыке границ Российской Федерации, КНР и КНДР. Развитие проекта по расширению припортовых и причальных мощностей порта Зарубино в перспективе создает возможности формирования на юге Приморского края многофункционального торгового порта, или целой сети портов в рамках свободного порта Владивосток, которые могут активно сотрудничать для обеспечения конкуренции на глобальных рынках как взаимосвязанные и взаимодополняющие звенья международных транспортно-логистических цепочек.

6. В северо-восточной экономико-географической зоне с учетом перспективных планов по созданию территории опережающего развития вероятно возникновение точек роста в границах городского округа Дальнегорск и в периферийных зонах Кавалерово, Ольга, Рудная Пристань. Параметры и границы этой агломерации определяются концентрацией экономической активности, преимущественно, в прибрежной зоне и участках тяготения немногочисленных транспортных путей. Эти точки роста в силу удаленности (изолированности) представляют собой замкнутую систему, их развитие сдерживается моноспециализацией территорий и отсутствием устойчивых интеграционных связей, что отражается на низкой инвестиционной и инновационной активности хозяйствующих субъектов. Для устранения проблемы требуется содействие со стороны государства в установлении связей между точками роста в северо-восточной экономической зоне Приморья и предприятиями других дальневосточных регионов.

Формирование устойчивых каналов (векторов) пространственного развития дает возможность для включения компаний региона в цепочки создания добавленной стоимости на национальном и глобальном уровне, что дает возможности для возникновения региональных и трансграничных кластеров.

Результаты анализа указывают на следующие основные направления пространственного развития Приморского края:

Во-первых, направление в зоне тяготения транспортного коридора «Приморье-1» в рамках международного маршрута Харбин, Суйфыньхэ (КНР) – станция Гродеково, порты юга Приморского края с выходом на порты Юго-Восточной Азии. Данное направление соединяет в единую транспортно-логистическую систему порты юга Приморского края и железнодорожный маршрут от станции Находка-Восточная через приграничную станцию Гродеково в Суйфыньхэ и Харбин (КНР) с выходом на Транссибирскую магистраль. Данный коридор позволяет вывозить промышленные и сельскохозяйственные товары из провинций Хэйлунцзян и Цзилинь (КНР) через порты Приморья к морским транспортным маршрутам в направлении портов юга КНР, Японии, Республики Корея. Опорными элементами перспективного экономического кластера в Приморском крае могут выступать объекты транспортно-логистических центров на станциях Гродеково, Артем-Приморский 1, Находка, Уссурийск, а также предприятия на площадках территорий опережающего развития в Надеждинском, Михайловском районах Приморья и на территории свободного порта Владивосток.

Во-вторых, направление в зоне тяготения транспортного коридора «Приморье-2» в рамках международного транспортного коридора «Туманган», который опирается на транспортную ось в рамках международного маршрута Чанчунь, Цзилинь, Хунчунь (КНР) – станция Краскино (Махалино), порт Зарубино (РФ) с выходом на порты Азиатско-Тихоокеанского региона. Развитие международных перевозок по данному маршруту способствует формированию крупного в регионе Северо-Восточной Азии транспортно-логистического кластера, включающего объекты портовой инфраструктуры, транспортно-логистические центры и производственные зоны на территории Российской Федерации, КНР, Республики Корея, КНДР, Японии и Монголии. Это дает возможности для формирования единого экономического пространства на

Дальнем Востоке России и в регионе Северо-Восточной Азии, и позволяет приморским компаниям включаться в международные интеграционные цепочки.

В-третьих, направление в зоне тяготения Транссибирского транспортного коридора, интегрированного в Евразийские транспортные коридоры, связывающего порты юга Приморского края и порты Балтийского побережья Российской Федерации. Опорными элементами пространственной сети, формирующейся на маршруте Транссибирского транспортного коридора могут выступать транспортно-логистические центры (ТЛЦ) планируемые к созданию РАО «РЖД» на территории Приморского края на станциях Артем-Приморский 1, Находка, Уссурийск, а также припортовые зоны и терминалы морских портов Владивосток, Находка, Восточный.

Развитие территориальных производственных комплексов в Приморском крае способствует формированию полицентрических агломерационных структур в зонах тяготения транспортных и инфраструктурных коридоров, что, в перспективе, позволяет устранить диспропорции пространственного размещения производительных сил и сопутствующих им селитебных структур. Вместе с тем существующие внутри региона диспропорции пространственной системы, обуславливаемые неравномерностью распределения населения и трудовых ресурсов на территории края, несовершенство транспортной и энергетической инфраструктуры в северных и северо-восточных районах края, будут оказывать влияние на пространственное развитие Приморского края и в долгосрочный период. Вероятным представляется сценарий формирования «очаговых» зон развития в северных и северо-восточных районах края связанных, преимущественно, с добычей и переработкой минерально-сырьевых ресурсов, рекреационным и экологическим туризмом. Другим сдерживающим фактором для сбалансированного пространственного развития является моноспециализация ряда муниципальных образований края, прежде всего, в ресурсодобывающих отраслях, что снижает конкурентные преимущества региона на национальном и глобальном уровне.

В условиях, когда Приморский край является местом базирования ряда крупных компаний из связанных отраслей, таких как транспорт и логистика, судостроение, сельское хозяйство, это может стимулировать обмен идеями и знаниями как внутри отраслей, так и между компаниями. В экономике Приморского края следует отметить перспективную сетевую структуру (кластер) на основе кооперации резидентов свободного порта Владивосток и промышленно-производственных территорий опережающего развития «Комсомольск», «Хабаровск», «Большой Камень». Они могут интегрироваться в единую цепочку технологических и кооперационных связей в рамках отраслевой специализации. Следовательно, экономическая политика государства должна быть направлена на установление связей между «полюсами» экономического роста в Приморском крае и регионах Дальнего Востока, а также на стимулирование продвижения конкурентоспособных товаров и услуг региона на внутреннем и внешнем рынках.

Выводы исследования

Результаты анализа указывают на предпосылки возникновения смешанной модели пространственного каркаса региона, предполагающей наличие некоторого количества равнозначных по своим масштабам и характеристикам точек экономического роста и сопутствующих им селитебных агломерационных структур. Локализация точек роста предполагается в зонах тяготения международных транспортных маршрутов и на припортовых участках морских портов Зарубино, Восточный, Козьмино и Владивосток, а также вблизи территорий опережающего развития, и в точках реализации региональных инвестиционных проектов. Таким образом возникают возможности для формирования крупных территориально-производственных комплексов с новой технологической специализацией в судостроении, автосборке, производстве автомобильных двигателей, нефтепереработке и нефтехимии.

Структура пространственного развития Приморского края характеризуется силой сетевого взаимодействия региональных компаний с хозяйствующими субъектами в макрорегионе Дальний Восток России. Сетевая структура пространственного каркаса дает сильный синергетический эффект. Однако сила сетевого взаимодействия и взаимная интеграция предприятий не единственные факторы, влияющие на организационно-функциональную структуру пространственного каркаса Приморского края. Во внимание необходимо принимать характеристики пространственного расположения, географические границы, отраслевую специализацию, инновационную активность компаний региона, а также силу их взаимодействия с иными предприятиями на национальном и глобальном уровнях.

1. Perroux F. Les investissements multinationaux et l'analyse des poles de developpement et des poles d'integration // Revue Tiers-Monde. 1968. Т. 9. № 34.

2. Fujita, M., J.V. Henderson, Y. Kanemoto, and T. Mori. (2004). Spatial Distribution of Economic Activities In China and Japan, in J. V. Henderson and J.-F. Thisse (eds.) Handbook of Regional and Urban Economics, 4, 1087.
3. Андреев В.А. Выявление организационных и функциональных моделей территорий опережающего развития в Российской Федерации // Российское предпринимательство. 2016. №5 (17).
4. Jacobs, J. (1969) 'The Economy of Cities', New York: Random House
5. Mohan, R. (1994), Understanding the Developing Metropolis, Oxford University Press
6. Krugman P. A Dynamic Spatial Model // NBER Working Paper No. 4219.
7. Combes, P-P, G. Duranton, L. Gobillon, D. Puga, and S. Roux. (2010). Estimating Agglomeration economies with History, Geology and Worker, 15-66.
8. E. Glaeser (ed.). (2010). Effects in The Economics of Agglomeration. University of Chicago Press. 1-14.
9. Ellison G. and E. Glaeser (1997), 'Geographic Concentration in US Manufacturing Industries: a Dartboard Approach', Journal of Political Economy, 105, 889-927.
10. Бос, Х. Размещение хозяйства: пер. с англ. / Х. Бос; под ред. В.А. Маша. М.: Изд-во Прогресс, 1970. 158 с.
11. Duranton, G. (2007). Urban Evolutions: the Still, the Fact and the Slow. American Economic Review, 97, 197-221.
12. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Reviews, November-December, 1988.
13. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. М.: Изд-ий дом «Вильямс», 2002. 496 с
14. Lucas, R.E. and E. Rossi-Hansberg (2002), "On the Internal Structure of Cities," Econometrica, 70:4, 1445-1476.
15. Marshall, A. (1890), The Principles of Economics, McMillan
16. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S/ van Hoof. Utrecht, 1993.
17. Boschma Ron, Frenken Koen. The spatial evolution of innovation networks: a proximity perspective // Handbook on Evolutionary Economic Geography, Cheltenham: Edward Elgar, 2010.
18. Henderson, J.V. (2005). «Urbanization and Growth» in the Handbook of Economic Growth, P. Aghion and S. Durlauf (eds.). North Holland, 1, 1543-1591.
19. Krugman, P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography. Journal of Political Economy, 99, 483-99.
20. Fujita, J., P. Krugman and A.J. Venables (1999), The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade, MIT Press, 367.
21. Henderson, J.V. (2003), 'The Urbanization Process and Economic Growth: The So-What Question', Journal of Economic Growth, 2003, 8, 47-71.

Рубрика: Региональная политика

УДК 314.74

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Ю.О. Конева
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья посвящена проблеме разработки и реализации государственных программ в сфере молодежной политики. Автором проведен анализ особенностей взаимоотношения государства, общества и молодёжи, выявлены перспективные направления поддержки молодёжи, сделан вывод о том, что эффективное развитие государственной молодежной политики обеспечит улучшение положения молодёжи..

Ключевые слова и словосочетания: молодёжь, молодёжная политика, государство, государственные программы, развитие молодёжи, Приморский край.

REALIZATION OF STATE PROGRAMS IN THE SPHERE OF YOUTH POLICY ON THE EXAMPLE OF PRIMORSKY KRAI

The article is devoted to the problem of development and implementation of state programs in the sphere of youth policy. The author analyzed the peculiarities of the relationship between the state, society and youth, identified promising areas of youth support, concluded that the effective development of state youth policy will ensure the improvement of the situation of young people.

Keywords: : youth, youth policy, state, state programs, youth development, Primorsky Krai.

Молодежь является фактором социально-экономического прогресса общества. Реализация интеллектуального потенциала молодого поколения является показателем успешного государства. Духовное развитие страны возможно при условии концентрации внимания и усилий государства на решении проблем молодежи.

Дальнейшее развитие общества в наибольшей степени зависит от обеспечения достойных условий для жизнедеятельности молодежи. Несмотря на осознание этой истины, Россия на сегодня имеет ряд нерешенных молодежных проблем: безработица, распространение асоциальных проявлений, проблемы с состоянием здоровья и брачно-семейные конфликты [3]. В условиях современного экономического и демографического кризиса, молодежные проблемы требуют углубленного анализа и регулирования, разработки сбалансированной, взвешенной политики, в этой связи, актуальным представляется анализ государственных программ в сфере молодежной политики.

Государственная молодежная политика позиционируется в качестве одного из приоритетных направлений деятельности Российского государства, в основе которого – создание социально-экономических, нормативно-правовых, структурно-организационных условий для самореализации, социализации и социальной интеграции разных категорий молодежи, а также максимальное раскрытие личностного потенциала молодых граждан, их поддержка в интересах общественного развития. Её становление в России можно условно разделить на три этапа, каждый из которых имеет свои особенности и соответствующий уровень управления.

На первом этапе (1990–1995 гг.) – федеральном – были определены права молодёжи, принципы формирования государственной молодёжной политики и приняты важные федеральные правовые акты.

Для второго этапа (1996–2000 гг.) – регионального – характерно делегирование полномочий по развитию молодёжной политики преимущественно субъектам государства, которые взялись за расширение нормативно-правовой базы, опираясь на федеральные стандарты и законодательство.

На третьем этапе (2000 г. – настоящее время) в связи с укреплением вертикали власти доминирующие позиции вновь занимает федеральный уровень управления молодёжной политикой [2].

Периоды становления государственной молодежной политики показывает важность социализации и эффективной самореализации молодежного поколения, для развития потенциала молодых граждан в интересах российского государства, в обеспечении её национальной безопасности и конкурентоспособности.

Анализ особенностей взаимоотношения государства, общества и молодёжи может проводиться эффективнее при рассмотрении молодёжной политики как особого механизма, который ориентирован на демократические преобразования общества, и должен создаваться вместе с новыми общественно-политическими институтами. Эффективность институтов молодёжной политики во многом зависит от принципа преемственности и разумного использования накопленного опыта, нарушение данного принципа приводит к частой их реорганизации [3]. Одним из политических аспектов в исследовании молодежной политики как особого механизма являются государственные программы.

В настоящее время основным нормативным документом в нашей стране в сфере молодежной политики стала «Стратегия развития молодёжи Российской Федерации на период до 2025 года». Основная цель создания этого документа состояла в том, чтобы обозначить долгосрочные ориентиры развития молодёжной политики страны. Кроме него в РФ осуществляется целый ряд Федеральных целевых программ адресованных преимущественно молодежи. Это, в

частности программы: «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006 – 2015 годы», «Развитие образования на 2011-2015 гг.», ФЦП «Жилище» на 2011 – 2015 была дополнена подпрограммой «Обеспечение жильём молодых семей» [5]. А так же «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», которая ставит перед собой цель внедрить инновационную деятельность в жизнь молодых людей путем проведения научных олимпиад, разработанных образовательными организациями, студентами, школьниками, одарёнными детьми инновационных программ, проектов.

Субъекты Российской Федерации стали материально поддерживать молодёжь: предоставлять гранты и стипендии учащимся и молодым исследователям, финансировать бизнес-проекты начинающих предпринимателей и т.д. Федеральные целевые программы стали основным ориентиром и средством проведения молодёжной политики. На основе федеральных программ проводится разработка и реализация региональных целевых долгосрочных программ. Их можно рассматривать как главный инструмент государственного регулирования социально-экономического развития страны в сфере молодёжной политики на уровне региона [4].

Однако, стоит отметить, что целевые программы предназначаются или для молодежи с проблемами или на тех, у кого есть талант, который ведут социально активный образ жизни. Что касается остальных, которые составляют приблизительно 60%, то они не подпадают под воздействие государственной молодёжной политики. Таким образом, реализация государственных программ и проектов оказывает на решение существующих проблем у молодежи точечное воздействие, и не получают масштабного распространения, а также слабым образом показывают специфику региональной молодёжной политики.

Государственная молодёжная политика в Приморском крае исполняется в соответствии с законом «О молодёжной политике в Приморском крае» от 30 апреля 2009 года № 423-КЗ. Настоящий закон регулирует отношения, связанные с осуществлением в Приморском крае молодёжной политики как системы мер, направленных на создание правовых, экономических и организационных условий для реализации молодыми гражданами своих конституционных прав, а также для участия молодых граждан в системе общественных отношений и полной их самореализации в интересах общества. Вследствие чего, молодёжная политика в Приморском крае основывается на следующих принципах:

- 1) привлечения молодежи к непосредственному участию в общественно-политической жизни Приморского края, в формировании и реализации молодёжной политики;
- 2) взаимодействия органов государственной власти Приморского края, органов местного самоуправления, граждан, молодёжных общественных объединений и иных юридических лиц в реализации основных направлений молодёжной политики;
- 3) информационной открытости формирования и реализации молодёжной политики;
- 4) единства общегосударственной молодёжной политики;
- 5) признания законных интересов и потребностей молодежи как особой социальной группы и сбалансированности ее законных интересов и прав с интересами и правами других социальных групп и общества в целом;
- 6) реализации комплексного подхода к решению молодёжных проблем, предусматривающего объединение усилий различных социальных институтов [1].

При этом основными целями молодёжной политики стали:

- 1) создание наиболее благоприятных условий для всестороннего развития молодежи в Приморском крае;
- 2) повышение привлекательности Приморского края как постоянного места проживания и деятельности молодежи;
- 3) поддержка проектов в области формирования и реализации молодёжной политики;
- 4) поддержка талантливой молодежи;
- 5) правовое, культурное просвещение молодежи;
- 6) содействие охране и укреплению здоровья, повышение социальной престижности здорового образа жизни среди молодых граждан;
- 7) государственная поддержка молодых семей;
- 8) развитие толерантности молодежи;
- 9) участие молодежи в социально-экономическом развитии Приморского края; (п. 9 введен Законом Приморского края от 03.12.2012 N 138-КЗ)
- 10) содействие развитию у молодежи положительной трудовой мотивации, высокой деловой активности и навыков эффективного поведения на рынке труда.

(п. 10 введен Законом Приморского края от 03.12.2012 N 138-КЗ) [1].

Так, в целях поощрения талантливых молодых учёных и студентов, высших и средних учебных заведений, стимулирования их дальнейшей научно-исследовательской деятельности, в крае устанавливаются стипендии и гранты Приморского края. На территории края, также действует целевая программа подготовки молодёжи с обучением и прохождением стажировки за рубежом. Кроме того, в Приморье действуют следующие молодежные программы: краевая программа «Обеспечение жильем молодых семей Приморского края»; региональная программа «Российская студенческая весна», на основе которой проводятся мероприятия – форум молодёжи, фестивали кино, искусства, конкурсы социальной рекламы, конкурс молодежных проектов; организуется работа волонтеров, студенческих отрядов; производится выплата стипендий губернатора Приморского края.

На муниципальном уровне реализуется программа «Молодежь – Владивостока» на 2014-2018 годы. В эту программу входят такие мероприятия, как проведение городского конкурса «Молодежная инициатива»; вручение и выплата премии молодёжи города Владивостока «Есть за что!», вручения знака «Молодежный вектор»; обеспечение выполнения функций муниципального казенного учреждения «Молодежный ресурсный центр» [6].

Сегодня активно создаются совместные организации в рамках государственно-частного партнерства, которые оказывают помощь в развитии молодежного предпринимательства. К ним относятся: – Международный форум лидеров бизнеса (IBLF RUSSIA); – Российский центр содействия молодежному предпринимательству; – Бизнес-молодость; – Ассоциация молодых предпринимателей России; – ООО «Опора России»; – Российский союз промышленников и предпринимателей. Кроме того, в сотрудничестве с Российским филиалом Международного форума лидеров бизнеса (IBLF), Британской неправительственной некоммерческой организацией OXFAM и «Королевским Банком Шотландии» разработана программа «Молодежный бизнес России». Общее управление Программой осуществляется филиалом IBLF в России. Данная программа действует в 8 регионах России, в том числе и в Приморском крае.

В Приморье реализуются региональные программы, нацеленные на повышение качества и уровня жизни молодых граждан. В то же время следует отметить, что здесь (Приморский край) так же, как и на федеральном уровне, нет специальной программы, направленной исключительно на реализацию мероприятий молодежной политики. Хотя, мероприятия, ориентированные на молодых граждан, в обязательном порядке находят свое отражение как в программах федерального, так и регионального уровня.

В целом, целевые государственные программы в сфере молодежной политики являются одним из важнейших средств реализации структурной политики государства и комплексно осуществляются на территории Российской Федерации, где федеральные программы направлены на решение приоритетных задач для всей страны, региональные – позволяют определить стратегию культурного развития молодёжи конкретных регионов. Государственные программы в системе государственной молодежной политики нацелены на развитие потенциала молодёжи в интересах государства и являются средством, а также инструментом непосредственного вовлечения молодёжи в решение собственных проблем и общероссийских задач. Реализуемые государственные программы в той или иной степени касаются молодёжи и направлены на решение проблем молодых граждан. Однако отсутствует государственная программа, ориентированная исключительно на молодое поколение, содержащая мероприятия сферы молодежной политики на территории Российской Федерации.

В Приморском крае государственная молодежная политика исполняется в соответствии с законом «О молодежной политике в Приморском крае» касающимся конкретных областей жизни молодых людей. В рамках реализации развития молодежной среды в Приморье реализуются следующие мероприятия: конкурс профессионального мастерства; «ресурсные центры» в сфере дополнительного образования детей; Всероссийские спортивные соревнования школьников «Президентские состязания» и Всероссийские спортивные игры школьников «Президентские спортивные игры»; Всероссийский робототехнический фестиваль «РобоФест»; выставка «Научно-техническое творчество молодёжи»; XXIV Всероссийский фестиваль «Российская студенческая весна»; Всероссийский конкурс лидеров и руководителей молодежных общественных организаций «Лидер XXI века»; Всероссийский молодежный форум «Территория смыслов»; Всероссийский молодежный форум «Таврида» [6]. Их проведение осуществлялось на основе государственных программ: «Развитие образования Приморского края» на 2013-2020 годы; «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013 – 2020 годы; «Развитие физической культу-

ры и спорта Приморского края» на 2013-2020 годы. Приоритетные направления, которых удовлетворили потребности молодежи в получении доступного и качественного образования всех ступеней; оздоровлении и занятости молодого поколения; обеспечении условий для совершенствования военно-патриотического воспитания и подготовки молодежи к службе в Вооруженных Силах Российской Федерации; повышении уровня и качества жизни молодежи; организации эффективной системы детско-юношеского спорта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что реализуемые на территории Приморского края государственные программы и мероприятия указывают на эффективное развитие государственной молодежной политики, которая обеспечит улучшение положения молодежи, увеличение ее вклада в конкурентоспособность страны и одновременно компенсирует, и минимизирует последствия ошибок, свойственных молодежи.

1. Закон Приморского края от 30 апреля 2009 года № 423-КЗ «О молодежной политике в Приморском крае» [Электронный ресурс]. URL: <https://primorsky.ru/upload/iblock/f7a/f7a3b551a77de822b1156a254fb2eb9c.doc> (Дата обращения: 7.04.2018)

2. Кашхчян, О.С. Молодежное предпринимательство в России: значение и формы поддержки / О.С. Кашхчян // Экономика и социум. 2016. № 5-1. С. 941.

3. Любимов, А.П. Государство и молодежь: взаимные социальные обязательства / А.П. Любимов // Вестник МГУКИ. – 2014. – №1 (57). – С. 28-33.

4. Медведева, Л.М. Государственная молодежная политика: приоритеты и инструменты реализации / Л.М. Медведева, М.И. Полозов // Известия Восточного института. 2014. № 2 (24). С. 36-44.

5. Основы государственной молодежной политики России на период до 2025 г., утв. Правительством РФ от 29.11.2014 г.

6. Официальный сайт Администрации Приморского края – режим доступа: www.primorsky.ru

Секция. МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ – НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 339337

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ОПТОВОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Герасюта

магистрант

Е.А. Бараусова

доцент, канд. экон. наук

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Что такое стратегия управления товарными запасами? Какие виды стратегий управления запасами подходят для оптовых торговых компаний? Для чего нужен методический подход к разработке стратегии управления запасами? На эти и другие вопросы можно найти ответы в данной статье.

Ключевые слова и словосочетания: стратегия, оптовое торговое предприятие, торговля, рыночная экономика, разработка стратегии, стратегический менеджмент, управление товарными запасами, товарные запасы.

METHODICAL APPROACH TO DEVELOPING A STRATEGY FOR MANAGING THE COMMODITY STOCKS OF A WHOLESALE TRADING ENTERPRISE

What is the inventory management strategy? What types of inventory management strategies are suitable for wholesale trading companies? Why do we need a methodical approach to developing a strategy for inventory management? These and other questions can be answered in this article.

Keywords: strategy, wholesale trade enterprise, trade, market economy, strategy development, strategic management, inventory management, commodity stocks.

В области формирования и использования товарных запасов рыночные отношения выступают толчком для проявления инициативы хозяйствующих субъектов. Для торговых предприятий товарные запасы являются главным инструментом сохранения и расширения своего влияния на рынке, основным фактором конкурентоспособности. Как показывает практика, именно торговые организации используют наиболее передовые современные подходы к управлению запасами. Компании, занимающиеся торговлей, вынуждены искать способы для оптимизации своих многономенклатурных запасов, т.к. конкуренция оказывает давление на устанавливаемую наценку этих фирм.

Товарные запасы для торговых компаний – это их основной удельный вес в стоимости активов, основной источник пополнения собственных средств, выраженный прибылью от реализации, а также товарные запасы являются основной проблемой ежедневного контроля [4, с. 177].

Оптовая торговля выступает как активный коммерческий посредник, поэтому развитие торговли как системы без ее участия невозможно. Оптовая торговля обеспечивает стратегическую стабильность потребительского рынка в целом. Согласно рыночным условиям хозяйствования оптовую торговлю можно охарактеризовать все большим усложнением структуры, ростом объема товаров, расширением масштаба деятельности, увеличением числа структурных элементов и многообразием их связей между собой и поставщиками. Данные обстоятельства нуждаются в новых подходах к управлению торговлей и процессом товародвижения как такового-

го. В нынешних условиях функционирования оптовой торговли для повышения ее эффективности необходимо значительно усовершенствовать стратегию управления запасами, т.е. оптимизировать их на основе методического подхода к управлению ими [3, с. 635].

Актуальность темы следует считать необходимостью разработки принципиально новых, оптимальных методов управления товарными запасами оптовых предприятий, которые смогли бы обеспечить стабильность их функционирования и максимизировать прибыль в условиях конкурентности. Целесообразность проведения такого исследования в рыночных условиях необходима для сокращения времени обращения товаров и товарных групп, минимизации затрат на формирование и хранение запасов, при одновременном удовлетворении спроса и обеспечении высокой прибыли при имеющихся ресурсах [5, с. 455].

Проблема исследования заключается в том, что правильное управление запасами – важнейшая функция управления компании не только в оптовой торговле, но и в розничной. На взгляд автора, вопросам стратегического управления товарными запасами в торговле уделено немного внимания, а проблемы оптовой торговли рассмотрены в недостаточном формате. В данном вопросе отсутствует единый сформированный подход, что дает возможность утверждать, что есть необходимость разработки методического подхода к разработке стратегии управления товарными запасами оптовых торговых компаний.

Научная новизна полученных результатов заключается в следующем: обоснован авторский взгляд на то, что управление товарными запасами необходимо осуществлять на основе комплексного методического подхода с использованием методов экономики, маркетинга, финансов и логистики.

Цель: предложить методический подход к разработке стратегии управления товарными запасами оптового торгового предприятия.

Задачи данного исследования:

- определить какие подходы к управлению товарными запасами применимы в оптовой торговле;
- определить основные этапы разработки стратегии управления товарными запасами;
- разработать методический подход для разработки стратегии управления товарными запасами.

Теоретическая и методологическая основа исследования. Проведенное исследование базируется на трудах отечественных и зарубежных ученых по проблемам закупок, управления товарными запасами предприятия, их прогнозирования и стратегического планирования.

Что же такое методический подход? В широком смысле методический подход – это объединение всех способов и средств воздействия на систему с целью ее улучшения. Применяя такой подход к стратегии управления товарными, можно считать, что методический подход – все средства (экономические, логистические показатели и методический инструментарий) и способы (организационные, экономические механизмы) разработки стратегии с целью совершенствования управления товарными запасами в минимальные сроки при условии бесперебойной деятельности предприятия.

Принято считать, что управление товарными запасами решает множество коммерческих задач, которые связаны с формированием и поддержанием ассортимента товаров на достаточном уровне для удовлетворения спроса покупателей. Мы считаем, что такое обоснование не дает полного содержания научно-методического обеспечения для эффективного развития компании и формирования методического подхода к разработке стратегии управления товарными запасами.

Существуют различные подходы к управлению товарными запасами. Для оптовой торговли можно выделить следующие подходы [1, с. 171]:

- 1 система управления запасами с фиксированным размером заказа;
- 2 система с фиксированным периодом заказа;
- 3 система с установленной периодичностью пополнения запасов;
- 4 система «минимум – максимум».

В системе управления запасами с фиксированным размером заказа главным параметром является размер заказа, который строго фиксируется и не меняется ни при каких условиях. При этом, размер закупки должен быть экономически обоснован, а критерием его оптимизации будет выступать минимум совокупных затрат на хранение запасов и возобновление заказа. В управлении товарными запасами на предприятиях торговли возможно применить систему управления запасами с фиксированным размером заказа для управления дорогостоящими то-

варными группами, потому что она обеспечивает наименьший средний размер заказа. Но для этой системы свойственна высокая трудоемкость обслуживания. Так для других товаров применима иная схема.

Система с фиксированным периодом заказа заключается в том, что размещение очередного заказа у поставщика происходит через заранее заданный период времени. В управлении товарными запасами данная система подходит товаров, имеющих постоянный спрос и невысокие транспортные расходы, низкие затраты.

Существует и другой вариант управления товарными запасами при условиях резкого колебания спроса при особой нежелательности возникновения нехватки запасов – система с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня. Данная система содержит в себе составляющие системы с фиксированным размером заказа (точка заказа – мониторинг порогового уровня запасов) и составляющую системы с фиксированным периодом заказа (с установленной периодичностью возобновления заказа). Благодаря этим элементам система защищена от перехода в дефицитное состояние. В управлении товарными запасами такая система подходит для товаров, имеющих непостоянный, сезонный спрос, чтобы не вызвать превышение товаров на складе, но и не вызвать дефицит.

Система «минимум-максимум» уместна при условиях высокой стоимости оформления заказа, возможности дефицита и крайней нежелательности чрезмерных запасов. Функционирует такая система при учете двух уровней запасов: максимального и минимального, содержит в себе составляющие двух основных систем. В такой системе устанавливается постоянный промежуток между заказами, как у системы с фиксированным периодом заказа, а из системы с фиксированным размером заказа взята идея мониторинга порогового уровня, т.е. минимальной точки заказа. В управлении товарными запасами такая система подходит для товаров, которые отличаются относительно небольшой величиной спроса.

Разрабатывая стратегию управления товарными запасами, следует охватить ряд основных последовательно выполняемых этапов работ:

- анализ запасов товарно-материальных ценностей в предыдущем периоде;
- определение целей формирования запасов;
- оптимизация размера основных групп текущих запасов;
- оптимизация общей суммы запасов товарно-материальных ценностей, которые складываются за счет оборотного капитала;
- создание результативных систем контроля за движением запасов в компании [2, с. 23].

В рамках методического подхода предлагается расширить понимание управления товарными запасами в торгово-оптовом предприятии, связав это понятие с системой закупок, одной стороны и с общим стратегическим анализом (в частности анализ ассортимента портфеля), с другой стороны.

Если говорить подробнее, то стратегию управления товарными запасами необходимо разрабатывать вместе со стратегией закупок, т.к. зачастую поставщики заключают контракты на своих условиях, что мешает управлять товарными запасами правильно. Что же касается общего стратегического анализа, то с его помощью можно будет узнать, какой товар конкурентоспособен, какой приносит больше прибыли, выявить неликвид, проследить за тенденцией внешнего рынка и др.

Также в основе методического подхода к разработке стратегии управления товарными запасами лежит методический инструментальный подход к управлению запасами.

Таким образом, проблемы, которые связаны с управлением товарными запасами на оптовом предприятии, на сегодняшний день являются довольно актуальными, а потому требуют наиболее подходящего подхода для разработки данной стратегии.

1. Алябьева, М.В. Оптимизация управления товарными запасами в оптовой торговле // М.В. Алябьева. Белгород: Кооперативное образование, 2015. 171 с.

2. Ассэль, Г. Маркетинг. Принципы и стратегия: учебник // Г. Ассэль. М.: Инфра-М, 2001. 23 с.

3. Бауэркс, Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок // Д.Дж. Бауэркс, Д.Дж. Клосс. М.: Олимп-бизнес, 2016. 635 с.

4. Боровинский, Д.В. Совершенствование управления ассортиментом и товарными запасами в оптовой торговле: дис... канд. экон. наук: 08.05.01/ Д.В. Боровинский. Красноярск, 2010. 177 с.

5. Герасюта, Е.В. Стратегия как источник повышения эффективности деятельности в предприятиях сферы торговли / Е.В. Герасюта // Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР: сб. мат. XIX междуна. научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых исследователей, (26-28 апреля 2017); в 5 т. Т.1 / под общ. ред. О.Ю. Ворожбит; ВГУЭС. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2017. С. 354-358.

6. Долгов, А.П. Логистический менеджмент. Управление запасами: учеб. пос. / А.П. Долгов, С.А. Уваров. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2014. 455 с.

7. Лаптев, Е.О. Модели построения стратегии / Е.О. Лаптев // Маркетолог. 2014. № Янков В.М. Запасы материальных оборотных средств: проблемы расчета / В.М. Янков // Вопросы статистики. 2013. №6. С. 161.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 331.101.3:316.477

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

О.Л. Кудинова

магистрант

Е.А. Бараусова

доцент, канд. экон. наук

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Рассмотрены предпочтительные формы мотивационных воздействий в зависимости от стадии жизненного цикла организации. Выделены три мотивационных типа работников, характерных для любой организации. Исследованы взаимосвязи между жизненным циклом организации и мотивационным типом работника.

Ключевые слова и словосочетания: мотивация, стадии жизненного цикла организации, мотивационный тип работника.

EMPLOYEE MOTIVATION PECULIARITIES AT DIFFERENT STAGES OF THE ORGANIZATION LIFE CYCLE

The preferred forms of motivational influences are considered depending on the stage of the organization's life cycle. Three motivational types of workers, characteristic of any organization, are singled out. The interrelations between the life cycle of an organization and the motivational type of employee are explored.

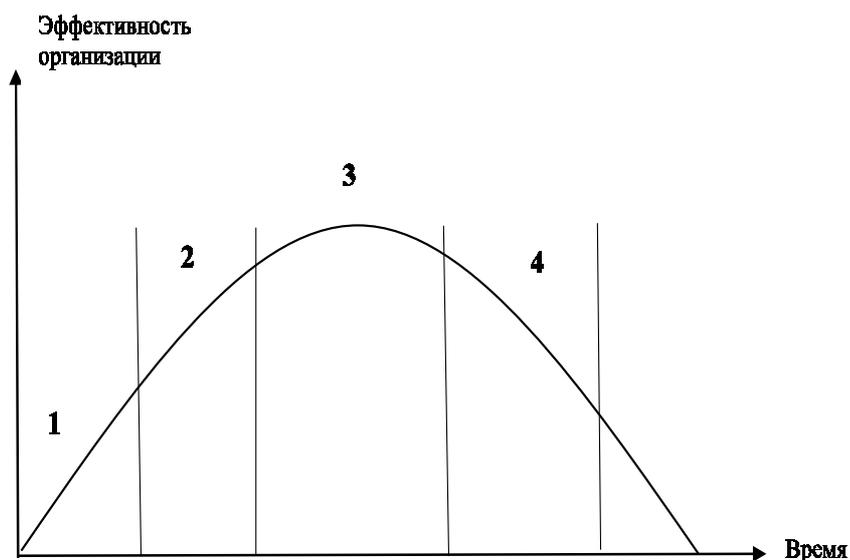
Keywords: motivation, stages of organization life cycle, motivational type of employee.

Управление человеком – это, по сути, управление его мотивацией. Проблема мотивации работников является одной из самых актуальных в настоящее время. С точки зрения менеджмента трудовую мотивацию можно определить как совокупность действий, направленных на активизацию рабочих усилий. Мотивация – это результат многоаспектного взаимодействия внутреннего мира человека. Кроме того, важное значение имеет ситуация, в которой осуществляется восприятие стимула и появляется активность, направленная на его получение.

При разработке системы мотивации следует принимать во внимание множество различных факторов, важнейшими из которых являются стратегические цели и стадия развития, на которой находится компания. Однако довольно сложно одновременно отслеживать все факторы, влияющие на мотивацию. Помочь в этом может концепция жизненного цикла организации, получившая развитие в работах Л. Грейнера, И. Адизеса, Д. Миллера, М. Скота, Т.Ю. Базарова, С.Е. Поварницыной, Н. Емельянова и многих других исследователей. Эта концепция обеспечивает максимальный учет различных управленческих факторов, а также способов реагирования

на организационные изменения. Этим объясняется возросший в последние годы интерес ученых и практиков к вопросам управления жизненным циклом организации [1].

Мы согласны авторами, считающими, что деловая организация проходит несколько циклов в своем развитии, каждый из которых имеет определенные цели, ценностные ориентации, признаки, методы управления и организацию труда. В деятельности организации на каждом цикле развития можно выделить ряд стадий: становление, рост, стабилизация, кризис (рис. 1). Кризис может завершиться либо прекращением деятельности компании, либо ее выходом на качественно новый уровень организации деятельности – на новый цикл. Нужно отметить, что новый цикл должен формироваться на основе совершенно иных подходов и методов управления. Подобное выделение стадий жизненного цикла организации можно встретить в работах [2–4].



1 – стадия «Становление», 2 – стадия «Рост», 3 – стадия «Стабилизация», 4 – стадия «Кризис»

Рис. 1. Стадии развития организации

Набор мотивационных воздействий на персонал должен быть привязан к стадии развития и не должен зависеть от цикла, потому что на одноименных стадиях разных циклов работники демонстрируют одинаковое поведение, которое определяется сходными побудительными мотивами [4].

Для выбора наиболее эффективной комбинации управляющих воздействий в структуре системы мотивации необходимо выделить особенности каждой стадии развития организации, а также определить основные потребности и мотивы, направляющие поведение работников на каждой стадии.

Рассмотрим признаки каждой стадии жизненного цикла организации и выделим особенности поведения персонала на каждой стадии.

Стадия «Становление» характеризуется следующими параметрами: динамичность структуры деятельности, некоторая неопределенность (хаос) в организации, устные договоры между руководителем и работником. В поведении персонала на этой стадии можно выделить следующие характеристики: энтузиазм, новаторство, коммуникабельность, работоспособность, готовность к риску, взаимовыручка, коллективизм, чувствительность к меняющимся условиям.

На стадии «Рост» происходит изменение структуры деятельности, увеличиваются объем и качество продукции (услуг). Наблюдается привлечение дополнительных ресурсов, изменение организационной структуры. Состояние персонала на этой стадии развития: увеличение количества сотрудников, организационная закреплённость, гибкость в изменяющихся условиях, проблемная ориентация, появление конфликтов.

На стадии «Стабилизация» организационная структура управления устойчива, организация в целом работает стабильно, но ее развитие либо замедляется, либо вообще приостанавливается. К особенностям поведения сотрудников на этой стадии развития можно отнести: понимание сотрудниками целей и правил, наличие необходимых навыков, готовность к обучению, отсутствие инициативы и творчества, отдельные конфликты.

Стадия «Кризис» характеризуется недопустимо низким уровнем эффективности деятельности. При этом наблюдается снижение объемов выпуска или продаж, неуклонное снижение прибыли, дефицит финансов. В поведении персонала отмечаются уменьшение приверженности фирме, повторяющиеся межличностные и межфункциональные конфликты, снижение трудовой активности.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что на стадии «Становление» предпочтительно использовать организационно-распорядительные воздействия для определения целей и методов работы, поскольку состояние персонала будет восприимчиво именно к этим воздействиям. Использование экономических и социально-психологических воздействий пока не требуется. На стадии «Рост» финансовые ресурсы требуются для развития фирмы, административные методы уже достигли своей цели, поэтому здесь будут востребованы социально-психологические меры для обеспечения поддержки работников. На стадии «Стабилизация» в организации появляется возможность использовать экономическое стимулирование. На стадии «Кризис» вновь следует отдать предпочтение организационно-распорядительным воздействиям, но теперь они должны быть направлены на реструктуризацию и выбор новых видов деятельности. В некоторых случаях могут потребоваться даже методы принуждения.

Формирование эффективной системы управления персоналом предполагает направленное воздействие на работников. Для этого нужно четко понимать, какие мотивы побуждают их к труду. Однако определить это бывает достаточно сложно. Для оптимизации этого процесса мы будем использовать упрощенную классификацию потребностей работников (рис. 2) [4].



Рис. 2. Классификация потребностей работников

В таблице 1. представлен список основных потребностей, мотивов и ожиданий работников, соответствующих уровням предложенной иерархии.

Таблица 1

Мотивационные факторы

Уровень иерархии	Потребности, мотивы, ожидания
Материальные потребности	Пища, вода, сон, жилье, чистота, физический отдых, средства удовлетворения первичных потребностей; безопасность, защищенность; зарплата, обеспечивающая удовлетворение первичных потребностей; психологический отдых, собственное благополучие, чувство территории, статус, моральное подкрепление, удобство рабочего места, зарплата, одобрение со стороны коллег и руководства, уверенность в завтрашнем дне, семейный комфорт, карьерный рост, успех, индивидуально значимое самовыражение
Социальные потребности	Социальный отдых, потребность в общении, взаимодействие, хорошие отношения в группе, соревнование, справедливость, равноправие, интересная работа, правовая и нормативная обеспеченность, довольствие от работы, гордость за успехи, сопричастность к делам фирмы, рост ответственности, повышение квалификации, полезность, одобрение результатов работы, ясные цели и задачи, получение информации, самореализация
Личностные потребности	Творчество в деятельности, стремление к новизне и к экспериментированию, саморазвитие, возможность совершенствования деятельности фирмы, повышение престижа фирмы, творчество в социально-культурной сфере, развитие социально-культурной сферы, доверие к профессионализму, пропаганда принципов гуманности и демократичности, участие в общественном развитии

Для разработки системы мотивации выделим три типа поведения работников в соответствии с доминирующей потребностью. У работника *типа А* насущными являются материальные потребности. К работе такой тип относится как к источнику получения средств для удовлетворения потребностей. Рабочие задания такой сотрудник может видоизменять для своего удобства, даже принося вред организации. Если он затрудняется выполнить задание, то сразу теряет мотивацию и прекращает работу.

Поведение работника *типа В* определяется социальными потребностями. Он оценивает свои действия и организационное окружение с точки зрения выполнения функциональных обязанностей и организационных норм. В случае возникновения трудностей при решении задачи этот сотрудник либо корректирует свои действия в рамках заданной нормы, либо ищет помощи у руководителя. Такой работник готов к дополнительному обучению.

Поведение работника *типа С* определяется личностными потребностями и направлено на постоянное совершенствование деятельности организации и повышение ее престижа. С трудностями в решении задач такой работник справляется сам.

Мы считаем, что при разработке эффективной системы мотивации деятельности обязательно учитываются поведение всех трех типов работников, их установки и формы реагирования.

Содержание деятельности по управлению персоналом определяется задачами, которые решаются организацией на различных стадиях ее развития [4]. Кроме того, материальные и моральные стимулы только в том случае приводят к повышению производительности труда, когда они соответствуют основным мотивам, лежащим в основе деятельности и поведения личности. Следовательно, стимулирование должно соответствовать типу поведения работника и стадии жизненного цикла организации.

Мы рассмотрели основные мотивационные ориентиры каждой стадии жизненного цикла организации и теперь можем выделить мотивирующие факторы для трех типов сотрудников (табл. 2).

Таблица 2

Мотивация работников на разных стадиях развития организации

Стадия ЖЦО	Основные факторы мотивации		
	Работник типа А	Работник типа В	Работник типа С
Становление	Стабильное материальное стимулирование, перспективы повышения зарплаты и социального статуса, поощрение командной работы, оперативности	Организационная поддержка, постановка конкретных задач с учетом предрасположенности, публичное одобрение положительных результатов, открытое общение, доверие, гарантия большей стабильности	Поощрение творческой активности, инициативы, привлечение к принятию решений, поручение новых необычных задач, подчеркнутое доверие профессионализму, поддержка донесения эффективных идей в коллектив
Рост	Аргументированная гарантия повышения материального стимулирования после внедрения нововведений в организации. Социальные льготы.	Разъяснение целей и задач организационных изменений. Подтверждение стабильности деятельности организации. Возможность обучения. Социальные льготы.	Моральное и материальное подкрепление инновационных идей, система поощрений неформальных лидеров, помогающих в проведении организационных изменений.
Стабилизация	Стабильное материальное стимулирование в соответствии с результатами работы и уровнем квалификации. Рост зарплаты при повышении объема и качества работы	Стимулирование четкого ответственности своему функционалу и нормам позиционного взаимодействия. Повышение квалификации. Поощрение новых способов решения сложных задач	Возможность саморазвития и большего вклада в деятельность фирмы. Поощрение поиска новых способов решения сложных проблем

Для стадии «Становление» характерно харизматическое влияние руководителя на подчиненных, заражение работников энтузиазмом, энергией, оптимизмом и командным духом. Рекомендуем здесь использовать моральное и, по возможности, материальное стимулирование инициативы и оперативности. Задачи сотрудникам назначаются с учетом их предрасположенности. На стадии «Рост» значимым в мотивационном плане выступает моральное и материаль-

ное стимулирование работников к поиску новых идей по совершенствованию деятельности в организации, поощрение работников, пропагандирующих необходимость организационных изменений, ведущих разъяснительную работу о необходимости внедрения нововведений в организации. На стадии «Стабилизация» работают стабильное материальное стимулирование и повышение зарплаты в соответствии с результатами работы и уровнем квалификации, поощрение профессионального роста и усовершенствования деятельности.

На стадии «Кризис» целью мотивации становится выживание организации. Поэтому важным для мотивации будет гарантия сохранения заработной платы. Результаты может дать компенсация за работу в критических условиях, система внутрифирменного кредитования и методы моральной мотивации.

Предложенный подход позволит сформировать эффективную систему мотивации для каждого работника организации. Изменение мотивационных воздействий на работников разных типов при переходе со стадии на стадию развития будет способствовать повышению эффективности функционирования организации на рынке и повышению ее конкурентоспособности.

1. Борновалова, Т. И. Методы управления деловыми организациями на различных стадиях жизненного цикла: дис... канд. экон. наук: 08.05.01 / Т.И. Борновалова. М, 2008. 167 с.

2. Чумак, В.Г. Мотивация персонала на основе моделей жизненных циклов в условиях модернизации экономики / В.Г. Чумак, А.О. Горбунова // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 3(101). С. 130–134.

3. Емельянов, Е.Н. Психология бизнеса / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварицына. М.: Армада, 1998. 511 с.

4. Бараусова, Е.А. Совершенствование системы методов управления персоналом в организациях малого бизнеса: дис... канд. экон. наук: 08.05.01 / Е.А. Бараусова. Владивосток, 2003. 136 с.

Рубрика: Перспективы социально-экономического развития Дальнего Востока в контексте современных тенденций управления

УДК 314.74

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ТОР МИХАЙЛОВСКИЙ «ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

А.А. Богомолов

бакалавр

В.А. Андреев

научный руководитель, доцент кафедры управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Актуальность выбранной темы обусловлена задачами, поставленными Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным в декабре 2013 года по определению регионов Дальнего Востока, где будет создана сеть территорий опережающего развития, с особыми условиями организации несырьевых производств, ориентированных, в том числе, и на экспорт.

Ключевые слова и словосочетания: Корпорация развития Дальнего Востока, Территория опережающего социально-экономического развития, Михайловский, резидент, Рус Агро Приморье.

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF THE PROJECT AAD MIKHAILOVSKY "PROBLEMS AND PERSPECTIVES".

The relevance of the chosen topic is determined by the tasks set by the President of the Russian Federation Vladimir Putin in December 2013. These tasks concern the definition of the Far

East regions, where a network of advanced development territories will be created, with special conditions for the organization of non-primary export-oriented industries.

Keywords: : *Far East Development Corporation, Territory of advanced social and economic development, Mikhailovsky, resident, Rus Agro Primorye.*

В рамках выполнения данной задачи делается акцент на стратегическое освоение территорий Дальневосточного региона, привлечению населения, созданию современных предприятий с высокопроизводительными рабочими местами и производстве с высокой добавленной стоимостью. 30 апреля 2015 года было принято Постановление Правительства Российской Федерации, в котором Акционерное общество «Корпорация развития Дальнего Востока» (КРДВ) определено управляющей компанией, осуществляющей функции по управлению территориями опережающего социально-экономического развития (ТОР) в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа. АО «КРДВ» рассматривает заявки потенциальных инвесторов на получение статуса резидента ТОР, обеспечивает строительство инфраструктуры ТОР, предоставляет земельные участки на ТОР для реализации проектов резидентов, а также оказывает поддержку резидентов в ходе их реализации. Руководство КРДВ осуществляется методом собрания, конференции или заседания, после чего создаётся документ, в котором определяются задачи обязательные для исполнения всеми участниками данного заседания (руководство КРДВ, резиденты ТОР). На основании вышеуказанного документа органы власти издают свои постановления, решения и другие нормативные акты.

Территория опережающего социально-экономического развития (ТОР) — часть территории субъекта Российской Федерации, на которой установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности. ТОР создаётся на 70 лет. Всего на территории Дальнего Востока создано 18 ТОР.

Резидентами ТОР являются индивидуальные предприниматели или являющиеся коммерческими организациями юридические лица, государственная регистрация которых осуществлена на территории опережающего социально-экономического развития согласно законодательству Российской Федерации, которые заключили в соответствии Федеральным законом (от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ) соглашение об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития и включены в реестр резидентов ТОР. Резиденты имеют целый ряд налоговых льгот: налог на прибыль 0% в течение первых 5 лет, 12% следующие 5 лет (льгота по региональной части налога устанавливается субъектом РФ); налог на землю 0% в течение первых 3 лет (льгота устанавливается муниципальным образованием), налог на имущество 0% в течение первых 5 лет, не более 2,2% следующие 5 лет (льгота устанавливается субъектом РФ) и единый социальный налог, снижены с 30% до 7,6% страховые взносы в ПФР, ФСС, ФОМС. Важно отметить, что льготы начинают действовать после окончания строительства, с момента ввода объектов в эксплуатацию и их запуска. Так же резиденты ТОР располагают административными преференциями, основными из которых являются предоставление земельных участков для реализации проектов и готовая инфраструктура. Далее идут привлечение иностранной рабочей силы без учета квот (доля устанавливается наблюдательным советом ТОР), сокращенные сроки проведения контрольных проверок, режим «одного окна» для инвестора, возможность применения процедуры свободной таможенной зоны (СТЗ), право управляющей компании на защиту резидента в суде.

В Приморском крае созданы четыре территории опережающего социально-экономического развития (Надеждинская, Михайловский, Большой Камень и Нефтехимический). ТОР «Михайловский» – это мощный сельскохозяйственный кластер, действующий на территории Михайловского, Спасского и Черниговского районов Приморского края Дальневосточного Федерального округа. ТОР «Михайловский» создана Постановлением Правительства РФ 21 августа 2015 года и специализируется на размещении крупных сельскохозяйственных производств и центров глубокой переработки и логистики сельхозпродукции. Общая площадь: 171 733,25 га. Резидентами ТОР Михайловский на сегодняшний день стали 10 компаний. Заявленный объем инвестиций 61 млрд руб., фактически вложено 26 млрд рублей. Запланированное количество рабочих мест 2973, на сегодняшний день создано более 300. По данным из макроэкономического расчета предполагаются поступления в бюджет от НДС 170 млн. руб. Резидентами ТОР «Михайловский» являются следующие компании: ООО «Мерси трейд», ООО «Приморский бекон», ООО «Рус Агро Приморье», ООО «Хороль Агро Холдинг», ООО «Дальневосточная сельскохозяйственная компания», ООО «Черниговский Агрохолдинг», ООО «Зод-

чий», ООО "Ти Эйч Рус Приморский", ООО «Русское поле», ООО «Молоко Приморья». Основными видами деятельности данных компаний являются: растениеводство, животноводство и производство пищевых продуктов.

В декабре 2015 года было заключено соглашение между Рус Агро Приморье и «КРДВ» на осуществлении деятельности на ТОР, строительство свинокомплексов и других объектов которые связаны с производством свинины. Предполагаемые инвестиции в проект должны составить более 15,8 млрд руб., на данный момент уже инвестировано компанией 9,717 млрд руб., а в будущем рассматривается увеличение до 29 млрд руб. Основные объекты «Рус Агро Приморье» на территории Приморского края это 7 комплексов по производству товарной свинины, с планируемым объемом производства 77 тыс. тонн в год в живом весе; убойное производство – 140 голов в час; комбикормовый завод мощностью 300 тыс. тонн в год; терминал для хранения зерна объемом 60 тыс. тонн; цех технических фабрикатов для переработки отходов производства с мясоперерабатывающего комплекса. Сырьё для кормов будут поставлять местные производители, компания «Прим Агро». До запуска комбикормового завода доставка комбикорма будет осуществляться из Тамбова, где расположен комбикормовый завод, который способен обеспечить компанию своей продукцией.

Таблица 1

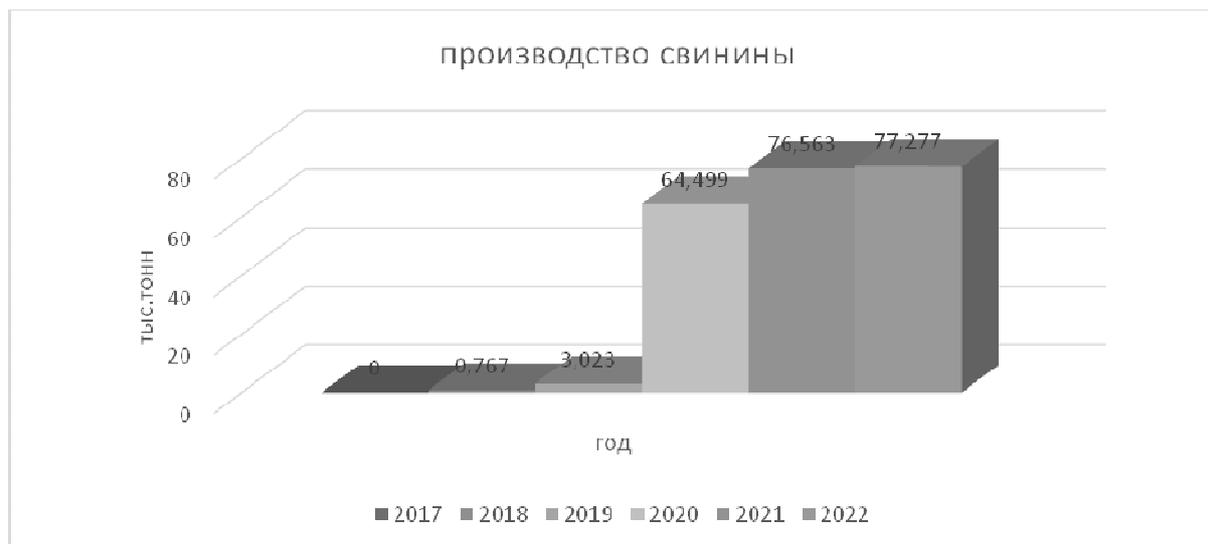
Сроки строительства объектов инвестиционного проекта ТОР «Михайловский»

№	Название объекта	Начало строительства	Окончание строительства	Дата заселения
1	СК «Дубки 1»	20.09.2017	17.11.2018	Март 2019
2	СК «Дубки 2»	01.04.2017	15.09.2018	Октябрь 2018
3	СК «Степное 1»	05.09.2017	12.11.2018	Март 2019
4	СК «Степное 2»	05.09.2017	02.12.2018	Март 2019
5	СК «Ленинский 1»	01.06.2017	30.10.2018	Октябрь 2018
6	СК «Ленинский 2»	01.06.2017	30.10.2018	Март 2019
7	СК «Абрамовский 1»	01.05.2018	01.05.2019	Июль 2019
8	Комбикормовый завод	15.11.2017	25.03.2019	
9	Элеваторный комплекс	10.06.2017	17.09.2018	
10	Племенная ферма	01.06.2017	15.09.2018	
11	Цех технических фабрикатов	16.10.2017	24.11.2018	
12	Убойное производство	Июль 2018	Февраль 2020	

Строительство всей инфраструктуры полностью синхронизировано со строительством объектов резидентов. Запланированные расходы из краевого бюджета составляют 2,451 млрд руб., на 2018 год заложено 1,629 млрд из этих средств. Исполнителями являются департаменты дорожного хозяйства, ЖКХ и градостроительства. За счет средств регионального бюджета создаётся автодорожная инфраструктура. В 2017 год построено 7 км дорог, выполнен ремонт на 16 км и предусмотрен ремонт дорог на текущий год. Запланировано строительство: от дорог регионального значения до границ земельных участков Рус Агро приморье и вдоль них. На строительство систем водоснабжения и водоотведения предусмотрено выделение 495 млн руб. из местного бюджета. Для выполнения данных мероприятий в 2016 году были проведены проектные работы, а в 2017 году выбран подрядчик. В настоящее время ведутся работы, срок завершения – июль текущего года. Мощность потребления 2600 куб метров в сутки и водоотведение 1500 куб метров в сутки. За счет средств федерального бюджета резидентам обеспечили развитие сетевой инфраструктуры. По договору технологического присоединения с ДРСК Приморье создается 3 подстанции (Агрокомплекс, Дубки и Ленинское) и линии 10 Киловольт до границ земельных участков резидентов. На сегодняшний день закончено строительство подстанции Агрокомплекс и резидент готов принять мощности этой подстанции. За счет средств инвестиционной программы ПАО Газпром создается газотранспортная инфраструктура.

На построенных предприятиях компании Рус Агро Приморье будут 1555 человек. Основной персонал для работы на производстве планируется привлечь с разных районов Приморского края. В их число не включены офисные сотрудники, работающие в городе Уссурийске. Подготовка отдельных кадров будет производиться в Уссурийском аграрном колледже, в 2018 году будет произведен первый набор студентов из 15 человек по специальности «Технология производства мяса и мясных продуктов».

Одним из основных видов деятельности компании является производство свинины. Ниже на диаграмме приведен объем производства в 2017-2022 гг. Так же на территории ТОР Михайловский работает другой резидент: ООО «Мерси трейд». Объёмы его производства в 2016 году уже составляли 4 тыс. тонн свинины, а в 2019 году планируют выйти на мощность в 10 тыс. тонн.



В России в 2017 году по сравнению с предыдущим годом объем потребления мяса на душу населения увеличился на 3 % и составил по разным подсчетам около 75 кг., свинина составляет треть от этого количества (25 кг). По итогам 2016 года обеспеченность мясом и мясопродуктами, произведенными отечественным АПК, превысила 90%, что на 5% выше определенного в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации параметра (85%) и продолжает расти. По итогам 2017 года экспорт продукции свиноводства увеличился на 34,2% к аналогичному периоду прошлого года и составил 71,0 тыс. тонн. Поставки осуществлялись в страны СНГ и в страны ближнего зарубежья.

Какое количество свинины необходимо для жителей Дальневосточного региона, чтобы исключить импортную продукцию и как это отразится на местных производителях? Если население Дальнего Востока 6300000 человек и каждый съедает 25 кг свинины в год, то получаем 157,500 тыс. тонн годового потребления. Население Приморского края 1 913 037 человек, соответственно 47,825 тыс. тонн годового потребления. Необходимый объем импорт замещения составляет 10% по 2016 году, а на сегодняшний день и менее того. В соответствии с приведенными выше данными потребность в свинине отечественного производства на Дальнем востоке составляет 15,75 тыс. тонн и 4,78 тыс. тонн в Приморском крае. Сразу возникает вопрос, о дальнейшей реализации продукции. Исходя из модели развития предприятий, прогнозируемых объемов производства и географического расположения ТОР Михайловский предполагается экспорт продукции в страны Азиатско-тихоокеанского региона, о чем и говорилось ранее резидентами. 21 февраля 2018 года исполнительный директор компании Рус Агро Приморье признался, что вопрос об экспансии на китайский рынок комментировать не может, отметив, что по действующему бизнес-плану предусмотрены поставки продукции на внутренний рынок. В Приморском крае практически нет недостатка свинины с учетом производства компании Мерси трейд, причем работающих не на полную мощность (в данный момент идет строительство свинокомплексов). В 2020 году у Рус Агро Приморье планируется резкий рост производства до 64 тыс. тонн, к тому времени на полную мощность заработает Мерси трейд, что добавит ещё 10 тыс. тонн. Местные производители, крестьянско-фермерские хозяйства и частные лица не справятся с конкуренцией, не имея таких налоговых льгот, административных преференций и

объёмов продаж как у резидентов ТОР. Они будут вынуждены закрыть свои производства, а работники переходить с закрывшихся предприятий на предприятия резидента. Так компании, работающие в аналогичном сегменте, уже сегодня озадачились продажей своих объектов, понимая, что в ближайшем будущем могут оказаться не способны противостоять натиску резидентов. Важно сказать, что закрываются действующие предприятия, от деятельности которых идет уплата налогов в данный момент, а резиденты ТОР начнут их уплачивать в полном объёме только по истечении льготного периода, т.е. в лучшем случае начиная с 2020 года, тем более что сроки ввода в эксплуатацию постоянно сдвигаются.

Еще на стадии строительства администрация Михайловского района указывала на порядок, обязывающей подрядчиков и субподрядчиков регистрироваться в местном налоговом органе и уплачивать НДС в краевой и районный бюджеты. По информации «Рус Агро» в сентябре 2017 года работало 15 подрядчиков, около 800 человек, на февраль 2018 года около 1000. На октябрь 2017 года в местном налоговом органе было зарегистрировано 5 подрядчиков, из них только один реально платил НДС. В 2017 году суммарно поступило в бюджет 4,065 млн. руб., и эта сумма должна быть минимум в 5, а то и 10 раз выше. На сегодняшний день зарегистрировано только 7 подрядчиков, и ситуация не меняется. Пока есть только планируемые суммы по налогам к отчислению в 2018 году: федеральный бюджет – 24406 тыс. руб. (НДС 85%, недропользование), региональный бюджет – 1022 тыс. руб. (транспортный, налог на имущество), местный – 4714 тыс. руб. (НДС 15%, земля). К 2026 году планируется поступления в бюджеты различного уровня около 6 млрд руб.

Компания Примагро (входящая в группу компаний Рус Агро), которая обеспечивает собственную кормовую базу, ведет достаточно агрессивную политику по отношению к мелким производителям, всячески вытесняя их с рынка. Одним из примеров можно назвать Уссурийский масложирокомбинат (МЖК), ведущий закупку сои у местных компаний и частных производителей по приемлемой для них цене. После того как Уссурийский МЖК стал активом Примагро, цена на сою резко опустилась вниз, что повлекло за собой снижение прибыли или полное её отсутствие в данном сегменте. Для производства 80 тыс. тонн свинины при нынешних технологиях необходимо 5-6 кг зерна на один кг мяса, получаем около 450000 тонн кормов. В Приморье столько не выращивают, соответственно доставлять недостающее количество придется из других регионов, что спровоцирует дефицит кормовой базы и негативно отразится на местных производителях.

Можно сделать вывод, что получение налогов в тех объемах, в которых обещают резиденты ТОР положительно скажутся на местных и региональных бюджетах. Для развития региона большая часть прибыли должна оставаться здесь и вкладываться в инфраструктурные объекты, медицину, образование, культуру, социальную сферу и т.д. Должны улучшаться условия жизни и расти доходы населения. Согласно стратегии развития должны реализовываться геополитические задачи закрепления населения на Дальнем Востоке за счет формирования развитой экономики и комфортной среды обитания человека.

-
1. Постановление Правительства РФ от 21 августа 2015 г. № 878 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Михайловский»
 2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»
 3. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»
 4. <http://ab-centre.ru/news/potreblenie-myasa-v-rossii-za-2016-god-vyroslo-na-1-kg>
 5. <http://www.agroinvestor.ru/markets/news/28193-srednee-potreblenie-myasa-v-etom-godu-prevysit-75-kg/>
 6. http://dvkapital.ru/territory/primorskij-kraj_14.02.2018_11626_skolko-primorskij-kraj-nashel-i-poterjal-na-torakh-i-rezhime-spv.html
 7. <http://erdc.ru/about-tor/>
 8. <http://meatinfo.ru/news/schweizer-bauer-v-2017-m-v-rossii-stali-est-bolshe-myasa-380610>
 9. <http://pigua.info/ru/euworld/414/>
 10. <https://primamedia.ru/news/671386/>
 11. <http://rosng.ru/content/ekspert-v-rossii-prodolzhaet-rasti-potreblenie-myasa>
 12. <http://rusagrogroupp.ru/ru/>

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Т.А. Субботина

магистрант

И.В. Попова

доцент, канд. экон. наук

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Что такое стратегическое управление? Каковы ключевые различия в элементах стратегического управления между гос. учреждениями и коммерческими организациями? Какие факторы оказывают влияние на выбор стратегии управления в гос. Учреждениях? На эти и другие вопросы можно найти ответы в данной статье.

***Ключевые слова и словосочетания** управление, стратегическое управление, особенности управления, бюджетные учреждения, государственные учреждения, стратегия.*

FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT IN PUBLIC INSTITUTIONS

What is strategic management? What are the key differences in the elements of strategic management between the state. institutions and commercial organizations? What factors influence the choice of management strategy in the state. Institutions? These and other questions can be answered in this article.

***Keywords:** management, strategic management, management features, budget institutions, government institutions, strategy.*

Понятие стратегического управления введено в 60-70х годах прошлого века для разграничения следующих понятий: управления, осуществляемого на высшем уровне и текущего управления. В создание стратегического менеджмента как новой дисциплины внесли вклад многочисленные авторы. К ключевым фигурам, оказавшим наибольшее влияние на ее формирование, принято относить Альфреда Чандлера, Игоря Ансоффа и Питера Друкера.

Существует множество понятий стратегического управления. Одно из ключевых подразумевает, что стратегическое управление – это управление организацией, предприятием или учреждением в долгосрочной перспективе. То есть это управление рассчитано на долгосрочные цели и действия организации (учреждения) и предусматривает комплекс взаимосвязанных долгосрочных мер и подходов.

В качестве основных этапов стратегического управления выделяют:

- анализ среды;
- определение миссии и целей организации;
- формирование и выбор стратегии;
- реализация стратегии;
- оценка и контроль выполнения стратегии.

Стратегическое управление является универсальным подходом, который применим не только к коммерческим, но и к государственным и муниципальным учреждениям. Для эффективной реализации стратегии управления в государственных и муниципальных учреждениях важно учитывать специфику их деятельности и структурные особенности.

Факторы, оказывающие влияние на стратегическое управление в государственных и муниципальных учреждениях:

- жесткая регламентированность деятельности законодательством.
- повышенный контроль со стороны государства и проверяющих органов.
- нехватка бюджета и персонала.

– бюрократизм.

Миссия и цели государственных учреждений не должны идти в разрез со стратегиями и программами развития, принятыми на региональном, федеральном и муниципальном уровне. Соответственно проекты развития учреждений формируются на их основе.

Помимо этого, ключевым отличием является то, что стратегическое управление государственных учреждений направлено на достижение общественно важных целей и задач, а не на получение прибыли, как в коммерческих организациях. Соответственно набор показателей для оценки и контроля выполнения стратегии будет кардинально другой и в большинстве своем состоять из качественных, а не количественных показателей.

Результаты реализации стратегии оцениваются, и с помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов.

Помимо этого, значительное влияние на внедрение стратегического управления в государственных учреждениях является отсутствие необходимого опыта в разработке стратегических планов и недостаточный уровень квалификации персонала. При этом персонал выступает в качестве основного рычага достижения поставленных целей и задач. Нехватка ставок и финансирования не позволяет привлечь к работе в государственных учреждениях необходимых специалистов, а управленческий персонал имеет профильные деятельности учреждения образование и зачастую не владеет экономическими и управленческими навыками, необходимыми в процессе стратегического планирования.

Также при внедрении стратегического управления особое внимание следует уделить на мотивацию персонала, так как она значительно ниже, чем в коммерческих организациях. Централизованность в гос. учреждениях также снижает эффективность стратегического управления. Снижается уровень ответственности и исполнительности работников.

Немаловажным фактором, который уже затрагивался ранее, является финансирование гос. учреждений. Оно происходит из бюджета и на строго запланированные статьи затрат. Это значительно снижает гибкость стратегического управления, скорость реагирования организации на изменения.

Тем самым снижается возможность оперативного маневрирования. Также на это оказывает влияние расширенная централизованная система и отсутствие возможности самостоятельного принятия решений в гос. учреждениях. Данную проблему можно иногда наблюдать в крупных коммерческих холдингах и организациях где нет отделов планирования и реагирования, а также отсутствует четкое разграничение функциональных обязанностей по отделам.

К плюсам относится относительная стабильность и защита гос. учреждений вышестоящими органами управления. Внешнее финансирование также можно отнести к плюсам. Рассмотрим их более подробно.

Государственные и муниципальные учреждения в большинстве находятся на полном финансировании. То есть при реализации стратегического управления учреждение не заинтересовано в увеличении прибыли.

Стабильность и защита гос. учреждений вышестоящими органами управления позволяет учреждениям развиваться в рамках действующего законодательства. Зачастую, финансовые кризисы и нестабильная ситуация в стране в первую очередь оказывают влияние на коммерческие организации. Однако такая стабильность и уверенность в том, что учреждение не обанкротится, порождает отсутствие мотивации персонала к выполнению стратегических планов. Любые новые функциональные задачи в рамках реализации стратегического управления в учреждении воспринимаются персоналом, как дополнительная нагрузка к основным задачам. Объем работы растет, а заработная плата из-за ограниченности внешнего финансирования остается той же.

Далее рассмотрим внешнюю и внутреннюю среду гос. учреждений. Они отличаются высоким уровнем стабильности и определенности. Это вызвано тем, что деятельность учреждений строго регламентирована (есть типовые штатные расписания, отраслевые регламенты по начислению заработной платы, требования по ведению бухгалтерского учета, проведению торгов и т. д.). Стабильность внешней среды объясняется упоминаемыми ранее отраслевыми государственными, региональными и муниципальными стратегиями, программами и концепциями.

Ключевые различия в элементах стратегического управления между гос. учреждениями и коммерческими организациями представлены в табл. 1.

**Различия в элементах стратегического управления между гос. учреждениями
и коммерческими организациями**

Элемент стратегического управления	Коммерческое предприятие	Государственные учреждения
Бюджет	Определяется руководством организации на основе анализа	Регламентирован муниципальным, региональным или федеральным заданием
Уровень мотивации персонала	Регулируется руководством предприятия по собственному усмотрению	Низкий, регулируется слабо
Основная цель	Получение прибыли, или связаны с получением прибыли	Общественно значимые функции
Внешняя и внутренняя среда	Подвержена постоянным изменениям, плохо регулируется	Относительно стабильны, в силу действия регламентирующих документов
Контроль и оценка результативности	Находится в компетенции непосредственного руководителя	Осуществляется специальными органами, населением, гражданами, а также самим учреждением
Квалификация персонала	Возможность непрерывного обучения сотрудников, повышения квалификации, совершенствования техники решения проблем.	В большинстве случаев ограничивается профильным образованием. Обучение и повышение квалификации происходит редко.
Формирование стоимости услуг (товаров)	Определяется на основе рыночных механизмов определения стоимости	Устанавливается на основе действующего законодательства, приказов и положений.
Направленность	На правила и процедуры, оценку затрат.	На цель, миссию и мониторинг результативности (социальной значимости) деятельности

Таким образом, при внедрении стратегического управления учреждениям государственного и муниципального сектора важно учитывать ряд специфических особенностей, рассмотренных выше. Четко сформулированная миссия учреждения, правильное распределение обязанностей, получение максимальной отдачи от квалифицированных работников умственного труда, повышение эффективности их труда — важные аспекты в процессе стратегического управления государственными и муниципальными учреждениями.

Построение эффективного стратегического управления на предприятиях государственного и муниципального сектора выступает в качестве приоритетной государственной задачи, поскольку они являются важнейшими элементами полноценного функционирования общества и призваны удовлетворять общественно значимые потребности.

1. Ажаханова, Д.С. Современные подходы к стратегическому управлению / Д.С. Ажаханова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2013. № 19. С. 16–18.

2. Гапоненко, А.Л. Стратегическое управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент орг». / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. 4-е изд., стер. М.: Издательство «Омега-Л», 2015. 464 с.

3. Ермолина, Л.В. Место и роль оценки стратегической эффективности в процессе управления предприятием / Л.В. Ермолина // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 7 (108) С. 30–36.

4. Назаров, В.П. Стратегическое планирование как важнейший фактор повышения эффективности государственного управления / В. П. Назаров // Власть. 2013. № 12. С. 4–11.

РАЗВИТИЕ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Пяо Ихуа
аспирант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматриваются рыночные преобразования в российской и мировой экономиках вызывают радикальную перестройку хозяйственных механизмов. В новых формирующихся отношениях кооперативы выступают как важные хозяйствующие субъекты.

Ключевые слова и словосочетания: *развитие, совместный, предпринимательство, исследование, историческая перспектива..*

THE DEVELOPMENT OF THE JOINT VENTURE

The article examines market changes in the Russian and world economies causing a radical restructuring of economic mechanisms. In the new emerging relations, cooperatives act as important economic agents.

Keywords: *development, joint, entrepreneurship, research, historical perspective.*

В настоящее время проведённые исследования показали, что историческая перспектива совместной деятельности насчитывает несколько этапов:

1 этап – до XI–XII вв. – содержит отдельные редкие примеры таких отношений, не оформленных юридически;

2 этап – XI–XII – конец XVIII в. отмечен начавшимся оформлением совместной деятельности соглашениями и некоторыми другими документами. Известно, что в XII–XIII вв. британские купцы осуществляли совместную закупку и перепродажу товаров.

3 этап – XIX в. – начало XX в. характерен появлением более сложных видов совместной деятельности, в их числе можно назвать и инвестиционную. Промышленники и купцы из наиболее развитых стран, промышленный переворот в которых произошел ранее, и уже был завершен период так называемого «первоначального» накопления капитала, начали расширять сферы приложения финансовых средств.

Характерная черта первых 3-х этапов состоит в том, что капиталы преимущественно вкладываются в денежной форме.

4 этап – начало XX в. – 50-е годы XX в. Этот этап характеризовался множеством разобщающих факторов (Октябрьская революция 1917 г.; Великая депрессия; две мировые войны; образование после Второй мировой войны обособленной и обширной социалистической системы, что привело к противодействию двух секторов в мировом сообществе и длительному периоду «холодной войны» и др.). В силу этих событий расширение масштабов и видов совместной деятельности замедлилось;

5 этап – 50-е годы XX в. – начало XXI в. ознаменовался периодом динамичного и эффективного развития всех форм и видов совместной деятельности, к этому относится и совместное предпринимательство.

6 этап – начало XXI в. – по настоящее время – отличается мощным развитием совместного предпринимательства и инвестиционного климата, экономической нестабильностью, коррекцией правил ведения предпринимательской деятельности, связью происходящих изменений со сменой однополярной модели мирового сообщества.

В итоге, как уже указывалось, эффективность затрат партнеров, принимающих участие в проектах совместного предпринимательства, напрямую зависит от их участия в практической деятельности, направленной на формирование совместного предприятия, а также управления им.

1. Анюшев, Ю.Б. Муниципально-частное партнерство как инструмент развития малого предпринимательства / Ю.Б. Анюшев // Финансы. Экономика. Стратегия. 2010. № 11.

2. Аганбегян, А. Кризис: Беда и шанс для России / А. Аганбегян. Астрель, Харвест: АСТ, 2009. 218 с.
3. Глазьев, С. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции / С. Глазьев // Экономист. 2007. №5. С. 3-16.
4. Предпринимательство / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. 3-е изд., перераб. и доп. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 581 с.
5. Семеко, Г.В. Совместное предпринимательство: учебное пособие / авт.-сост. Г.В. Семеко, канд. экон. наук. М.: ИКД «Зерцало-М», 2004. 120 с.
6. Линь Ифу林毅夫.解读中国经济：北京大学出版社2014年.23-103页. Интерпретация китайской экономики, 2014. Издательство Пекинского университета, с23-102.
7. Чжан Вэйин张维迎. 理念的力量：什么决定中国的未来：西北大学出版社2014年. 31-49页. Сила идей: что определяет будущее Китая, 2014. издательство северо-западного университета, с31-49
8. Ху Шули胡舒立.新常态改变中国：民主与建设出版社2014年.32-67页. Новые нормальные изменения в Китае, 2014. – демократичное издательство, с. 32-67.

Рубрика: Современное управление: актуальные вопросы, достижения и инновации

УДК 339.336

ОЦЕНКА АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ ООО «ЛИКО ВЛК»

С.С. Сергеева
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Актуальность изучения рынка и ассортимента детских товаров связана с большой конкуренцией среди продавцов данной отрасли. Конкуренция в отрасли детских товаров существенно зависит от демографической и экономической ситуации в стране. Для формирования выигрышной торговой тактики и осуществления оптимальных закупок предпринимателям следует изучить аспекты управления ассортиментом.

***Ключевые слова и словосочетания:** структура ассортимента, ассортиментная политика, детские товары, ABC-анализ, XYZ-анализ, потребительские предпочтения, рациональность ассортимента.*

EVALUATING THE PRODUCT RANGE OF THE TRADING COMPANY «LIKO VLK CO. LTD»

The relevance of studying the market and the range of children's products is associated with a great competition among the sellers of this industry. The competition in the children's products industry depends on the demographic and economic situation in the country. Entrepreneurs should study this topic to form a winning trade tactic and implement optimal procurement.

***Keywords:** assortment structure, assortment policy, children's products, ABC-analysis, XYZ-analysis, consumer preferences, rationality of assortment.*

Тенденция стагнации в отрасли детских товаров наблюдается в России последние несколько лет. Объем рынка детских товаров в целом по итогам 2017 года, по оценкам Ipsos Comcon, достиг 529 млрд руб., прирост составил 1 процент по сравнению с 2016 годом [1].

Основные требования покупателей в отрасли детских товаров определяются не только непосредственным потребителем – ребенком, а также его родителями. При выборе товара покупатели обращают внимание на качество, безопасность и цену товара. В условиях сложившейся экономической ситуации в стране потребители обращают внимание на цену. Родители стараются экономить, при этом получить товар лучшего качества по приемлемой цене. Покупате-

ли заранее изучат товар и его узнают цену в интернете, процент импульсивных покупок минимален или вовсе отсутствует. В некоторых категориях детских товаров наблюдается сезонность, в основном, это применимо к одежде, обуви, товарам для игр на улице и другим. Производители детских товаров учитывают новые популярные тренды в детском сегменте, например, создание игрушек с героями известных мультфильмов.

Компания ООО «ЛИКО ВЛК» занимается розничной и оптовой продажей детских крупногабаритных товаров. Для продажи крупногабаритных товаров с минимальными затратами на складское хранение компании необходимо составлять план закупок оптимально, учитывая сезонность и тенденции продаж.

Ассортимент товаров торговой компании очень важно составлять, учитывая множество факторов. Покупатели предпочитают выбирать товар, когда имеется широкий ассортимент и есть возможность выбрать из множества вариантов. Ассортимент товара – перечень товаров, объединенных по какому-либо признаку и удовлетворяющие потребности человека [2].

Для анализа ассортимента компании ООО «ЛИКО ВЛК» были использованы методы ABC-анализа, XYZ-анализа и совмещенный анализ, с использованием ABC-анализа и XYZ-анализа.

ABC-анализ позволяет изучить товарный ассортимент на предмет его прибыльности для продавца, а XYZ-анализ дает возможность исследовать продаваемость как отдельных товаров, так и товарных групп.

Методика ABC-анализа основана на принципе Парето, открытом итальянским экономистом Парето в 1897 году. В общем виде он формулируется так: «20% усилий дают 80% результата». При анализе ассортимента его можно трактовать так: 20% ассортимента дают 80% выручки. Техника проведения ABC-анализа предусматривает группировку проранжированных объектов с точки зрения их весомости для формирования выбранного показателя. Первая группа, категория товаров А, характеризуется значительным вкладом в анализируемый показатель, категория В имеет средний вклад, С – совсем незначительный. Товары, попавшие в категорию С могут быть исключены из ассортимента, если это не повлияет на другие интересы предприятия и если они не являются товарами-новинками [3].

Для проведения ABC-анализа ассортимента компании ООО «ЛИКО ВЛК» были использованы данные о продажах категорий товаров с октября 2016 года по октябрь 2017 года.

По результатам анализа товарного ассортимента ООО «ЛИКО ВЛК» были выделены следующие категории:

- категория А: автокресла, коляска;
- категория В: коляска-трость, стул для кормления, велосипед;
- категория С: автолюлька, кровать, матрас, самокат, горшок, комод, ванна детская, ящик для игрушек, манеж, ремень крепления, комплект «Сдобина» в кровать, подгузники, ходунки, чехол для стульчика, наматрасник, качели, рюкзак-кенгуру, кронштейн, музыкальная карусель, корзина, прибор автоукачивания, каталка, одеяло конверт, игровая палатка, одеяло байковое, бортик в кроватку, держатель поручня/коляска, дождевик, сетка москитная, комплект постельного белья, опора для балдахина.

Разделение категорий товаров на А,В,С основано на разделении товаров: А – наиболее ценные, 20% ассортимента, которые обеспечивают 80% продаж. В – промежуточные, 30% ассортимента, составляющие 15% продаж. С – наименее ценные, 50% ассортимента, составляющие 5% продаж.

В компании ООО «ЛИКО ВЛК» две группы товаров входят в категорию А: автокресла и коляски. Компания начала свою деятельность с продажи автокресел, поэтому продажа автокресел является приоритетной. Данная группа товаров является важной, она приносит большую долю выручки и, соответственно, большую прибыль.

В категорию В входят группы товаров: коляска-трость, стул для кормления, велосипед. Данные товары также важны для компании, их продажи составляют около 15%, но приносят достаточную прибыль.

Группа товаров категории С составляет 50% ассортимента, т.е. данных товаров много, но приносят они меньшую выручку компании. Некоторые товары данной группы целесообразно убрать из ассортимента, однако, в этой категории есть товары, которые являются сопутствующими, поэтому от них нельзя избавляться. Также к этой категории относятся товары-новинки, которые только появились в продаже.

Вторым этапом оценки товарного ассортимента ООО «ЛИК ВЛК», после проведения ABC-анализа, с помощью которого был определен вклад каждого товара в оборот и прибыль магазина для эффективного управления ассортиментом, проведен XYZ-анализ.

XYZ-анализ определяет стабильность продаж товара за определенный период. Основная идея XYZ-анализа состоит в группировании объектов по однородности анализируемых параметров, другими словами по коэффициенту вариации.

Метод данного анализа заключается в расчете для каждой товарной позиции коэффициента вариации или колебания расхода (объема продаж). Этот коэффициент показывает отклонение объема продаж от среднего значения и выражается в процентах [4].

В качестве параметра могут быть: объем продаж (количество), сумма продаж, сумма реализованной торговой наценки. В данном анализе параметром выступает выручка ежемесячно за год.

В компании ООО «ЛИКО ВЛК» большой коэффициент вариации, так как основная деятельность компания оптовый продажи и клиенты, делают большие закупки одновременно большими партиями, иногда используется позаказная система, поэтому учесть стабильность продаж сложно. Для данной компании была разработана своя система XYZ-анализа:

- В группу X входят категории товаров с коэффициентом вариации до 20%;
- В группу Y входят категории товаров с коэффициентом вариации до 50%;
- В группу Z входят категории товаров с коэффициентом вариации до 100%;
- В группу ZZ входят категории товаров с коэффициентом вариации более 100%.

Категорий товаров, которые входят в группу X, нет, так как минимальный коэффициент вариации составляет 46%.

Категория Y – товары, имеющие колебания в спросе и, как следствие, средний прогноз продаж. Отклонение от средней величины продаж существует, но оно колеблется в разумных пределах.

Категория Z – товары с нерегулярным потреблением, какие-либо тенденции отсутствуют, точность прогноза продаж невысокая.

Категория ZZ – товары с непредсказуемым потреблением. Продажи некоторых товаров этой группы происходят раз в месяц или вообще отсутствуют. В эту группу могут входить товары с сезонными колебаниями.

Результаты позволяют разделить товары по категориям и выделить для них место на складе, уровень запасов и организацию доставки.

На третьем этапе было проведено совмещение полученных результатов в табл. 1.

Таблица 1

Совмещенная таблица ABC- и XYZ-анализа

AY	AZ	AZZ
Автокресла	Коляска	-
BY	BZ	BZZ
-	Стул для кормления	Коляска-трость Велосипед
CY	CZ	CZZ
Матрац	Кроватка Ванна детская Автолюлька Комплект «Сдобина» в кровать	Ремень крепления Наматрасник Манеж Ходунки Подгузники Чехол для стульчика Самокат Горшок Комод Качели

Автокресла являются лидером, как видно из таблицы 1, они входят в группу «AY». Они приносят компании большую выручку и показывают более устойчивые продажи. Данный товар наиболее ценен, он всегда должен быть в запасе, необходимо постоянно следить за его наличием на складе.

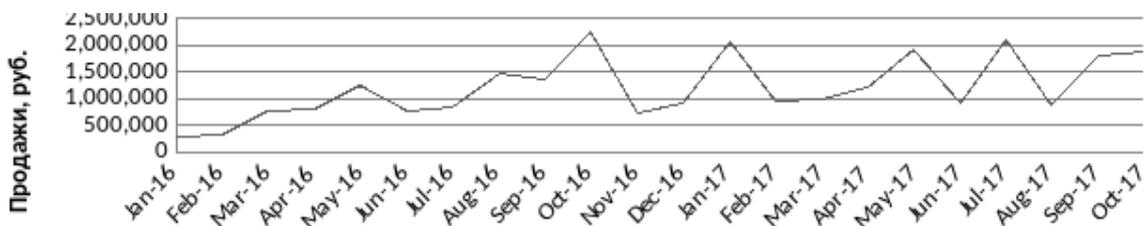


Рис. 1. Динамика продаж автокресел

На рисунке 1 видна динамика продаж автокресел с января 2016 года по октябрь 2017 года. Пиковые периоды (за анализируемый период): январь, май, октябрь, июль, январь.

Также коляски являются важным товаром, который формирует большую часть выручки. Коляски ходят в группу «AZ», их продажи менее устойчивые и стабильные по сравнению с автокреслами, что видно на рисунке 2. Пиковые периоды (за анализируемый период): февраль, апрель, май, октябрь.

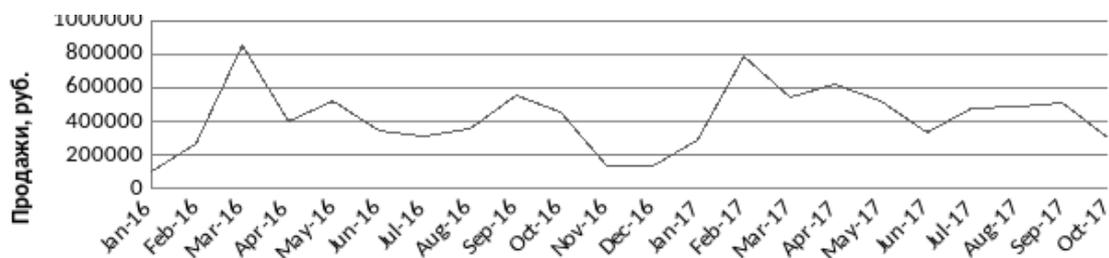


Рис. 2. Динамика продаж колясок

Стулечики для кормления находятся в группе «BZ», т.е. это средние продажи, нестабильный спрос, данный товар приносит компании средний процент выручки. Пиковые периоды (за анализируемый период): январь, февраль, июль, октябрь.

Группа «BZZ», в нее входят такие товары как коляски-трости и велосипеды. Велосипеды и коляски-трости являются сезонным товаром, за анализируемый период их продажи приносят большую долю выручки в конце зимы и весной.

Продажи, несмотря на сезонность, сложно прогнозируемы. Компании – клиенты осуществляют закупку товаров заранее, учитывая, что в ритейле спрос на данные товары начинается в середине весны.

Товары, вошедшие в группу «CZ» отличаются значительными колебаниями в продажах и малым вкладом в результат. Стоит отметить продажи кроваток, в последние месяцы анализируемого периода продажи заметно стабилизировались, продажи стабильно увеличиваются. Данная тенденция видна на рисунке 4. Компания должна контролировать данную тенденцию и поддерживать наличие товара на складе.

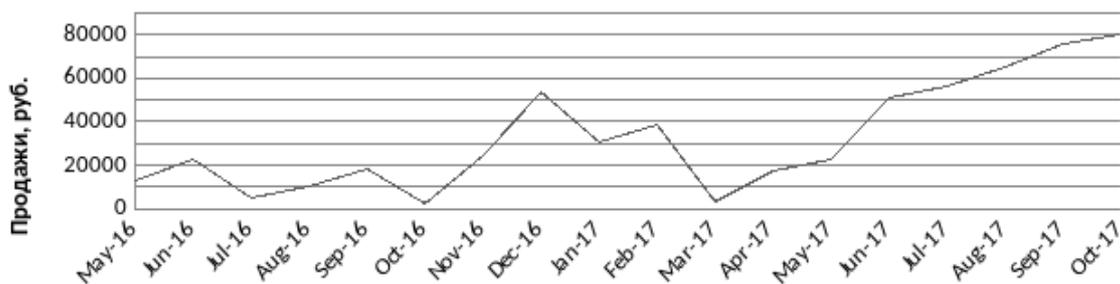


Рис. 4. Динамика продаж кроваток

Группа товаров «СУ» составляют матрасы. Компания активно занималась продвижением данного товара, чтобы продажи были стабильны. Хотя данный товар приносит компании малую долю выручки, но продажи происходят постоянно, поэтому стоит контролировать наличие запасов на складе.

Товары в группе «CZZ»: ремень крепления, наматрасник, манеж, ходунки, подгузники, чехол для стульчика, самокат, горшок, комод, качели. Некоторые из товаров этой категории являются сопутствующими товарами, их нельзя убирать из ассортимента: ремень крепления, наматрасник, чехол для стульчика. Спрос на данные товары нерегулярный и вклад в выручку незначительный, но наличие данных товаров необходимо. Чтобы повысить продажи сопутствующих товаров, в розничной точке продаж продавцу (при оптовых продажах менеджеру по продажам) стоит обращать внимание покупателя на эти товары.

Ходунки, горшок, качели, самокат – товары новые в ассортименте, в динамике их продажи увеличиваются, поэтому убирать их из ассортимента будет необоснованно.

Комод и подгузники – товары, продажи которых минимальны и в динамике не увеличиваются. Данные товары можно вывести из ассортимента.

Опираясь на XYZ-анализ сделаны выводы, которые можно применять, но стоит учесть, что как ABC-анализ, так и XYZ-анализ ориентированы на их использование в относительно стабильных условиях внешней среды. Кризисные явления, изменения курсов валют могут искажать данные. Также компания ООО «ЛИКО ВЛК» в некоторых сделках использует заказную систему, это также искажает данные XYZ-анализа.

В целом товарный ассортимент ООО «ЛИКО ВЛК» можно считать достаточно широким и гармоничным, но компании необходимо принять решения относительно дальнейшей «судьбы» товарных групп «CZZ».

-
1. Методика проведения ABC-анализа [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cfin.ru>
 2. Основы товароведения [Электронный ресурс]. URL: <https://znaytovar.ru>
 3. Методика проведения XYZ-анализа и совмещенного анализа [Электронный ресурс]. URL: <https://www.e-xecutive.ru>
 4. Объем рынка детских товаров в 2017 году [Электронный ресурс]. URL: <http://rdt-info.ru>

Рубрика: Региональная политика

УДК 314.74

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН МИГРАЦИИ ЖИТЕЛЕЙ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ЗА ПРЕДЕЛЫ РЕГИОНА

Е.А. Жукова
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрены проблемы, влияющие на миграционные процессы в Приморском крае и других регионах Дальнего Востока. Проведен краткий анализ причин миграционного оттока. На основе выделенных специфических региональных проблем предложены направления их решения и меры по снижению их негативного влияния на миграционные Дальнего Востока.

Ключевые слова и словосочетания: *Дальний Восток России, миграционный отток, дефицит трудовых ресурсов, закрепление населения.*

INVESTIGATION OF THE REASONS FOR THE MIGRATION OF RESIDENTS OF THE FAR EAST BEYOND THE REGION

The article considers the problems affecting migration processes in Primorsky Krai and other regions of the Far East. A brief analysis of the reasons for the migration outflow was made. Based on the

identified specific regional problems, the directions for their solution and measures to reduce their negative impact on the migration of the Far East are proposed.

Keywords: *Far East of Russia, migration outflow, shortage of labor resources, consolidation of population.*

Цель исследования: изучение причин миграции жителей Дальнего Востока за пределы региона с использованием метода опроса целевых групп.

Задачи:

- проведение опроса через социальные сети целевых групп жителей Дальнего Востока о качестве жизни населения и мотивах (намерениях) миграции за пределы региона, обработка и анализ результатов опроса;
- анализ статистических данных миграционных процессов по регионам Дальнего Востока;
- выявление тенденций и рисков миграционных процессов и анализ их влияния на социально-экономическое развитие Дальнего Востока.

Дальний Восток занимает внушительную часть Российской Федерации, которая составляет более 36% ее территории. Доля населения дальневосточного региона всего 4,6% от всего населения России и на 1 кв. км приходится 1,1 чел. Однако численность миграционного оттока продолжает расти неумолимыми темпами.

Так в 1991 г. постоянно проживающее население Дальнего Востока составляло 8056,6 тыс.чел, а в 2011 г. – 6265,8 тыс.чел. Следует отметить, что потеря более 22 процентов населения за 20 лет по всей России не новость, но если проанализировать полученные данные по краям и областям, то самые плачевные результаты получены по регионам Дальнего Востока. Так Чукотский автономный округ потерял 66% своих граждан, Магаданская область – 57%, Камчатский край – 32%, Сахалинская область – 31%, Амурская область – 23%, а

Хабаровский край – 17% по отношению к общей численности населения в 1991 году.

Ссылаясь на доклад «О комплексном развитии Дальнего Востока» Государственного Совета Российской Федерации, одной из главных проблем, сдерживающие развитие Дальнего Востока, является многолетний масштабный отток населения и связанный с ним дефицит трудовых ресурсов. За четверть века численность населения Дальнего Востока сократилась в 1,3 раза (с 8,06 млн человек в 1991 г. до 6,18 в 2017 г.) и продолжает сокращаться ежегодно на 0,3–0,5% в результате миграционного оттока населения. Следует отметить, что в последние годы благодаря принятым на федеральном и региональных уровнях мерам ситуация несколько улучшилась – уровень миграционного оттока населения снизился, однако он остается ключевым фактором, сдерживающим ускоренное развитие макрорегиона.

Как показал социологический опрос, проведенный ВЦИОМ в 2016 году (рис. 1), основными факторами, формирующими негативные миграционные настроения жителей Дальнего Востока, являются дороговизна жизни (28%), низкий уровень развития инфраструктуры (27%), уровень доходов (27%), неблагоприятный климат (26%), недостаточные возможности для образования детей (23%), отсутствие возможностей для приобретения жилья (13%), недостаточность мест для отдыха и развлечений (13%), качеством обслуживания в медицинских организациях не удовлетворены 65% опрошенных, доступностью медицинских услуг – 69%, возможностью получения высококвалифицированной медицинской помощи – 71%. Наиболее критична ситуация в Еврейской автономной области, Камчатском и Приморском краях.

Это создает проблемы:

- дефицит квалифицированных кадров для реализации масштабных экономических проектов;
- депопуляция приграничных территорий с КНР – угроза безопасности государства;
- низкие темпы социально-экономического развития по сравнению с регионами ЦФО, СЗФО и другими регионами России;

Эти проблемы хорошо понимает Правительство РФ и для ее решения было принято Постановление Правительства РФ от 28.12. 2009 г. Была утверждена Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2025 года. Однако несмотря ни на какие федеральные и региональные правовые акты, направленные на улучшение демографии, остановить отток населения в центральную часть России пока не удается.

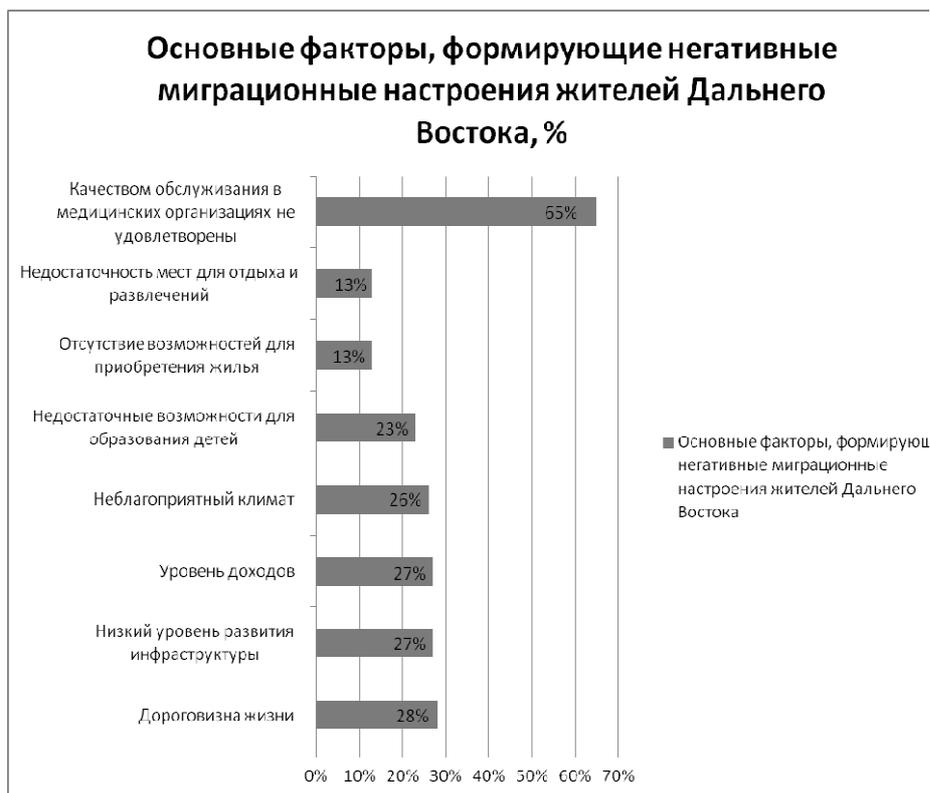


Рис. 1

С января по апрель 2018 года провела масштабное исследование о качестве жизни в нашем регионе, чтобы удостовериться в мнении людей на собственном опыте. Методом социального исследования было определено анкетирование (Google форма), так как по моему мнению, это самый эффективный метод социального исследования.

В общей сложности в опросе участвовало 421 респондент из них 341 человек из Приморского края и 90 жителей Хабаровского края, из них 71,7 % женщины, мужчины же составили 28,3%, было выделено 4 возрастные категории (рис. 2): 1) 18–25 лет – 52,7%, 2) 25–30 лет – 23,6%, 3) 30–45 лет – 17,1% 4) 45 лет и выше – 6,6%.



Обработанные анкеты дали следующую картину: на вопрос «Довольны ли вы своей жизнью в регионе?» да ответили 33,3%, нет – 61%, затруднились ответить – 5,7%. Далее нужно было оценить качество жизни респондента по 5-балльной шкале, 1 балл поставили 24,6%, 2 – 34,7%, 3 балла – 19,6%, 4 балла – 10%, 5 баллов – 11,1%. «Устраивает ли вас ваше финансовое

положение?» Да ответили 32,7%, нет – 61 %, затруднились ответить – 6,3%. «Насколько вы удовлетворены качеством медицинского обслуживания?» (5-бальная шкала). 1 балл поставили 28,3%, 2 – 33,7%, 3 балла – 21,6%, 4 балла – 12%, 5 баллов- 4,4%. «Развита ли инфраструктура региона?» Да – 41%, нет – 59% опрошенных. На вопрос «Хотели бы вы выехать на постоянное место жительства за пределы мигрировать?» Да ответили 64, 8 % опрошенных, нет- 35, 2%, так же был предоставлен ответ в свободной форме, где необходимо было указать, в какой именно город или часть страны хотели бы переехать, Здесь же в приоритете у опрашиваемых были такие города как Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Сочи, Крым.

Так же было проведено исследование «При каких условиях люди приехали бы на Дальний Восток?»

Были приведены следующие факторы: Предоставление жилья, оплата переезда и для членов семьи в том числе, компенсация стоимости контейнера для транспортировки вещей, адаптационная индивидуальная программа для работника и членов его семьи, наличие центра информационной поддержки, возможность переобучения, получения новой специальности за счёт работодателя.

Выводом может послужить, то, что в нашем регионе действительно довольно низкий процент качества жизни, что отражено в цифрах первого исследования.

Хотела бы предложить некоторые меры по стабилизации миграционных процессов на Дальнем Востоке. Стоит начать с жилищного вопроса для молодёжи как так молодёжь является самой мобильной частью населения. Отсюда же и проблема потери квалифицированных специалистов. Нужно предложить как можно лучшие условия для комфортного пребывания такой категории граждан. Расширить перечень льгот в рамках социального обеспечения. Предоставить льготный проезд всем возрастным категориям граждан ДФО к местам отдыха в летний период. Содействовать гражданам в приобретении жилья на льготных условиях.

Задачи и пути решения: до 2020 года обеспечить миграционный баланс в основных регионах ДВ, а с 2030 устойчивый рост населения ДВ темпами 3-5% ежегодно.

Расширить программу «ДВ гектар» инструментом финансовой поддержки «Дальневосточный жилищный кредит» – целевой беспроцентный кредит на строительство! Или покупку на первичном рынке. С рассрочкой на 20 лет, который покрывал бы 80% стоимости приобретаемого на первичке жилья.

Молодым людям всех целевых групп – «Дальневосточная жилищная субсидия» – 80% стоимости на первичном этапе, а молодым семьям 100% стоимости. А при рождении ребенка по 300 тысяч «Дальневосточный целевой капитал» – для хорошего образования и поездок по России.

Программа «Государственная гарантия трудоустройства на Дальнем Востоке» для выпускников вузов России – сертификат вместе с дипломом гарантирующий трудоустройство с заработной платой 2-кратного размера от средней по региону (70 тысяч) по списку востребованных специальностей. (Список специальностей формируется каждые 3 года и утверждается Правительством РФ в соответствии с приоритетными проектами на ДВ). И 100% компенсация переезда и подъемные по 100 тысяч на каждого члена семьи.

Инструмент решения – приоритетный национальный проект «Закрепление и привлечение населения на Дальний Восток» на 5 лет с продолжением если будут результаты.

Ожидаемые результаты:

Население Приморского края увеличится на 15–20%

Активизация жилищного строительства на 20%

Удовлетворённость населения качеством жизни не ниже 80%.

1. Население Дальнего Востока как наш главный региональный экономический фактор URL: <https://www.webkursovnik.ru/kartgotrab.asp?id=-80917>

2. Отток населения с Дальнего Востока: ситуация угрожающая. URL: <https://ired.ru/smiarticles/11876> статья «

3. Министерство РФ по развитию Дальнего Востока. URL: <https://minvr.ru/>

4. Демографические и миграционные процессы на Дальнем Востоке России. URL: <http://assoc.khv.gov.ru/regions/information/demographic-migration-processes>

5. Официальный сайт Магаданской области. URL: <http://magadan.er.ru/>

ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.С. Ставничий
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток.*

На сегодняшний день актуальной является проблема финансирования Приморского бизнеса. Основной причиной данной проблематики является отсутствие либо же минимальная доля инвесторов в ключевые секторы региональной экономики. Большинство инвесторов предпочитают вкладывать деньги в ценные бумаги высоколиквидных компаний. Фондовый рынок и акционерное общество, как организационно правовая форма предприятия, развиты слабо.

Ключевые слова и словосочетания: финансирование, Приморский бизнес, инвестор, региональная экономика, ценные бумаги, акционерное общество.

THE STOCK MARKET AS AN INSTRUMENT FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMICS

The important problem for today is the financing of the Primorsky krai business. The main reason for the problem is the lack or minimum share of investors in key sectors of the regional economics. Most investors prefer to invest in securities of highly liquid companies. The stock market and the joint-stock company, as the organizational legal form of the enterprise, are poorly developed.

Keywords: financing, Primorsky krai business, regional economics, securities, joint-stock company.

ИРО, финансирование предприятий, сегодня является важной составляющей развития бизнеса. Необходимо решить давно назревшие, исторически сложившиеся проблемы фондового рынка. В данной статье, рассматриваются основные понятия фондового рынка и предлагается модель, при которой фондовый рынок Московской биржи позволит увеличить производственную мощность предприятий а также показатель ВРП. Фондовые российский и зарубежные рынки актуальны на сегодняшний день по нескольким причинам. Во-первых котировки ценных бумаг крупнейших компаний отражают специфику рынка и состояние экономики страны. Во-вторых фондовый рынок позволяет компаниям привлекать дополнительные средства для развития. Выпуская акции компании увеличивают уставный капитал. Выпуская облигации компании берут кредит у инвесторов. В-третьих знание показателей отчетности эмитента позволяет прогнозировать будущее.

В России организация обеспечивающая функционирование фондового рынка называется ММВБ. Обратимся к определению биржи. Биржа – посредник между различного рода продавцами и покупателями на торговом рынке, контролирует законность совершаемых сделок и является гарантом выполнения обязательств между сторонами сделки.

Как работает биржа?

Доступ на прямую к биржевым торгам имеют профессиональные участники – брокеры. Они предоставляют брокерские услуги своим клиентам. Всякий желающий может открыть брокерский счет в любом банке. Денежные средства будущий инвестор кладет на брокерский счет. Будущему участнику биржевых торгов предоставляется торговая платформа, через которую можно осуществлять сделки с ценными бумагами в режиме биржевых торгов. Инвестор через торговую площадку не покупает и не продает ценные бумаги, он лишь формирует заявку, по которой хочет приобрести ценную бумагу (основными составляющими заявки является название эмитента, кол-во ценных бумаг и цена). Заявка исполняется, когда цена указанная в заявке совпадает с рыночной ценой ценной бумаги. Если заявка исполняется то брокер обязуется предоставить то количество ценных бумаг, которое заявил его клиент. Сделка на фондовой

бирже выполняется тогда, когда выполняются 2 условия: покупка и продажа ценной бумаги. Сделка считается не завершённой до тех пор пока не выполнилось оба условия. За каждую сделку брокер и банк берет комиссию с клиента. Величина комиссии определяется согласно тарифу, к которому подключается клиент, открывая брокерский счет.

Какими ценными бумагами торгуют на фондовом рынке?

На фондовом рынке торгуют только акциями и облигациями. Акция – эмиссионная ценная бумага, доля владения компанией, закрепляющая права её владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов. Облигация – эмиссионная долговая ценная бумага, владелец которой имеет право получить от лица, её выпустившего, в оговорённый срок её номинальную стоимость деньгами или в виде иного имущественного эквивалента.

Нами были выделены несколько важных на сегодняшний день проблем фондового рынка. Молодежь после окончания высшего учебного заведения сталкивается с проблемой трудоустройства по специальности. Многие обращают свое внимание на фондовый рынок. Часто от молодежи можно услышать фразу играть на бирже. Игра на бирже ассоциируется с игрой в казино. Часть пенсионеров сталкиваются с проблемой нехватки средств на жизнь. Пенсии и дохода от процентов по вкладу в банке не хватает на удовлетворение желаемых потребностей. Тогда пожилые люди обращаются к инвестиционным консультантам за советом в какие бумаги стоит вложить деньги.

Большинство людей вынуждены терять деньги из-за отсутствия финансовой грамотности и навыков торговли. У них отсутствует понимание основ рынка, опыт на этой работе, как правило они не умеют управлять капиталом в условиях торговли. Увы большая часть не зарабатывает. Потеряв большую сумму, они больше не решаются инвестировать на бирже. Более того о своих неудачах они расскажут другим людям. И так у населения формируется понимание что фондовый рынок это обман и мошенничество. Соответственно мы не наблюдаем роста финансов у эмитентов. Корпорации не используя достаточно свой потенциал (например рост объема производства и реализации продукции на новых рынках). И тем самым мы не наблюдаем прогрессивного роста ВВП и ВРП.

На сегодня в условиях нестабильности экономики и дипломатических опасений (Повышение ставки ФРС, ухудшение Англо-Российских отношений, введение санкций США против России, высылка дипломатов США-Россия, торговые войны между США и Китаем, введение санкций против олигархов и их компаний, конфликт в Сирии) резко растет волатильность на рынке, растут риски, растет сложность биржевых спекуляций с ценными бумагами крупных компаний). Поэтому, сейчас по нашим расчетам, вкладывать деньги в такие компании как Сбербанк, Распадская, ММК, RUSAL достаточно рискованно, потому что деятельность компаний связана с мировой экономикой и экспортом, а курс ценных бумаг очень болезненно реагируют негативные внешнеполитические события.

Между тем сегодня стоит отметить большой экономический потенциал Приморского бизнеса и в то же время отсутствие финансирования со стороны жителей региона... По нашему мнению путем решения вышеперечисленных проблем можно считать выход крупных компаний на публичное размещение акций, а людям начать вкладывать деньги в акции и облигации крупных компаний региона, в котором они проживают. Компании находятся рядом с их инвесторами, инвесторы могут лучше оценить состояние дел компаний, принять участие в годовом собрании акционеров. Ценные бумаги эмитентов, чья сфера деятельности сосредоточена преимущественно на внутреннем рынке в меньшей степени реагируют на геополитические события.

Сегодня наше государство в рамках повышения финансовой грамотности населения предоставляет возможность создать Индивидуальный инвестиционный счет (сокращенно ИИС) – это договор, который оформляется между физическим лицом и управляющей компанией. Согласно заключенному договору компания имеет полное право распоряжаться вложенными средствами и инвестировать их *по своему усмотрению*. Фактически физическое лицо открывает вклад в банке. ИИС предоставляет возможность осуществлять сделки с ценными бумагами. Физическое лицо может получить налоговый вычет 13% (НДФЛ) – налог на доход с физических лиц.

Нами был проведен мониторинг субъектов хозяйствования Приморского края который позволил нам выявить наиболее крупные компании: АО «Примавтодор», АО «Центр судоремонта «Дальзавод», АО «Приморнефтепродукт», АО «Владивостокский морской торговый

порт», ООО «Ратимир», АО «Владивостокский морской рыбный порт», АО «Восточная верфь».

Был проведен анализ финансовой отчетности указанных компаний в части показателей выручки чистой прибыли в его динамике. Из всех вышеперечисленных компаний на фондовый рынок имеет выход только ДВМП. Компания провела IPO в 2007 год. И уже в 2007 году компания увеличила чистую прибыль в 2,9 раза по сравнению с аналогичным годом ранее, а в 2008 году на 32% по сравнению с 2007 годом.

Особо перспективной компанией сегодня считается *Дальзавод*. Выручка компании растет. Чистая прибыль тоже растет. Основным видом деятельности компании является строительство судов и судоремонт, а также нефтегазовые проекты. В компании преобладают частные инвестиции, работают 3000 человек.

АО Восточная Верфь. Судостроительное предприятие города Владивостока. Компания всегда в сроки выполняет заказы и имеет нулевую задолженность перед министерством обороны. В 2017 году Юрий Борисов зам министр обороны посетил как Восточную Верфь и Дальзавод и в рамках ГПО планируется в 2018 году разместить крупный гос. заказ на строительство кораблей до 2025 года. Вполне эффективно было бы выйти компаниям на фондовый рынок и привлечь дополнительные средства для развития. Таким образом помимо выполнения гос. заказа эмитенты смогут выполнять частные заказы для отечественного и зарубежного флота, что увеличит выручку и чистую прибыль компаний. На наш взгляд частные инвестиции способны увеличить экономический потенциал данных компаний а следовательно это поспособствует росту экономики приморского края.

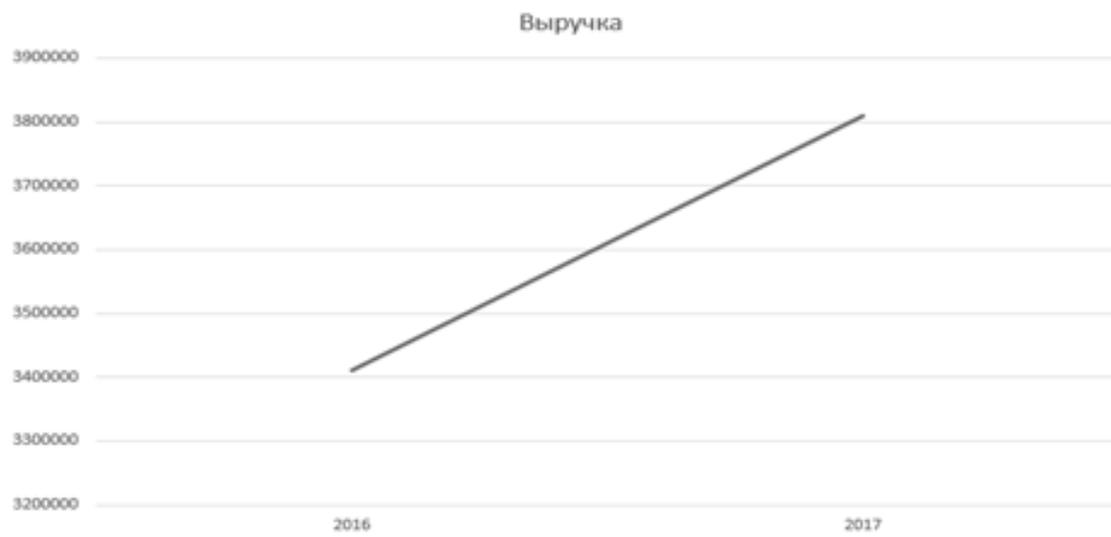


Рис. 1. Динамика выручки компании Восточная Верфь 2016 – 2017. Вертикальная ось – выручка, тыс. руб

Сегодня абсолютным лидером на рынке строительства и ремонта автомобильных дорог является компания *ПримАвтоДор*. В то же время у государства большие планы по строительству городской кольцевой автодороги, строительству второго моста на остров Русский, дорога по транспортным коридорам “Приморье-1” и “Приморье-2”. Мы считаем, что выход крупной компании на фондовый рынок, к примеру Трансстроймеханизация может помочь привлечь дополнительные средства для увеличения производственных мощностей и составить конкуренцию лидирующей компании. Как следствие конкуренции улучшится качество дорог в Приморском крае.

На сегодняшний день *Роснефть* – лидер на рынке топлива в приморье. Топливо поставляется с Комсомольского НПЗ. Предприятие ПримНефтепродукт реализует нефтепродукты производства Хабаровского НПЗ через собственную сеть АЗС под товарным знаком «ННК» и мелким оптом. На наш взгляд Строительство НПЗ в Приморском крае позволило бы увеличить конкурентоспособность компании Примнефтепродукт на розничном рынке топлива, а также обеспечить теплоснабжающие и сельскохозяйственные предприятия Приморского края более дешевым топливом по стабильной цене (дт – 43,65; бензин 92 – 39,50; 95 – 41.40; 98 – 44.00) Строительство НПЗ оценивается в 1,5–2 млрд долларов. За счет выхода компании на фондовый

рынок можно привлечь дополнительные средства у населения и правительства Приморского края. Тем более ВРИО губернатор Андрей Тарасенко заинтересован в строительстве НПЗ в Приморье.

Что для экономики Приморского края даст IPO на фондовом рынке компаний, которые мы рассматриваем?

Результат проведенного анализа крупного бизнеса в Приморье позволяет нам сделать некоторые частные выводы, представляющие интерес для нашего исследования: выход компаний на фондовый рынок поспособствует в первую очередь росту их доходов, созданию дополнительных рабочих мест, росту доходов населения за счет покупки ценных бумаг, росту ВРП и повышению благосостояния региона в целом.

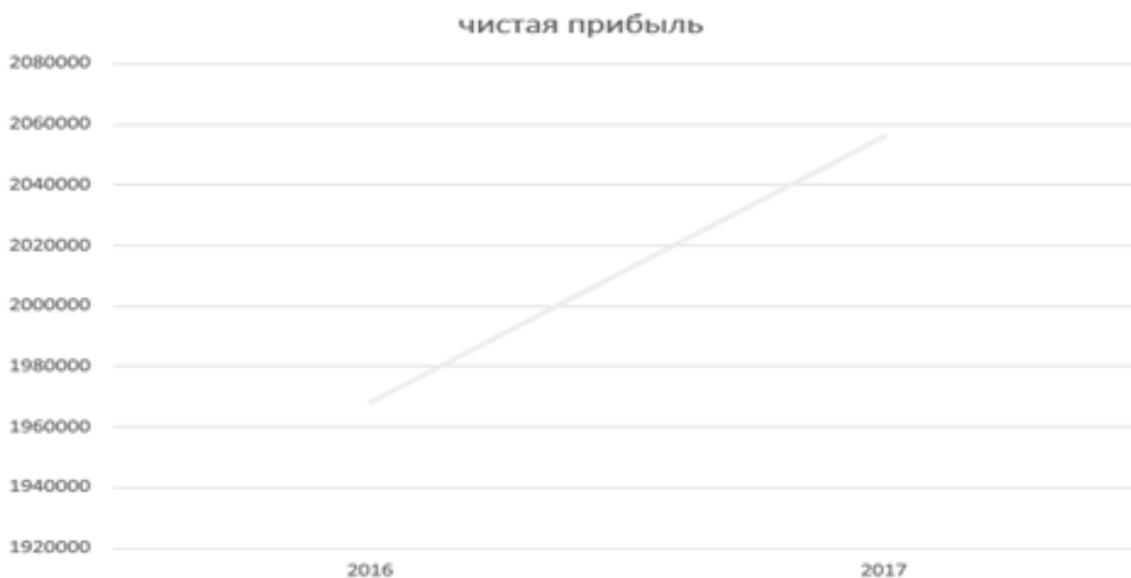


Рис. 2. Динамика чистой прибыли компании Восточная Верфь 2016–2017. Вертикальная ось – чистая прибыль, руб

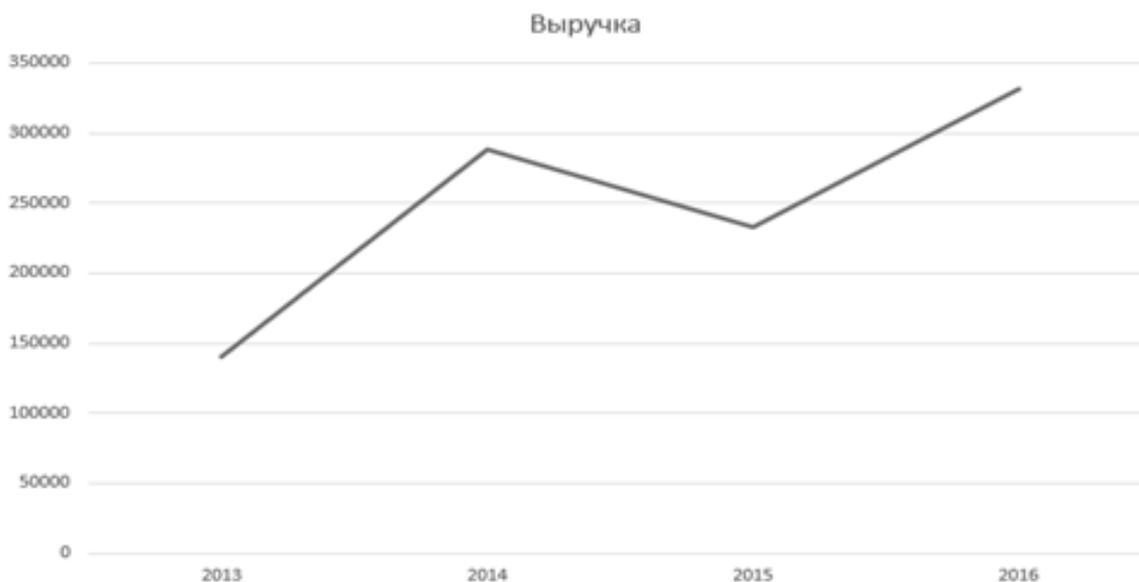


Рис. 3. Динамика выручки и чистой прибыли компании Дальзавод 2013–2016. Вертикальная ось – выручка, тыс руб.

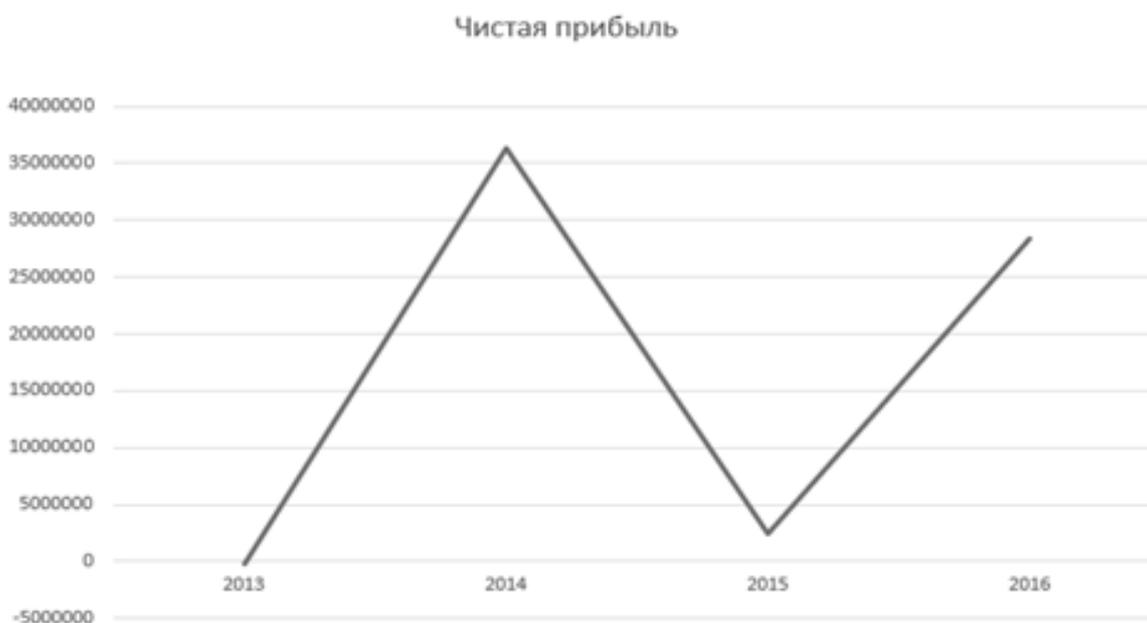


Рис. 4. Динамика чистой прибыли компании Дальзавод 2013–2016. Вертикальная ось – выручка, тыс. руб.

-
1. Интерфакс – сервер раскрытия информации. Поиск по компаниям. Карточка компании. Документация. Отчетность.
 2. Словарь современных экономических терминов. Борис Абрамович Райзберг, 2006. Определение понятий биржа, акция и облигация
 3. О компании. Раздел акционерам / Инвесторам. URL: vverf.com., dcss.ru, www.primavtodor.ru,
 4. Официальный сайт администрации приморского края. Primorsky.ru).

Секция. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ

Рубрика: Экономика и экономические науки

УДК 334.021.1

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

К.А. Арабей
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.
Россия. Владивосток*

В статье показана трактовка основных понятий, характеризующих инвестиционную деятельность в организации. Проанализированы основные подходы по созданию инвестиционной стратегии и политики организации. Показаны важнейшие направления формирования инвестиционных стратегий и программ в организации.

Ключевые слова: экономика, организация, инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционное развитие.

FORMATION OF THE INVESTMENT POLICY OF THE ORGANIZATION

The article shows the interpretation of the basic concepts that characterize the investment activity in the organization. The main approaches to the investment strategy and organization policy are analyzed. The most important directions of formation of investment strategies and programs in the organization are shown.

Key words: economy, organization, investment, investment policy, investment development.

Инвестиционная политика организации – это выбор пути собственного развития: экстенсивного или интенсивного. По сути, это выбор стратегии развития фирмы. При экстенсивном пути инвестиции направляются на увеличение масштабов производства на существующей технологической базе производства. Это присуще организациям и предприятиям, имеющим высокий уровень технического и технологического оснащения, опережающий в своей области остальных участников рынка. Расширение производства увеличивает им массу прибыли. Эта политика временна для них. Если фирма хочет сохранить лидирующие позиции на рынке, ей придется вкладывать средства в поиск более эффективных методов производства. Остальные участники ищут пути повышения эффективности своего производства, пытаются догнать и перегнать лидеров отрасли [4, с.88].

Конкурентоспособность на рынке является мощным стимулом интенсивного развития предприятий и организаций, а значит, и выбора соответствующей инвестиционной политики. Интенсивный путь развития предприятия, организации предполагает формирование инвестиционной политики предприятия, организации при которой, большая часть прибыли и амортизационные отчисления направляются на закупку нового, более производительного оборудования, внедрение прогрессивных методов управления, внедрения автоматизации и роботизации производства.

Из этого следует, что стратегия развития любой компании на рынке должна ориентироваться на интенсивный путь, где периоды экстенсивного развития входят как тактические элементы глобального интенсивного пути развития фирмы.

Формирование инвестиционной политики фирмы (предприятия, организации) предполагает [5, с.218]:

- определение горизонта выбираемой стратегии развития – краткосрочной, средне- или долгосрочной;
- выбор направления развития – отраслевой или межотраслевой;

- территориальный выбор деятельности – ориентация на местный рынок, региональный, общероссийский или международный;
- определение источников финансирования инвестиционной политики – определение потребностей в ресурсах, возможности финансирования за счет собственных ресурсов и заемных средств, оптимизация соотношения между ними, определение источников финансирования. Иными словами, выбор инвестиционного портфеля предприятия, организации;
- создание системы управления инвестиционной политикой – это может быть формирование специального органа управления инвестиционной политикой, или закрепление функций управления за действующими структурными подразделениями;
- проведение мониторинга реализации инвестиционной политики – периодическое определение экономической эффективности реализуемых инвестиционных проектов и введение корректирующих поправок в случае отклонения от заданных параметров инвестиционного проекта.

Таким образом, инвестиционная политика организации неотъемлемая часть финансовой политики организации и разрабатывает оптимальные стратегии инвестирования производства для скорейшего повышения экономического потенциала. Разработка инвестиционной политики затрагивает следующие направления деятельности (рис. 1.1) [3, с. 204].

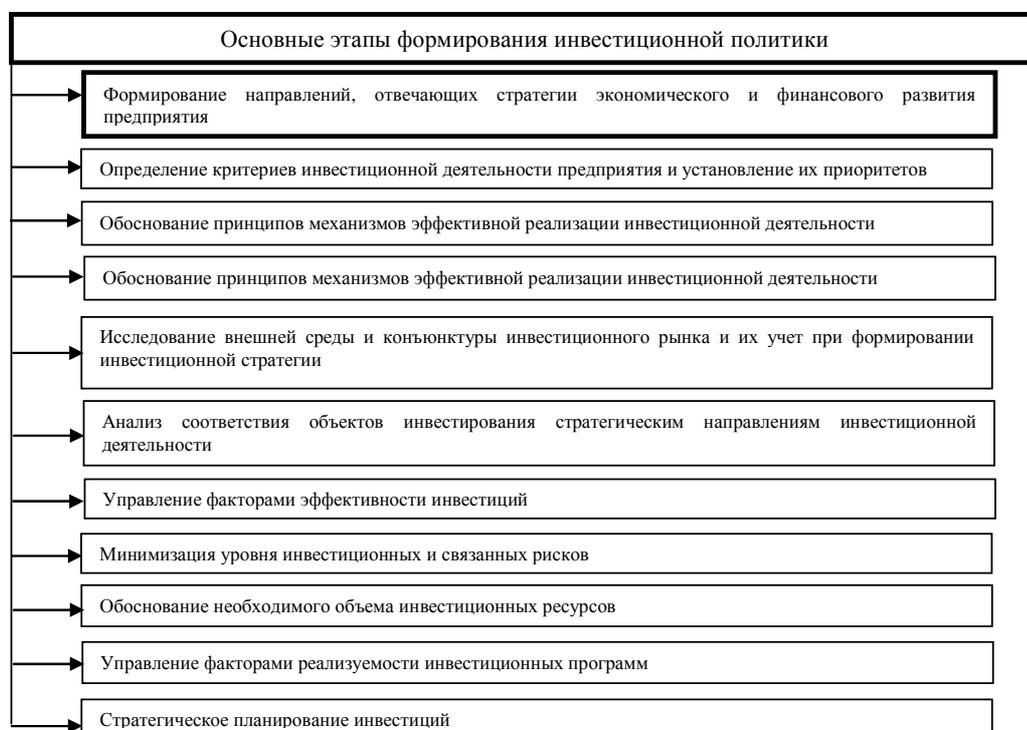


Рис. 1. Основные этапы формирования инвестиционной политики предприятия

Рассмотренный на рисунке 1. цикл реализации принципов инвестиционной политики является единым для всех уровней формирования инвестиционной политики: национального, регионального (субъектов Федерации, федеральных округов), отраслей, предприятий.

Обще полагающимися этапами реализации инвестиционной политики могут быть: формирование общих целей социально-экономического развития; разработка приоритетных целей в инвестиционной сфере; разработка механизма реализации инвестиционной политики.

Процедура формирования инвестиционной политики и механизм ее реализации представлены на рис. 2 [1, с.6].

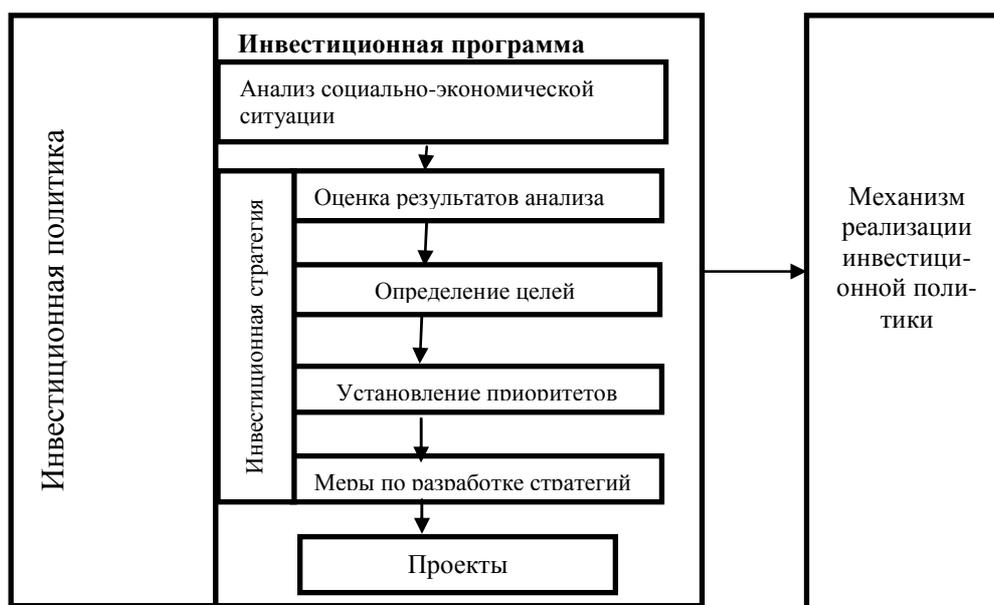


Рис. 2. Процедура формирования инвестиционной политики предприятия

С учетом общих принципов менеджмента в основе инвестиционной политики лежит стратегия, разработка которой предполагает анализ социально-экономического положения объекта (страны, федерального округа, субъекта Федерации, отрасли, предприятия) в зависимости от уровня, для которого эта политика разрабатывается анализ инвестиционной деятельности предприятия (как правило, за прошедший период или несколько лет). Благодаря такому анализу можно оценить инвестиционную деятельность предприятия, узнать его потенциал и выяснить целесообразность дальнейших вложений в какие-либо проекты. Для проведения такого анализа необходимо собрать такие данные, как объёмы финансовых вложений, динамика активов, величина собственного капитала и объём реализованной продукции. Важно при проведении такого анализа учитывать влияние на отраслевую принадлежность предприятия и инвестиционных проектов, на экономическую ситуацию в регионах.

На втором этапе разработки инвестиционной политики предприятия происходит исследование и учёт всех условий инвестиционной среды и структура инвестиционного рынка. Здесь определяются и правовые условия, которые действуют в инвестиционной сфере; происходит анализ структуры инвестиционного рынка, основных факторов, которые оказывают влияние на него; делается прогноз на то, в какой именно сфере предприятию лучше всего осуществлять свою инвестиционную деятельность. Все указанные действия можно провести с помощью общепринятых методов (стратегический, технический и фундаментальный анализы).

На следующем этапе учитываются стратегические цели развития предприятия, которые будут обеспечивать его намеченную инвестиционную деятельность. На данном этапе следует рассматривать предприятие как единый комплекс, брать во внимание все его потребности, возможности и слабые места.

Выбор типа инвестиционной политики. Данный выбор следует обосновать, разделить его по целям вложения капитала, опираясь на существующие предпочтения и возникающие риски. Именно на данном этапе формирования инвестиционной политики предприятия происходит оценка инвестиций: соотношение их доходности и рисков. Анализ инвестиций в разрезе конкретного предприятия базируется на общей философии финансового управления организации. На данном этапе предприятие уже может выбрать тип инвестиционной политики: консервативную (минимальные риски – основная цель политика), умеренную (среднерыночные темпы риска и доходности), агрессивную (максимальный доход без учёта существующих рисков).

Этап формирования инвестиционной политики предприятия, с учётом основных направлений потоков инвестиций. Именно данный этап определяет, какие объёмы финансо-

вых ресурсов могут быть потрачены при реализации инвестиционных проектов. Необходимо оптимизировать соотношение реального и финансового инвестирования, и делать это стоит с учётом целого ряда объективных внешних и внутренних факторов, которые оказывают непосредственное влияние на предприятие [2, с.65].

Формирование инвестиционной политики предприятия в отраслевом разрезе. Именно данный этап является одним из самых сложных, ведь ошибки в нём практически не допустимы. Выбрав не ту отраслевую направленность, можно повысить риски проектов в разы и потерять весь капитал компании. Прогнозирование инвестиционной деятельности является приоритетным направлением политики предприятия.

Процесс формирования инвестиционной политики предприятия в разрезе региональной принадлежности. На данном этапе важно учитывать, прежде всего, масштабы предприятия, которое собирается заниматься инвестиционной деятельностью. Так, большинство мелких фирм, либо организаций средних размеров, предпочитают инвестировать в проекты, которые территориально расположены в одном с ними регионе. Это позволяет провести более глубокий анализ проекта, снижает риски. При наличии у предприятия большого инвестиционного портфеля, у него появляется возможность действовать в любой точке страны и даже мира.

Поэтому и столь важна при формировании инвестиционной политики предприятия изучение потенциалов регионов.

Заключительным этапом формирования инвестиционной политики предприятия является взаимоувязка основных направлений её инвестиционной деятельности. Для того чтобы предприятие функционировало правильно, необходимо создавать такие цели, которые не противоречили бы друг другу во всех направлениях его деятельности. Также и при разработке инвестиционной политики необходимо учитывать и объём реализации предприятия, их сроки, финансовые результаты, слабые стороны и прочее.

Таким образом, для того, чтобы составить правильную и эффективную инвестиционную политику на предприятии, необходимо пройти все вышеперечисленные этапы, основываясь на особенностях региона, финансовом состоянии и целях предприятия.

Исходя, из вышесказанного, мы можем сделать вывод, что инвестиционная политика предприятия есть не что иное, как сложная, взаимообусловленная и взаимосвязанная совокупность видов деятельности предприятия, обращенная на перспективное развитие, извлечение прибыли и других выгодных эффектов в итоге совершения инвестиционных вложений. По всем направлениям реализации инвестиционной деятельности и адекватно изменяющимся условиям хозяйствования, эффективная инвестиционная политика предприятия должна быть сбалансированной и продуманной.

1. Голубятникова, М.В. Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности России в современных геополитических условиях / М.В. Голубятникова, А.Х. Курбанов // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1. С. 6.

2. Дамбаева, Е.Ж. Инновационная составляющая инвестиционной политики предприятий в топливно-энергетическом комплексе России / Е.Ж. Дамбаева // Вопросы экономики и права. 2016. №8. С.65–67

3. Суворова, А.П. Совершенствование теоретико-методических основ управления инвестиционной политикой организации / А.П. Суворова // Вестник МОСИ. 2014. № 1. С. 204–211.

4. Тарарина Е.С. Инвестиционная политика промышленных предприятий и фондовый рынок / Е.С. Тарарина // Экономическая наука современной России. 2015. № 4. С.88–94

5. Шуляк П. Н. Финансы предприятий: учебник / П.Н. Шуляк. М.: «Дашков и Ко», 2015. 624 с.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)

УДК 339.9

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАН БРИКС В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

А.В. Астраханцева
магистрант, 2 курс, кафедра экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья посвящена анализу перспектив экономического роста группы стран БРИКС. Особое внимание в статье уделено рассмотрению возможностей этой группы стран стать доминирующей силой в мировом экономическом пространстве. В статье наглядно иллюстрируется изменение мировых лидеров по объемам производимого ВВП в течение последних трех десятилетий и сформирован прогноз относительно расположения стран БРИКС в мировом рейтинге производимого ВВП по состоянию до 2050 года. Выявлены факторы, которые в будущем будут являться существенным толчком для развития стран БРИКС.

Ключевые слова: БРИКС, ВВП, экономический рост, трансформация, глобализация.

ECONOMIC GROWTH OF BRICS COUNTRIES IN THE PERIOD OF GLOBAL TRANSFORMATIONS

The article is devoted to the analysis of the prospects for economic growth of a group of BRICS countries. Particular attention is paid to the consideration of the possibilities of this group of countries to become the dominant force in the world economic space. The article clearly illustrates the change in the world leaders in terms of the volume of GDP produced over the past three decades, and a forecast is made about the location of the BRICS countries in the world ranking of GDP produced as of 2050. Factors that in the future will be a significant impetus for the development of the BRICS countries are revealed.

Key words: BRICS, GDP, economic growth, transformation, globalization.

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими проблемами. Мировой экономический кризис 2008 года значительно повлиял на скорость роста экономик всех стран мира. Темпы и стратегия развития стран БРИКС также претерпели существенных изменений, что вызвало необходимость определить сегодняшнее состояние этих экономик и определить, насколько данная группировка придерживается курса на мировое первенство в мощности экономического развития.

Анализ исследований и публикаций, в которых отображается решение данной проблемы. Изучение вопроса формирования структуры БРИКС началось только в XXI веке. Впервые определение аббревиатуры было выдвинуто американским аналитиком компании Голдман Сакс О'Нейлом в 2001 г. Развитие экономик стран БРИКС и сегодня является одним из главных направлений исследований компании Голдман Сакс [1]. Проблема изучается и обсуждается многими учеными и аналитиками стран Европы, США, создаются специальные группы для исследования целевого назначения и стратегий группировки в образовательных учреждениях стран БРИКС. Анализ и перспективы союза БРИКС в формате ведущего группировки в формировании мироустройства исследуются российскими деятелями науки и политики Никоновым В.А., Толорая Г.Д., Давыдовым В.Н., Луковым В.Б. и др. Основой для исследования политики и стратегий БРИКС является декларации саммитов БРИКС.

Цель статьи состоит в исследовании сегодняшнего положения стран БРИКС и анализ возможности опережение группой БРИКС группы стран G7 по совокупной экономическим показателям. Для получения результатов использованы **методы исследования:** теоретического анализа и обобщения; индукции и дедукции; анализа и синтеза.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время мировая экономика проходит через очередной этап глубокой перестройки существующих взаимосвязей, сло-

жившихся в ней в течение долгих десятилетий. Одним из полюсов новой модели мирового экономического развития становятся страны БРИКС, причем как каждая в одиночку, так и в качестве единого целого, довольно специфического объединения глобальной значимости.

Страны БРИКС, как яркие представители развивающихся стран, сохраняют стабильные темпы роста и развития, и теперь уже они способствуют выводу мировой экономики из глубины кризиса. Данные страны обладают значительными природными богатствами, а их трудовые ресурсы постоянно растут; в структуре мирового хозяйства их отличает масштабность решаемых ими экономических задач, емкий рыночный потенциал, а также ряд других преимуществ. Объемы торговли, как внутренней, так и международной в странах БРИКС растут сравнительно высокими темпами, а валютные запасы превращают их в ведущих держателей ценных бумаг и источник оздоровления национальной экономики. Современные тенденции развития мирового хозяйства, среди которых выделяются экономический подъем и рост политического влияния развивающихся стран, свидетельствуют, что трансформация мирового порядка имеет тенденцию к многополярности. Об этом свидетельствует и расширение сферы влияния региональных, некоммерческих организаций и многонациональных корпораций.

Кроме того, мировые аналитики прогнозируют дальнейшее укрепление позиций в рамках объединения БРИКС.

Согласно исследованиям, развивающиеся страны, во главе со странами БРИКС производят около четверти глобального ВВП. Все развитые экономики – около 63%, а остальные страны мира – 12%. К 2050 совокупный ВВП «экономик роста» возрастет на 2100%, а их доля в мировом валовом продукте возрастет до 46%, в то время, как доля развитых экономик уменьшится до 31% (рис.1).

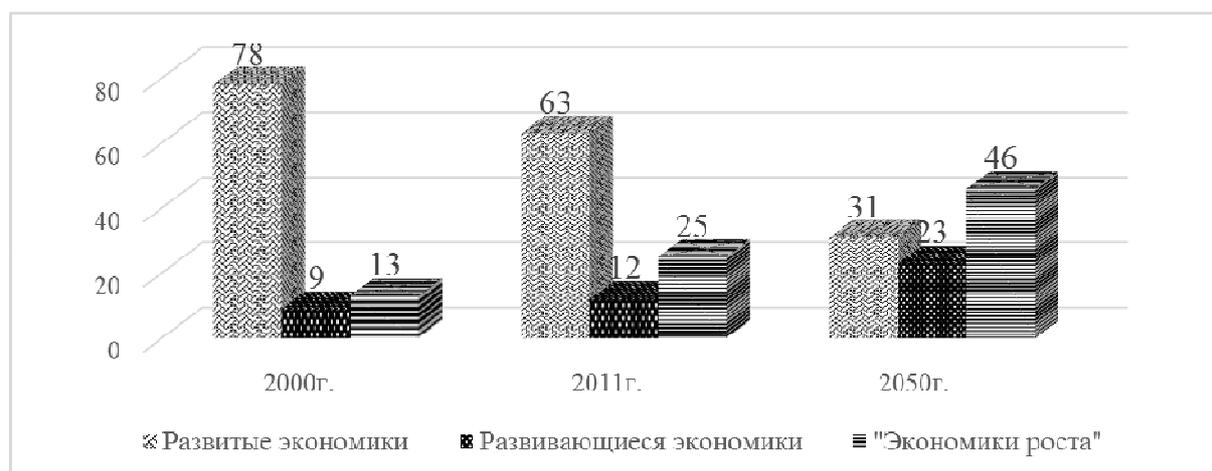


Рис. 1. Доля стран в мировом валовом продукте, %

Источник [2].

Первым исследованием на пути к данному прогноза стала статья, опубликованная в 2003 г. экспертами отдела глобальных экономических исследований банка «Goldman Sachs» под названием «Мечтая вместе с БРИКС-странами. Путь в 2050 г.» [3]. Исследователи сопоставили потенциал роста стран БРИК с экономической мощностью стран «Большой шестерки» (США, Японии, Германии, Великобритании, Франции и Италии) и спрогнозировали, что к 2050 г. страны БРИКС станут лидерами в глобальной экономике по величине совокупного ВВП (табл. 1).

Страны БРИКС демонстрируют модель развития многополярного мира. За каждым ее участником – «свой» регион на четырех континентах, своя экономическая модель, собственная стратегия развития. Расширение БРИКС за счет присоединения Южной Африки стало не только количественным, но и качественным изменением группы крупнейших государств. Однако будущее группировки во многом зависит от того, насколько крепкими и диверсифицированными окажутся взаимоотношения внутри самой БРИКС, от уровня развития и динамики двусторонних отношений между странами-членами.

С присоединением к БРИК Южной Африки и образованием БРИКС, интерес к этой группе в мире ошутимо возрос. Стало очевидным, что речь идет не о конъюнктурном сближении больших и влиятельных, хотя и очень разных развивающихся стран, а о стратегическом

поворот в развитии всей системы современных международных отношений. Начинают формироваться объединения крупнейших государств, играющих роль локомотива мирового торгово-экономического развития и способных серьезно, в долгосрочном плане, повлиять на процесс глобального регулирования [5].

Таблица 1

Топ-20 лидеров национальных экономик по объему ВВП, 1980–2050 гг.

Место в рейтинг	1980г.	2000г.	2010г.	2050г.
1	США	США	США	Китай
2	Япония	Япония	Китай	США
3	Германия	Германия	Япония	Индия
4	Франция	Великобритания	Германия	Бразилия
5	Великобритания	Франция	Франция	Россия
6	Италия	Китай	Великобритания	Япония
7	Канада	Италия	Бразилия	Мексика
8	Мексика	Канада	Италия	Индонезия
9	Испания	Мексика	Канада	Великобритания
10	Аргентина	Бразилия	Индия	Франция
11	Китай	Испания	Россия	Германия
12	Индия	Корея	Испания	Нигерия
13	Нидерланды	Индия	Австралия	Турция
14	Австралия	Австралия	Мексика	Египет
15	Саудовская Аравия	Нидерланды	Корея	Канада
16	Бразилия	Аргентина	Нидерланды	Италия
17	Швеция	Турция	Турция	Пакистан
18	Бельгия	Россия	Индонезия	Иран
19	Швейцария	Швейцария	Швейцария	Филиппины
20	Индонезия	Швеция	Польша	Испания

Источник: [3,4]

Перспективы дальнейшего повышения роли и влияния БРИКС на международной арене не в последнюю очередь зависят от уровня развития и динамики двусторонних отношений между членами группировки, от экономического и политико-дипломатического наполнения взаимодействия между ними. Крайне важно проанализировать, как сейчас развиваются (и могут развиваться в ближайшем будущем) отношения между Бразилией и Индией, Китаем и Россией, Южной Африкой и Индией, Бразилией и Россией и т.д.

При анализе указанных тенденции следует принимать во внимание следующие факторы:

- Бразилия, ЮАР и Россия имеют значительный ресурсный потенциал, особенно в энергоносителях;

- в целом в мировой экономике имеет место тенденция к увеличению спроса на энергоносители, в частности со стороны Индии и Китая, что приводит к постепенному росту мировых цен на эти ресурсы и стимулирует экономический рост Бразилии, ЮАР и России;

- с момента начала деятельности действующих правительств Бразилии и России можно отметить проведение более грамотной экономической политики.

В свою очередь, Индия и Китай включаются банком «Goldman Sachs» в группировку стран БРИКС по следующим критериям:

- обе страны имеют наибольшее в мире населения (40% мировой популяции), следовательно, они обладают огромным потенциалом рабочей силы;
- Индия и Китай – лидеры глобального рынка аутсорсинга (Индия является одним из ведущих мировых поставщиков программного обеспечения и фармацевтических препаратов);
- стабильно высокие темпы экономического роста в течение последних двадцати лет [6].

Для национальных экономик развивающихся стран БРИКС высокие темпы роста ВВП очень важны в процессе уменьшения их отставание по уровню ВВП на душу населения от развитых государств. Чем выше темпы роста ВВП стран БРИКС, тем быстрее увеличивается их благосостояние и покупательная способность, что формирует спрос на продукцию, производимую национальными компаниями данных государств. Интенсивный спрос, в свою очередь, стимулирует развитие корпораций стран БРИКС. В долгосрочной перспективе развитие спроса и повышение его уровня на рынках стран БРИКС будут способствовать совершенствованию рыночной политики компаний этих государств, для реализации которой они станут применять эффективные рыночные стратегии. И чем качественнее эти рыночные стратегии разработаны на уровне национальных рынков стран БРИКС, тем больше шансов у их ведущих корпораций осуществить выход на внешний рынок и конкурировать с предприятиями развитых стран.

Мироздание современного мира характеризуется объединением стран для совместного преодоления проблем глобального масштаба. Группа БРИКС представляет собой трансконтинентальное измерение взаимодействия развивающихся стран – стран с различными структурами экономики, но общими идеями и целями. Перспективным для объединения является трансформация БРИКС в полноформатный механизм взаимодействия для решения важнейших вопросов политики, экономики и финансовой сферы. Этот механизм будет способствовать сбалансированному развитию международных отношений и эффективному глобальному управлению. Каждый из саммитов БРИКС – это новый шаг в деле решения глобальных проблем с участием развивающихся стран, но имеют большой потенциал. Таким образом, можно сделать вывод о том, что группировка БРИКС – новый формат глобального развития и управления, основанный на прогрессивных реформах, общих интересах и усилении мира и безопасности в мире.

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований. На основе проведенного исследования можно констатировать поступательное движение стран БРИКС к увеличению собственного экономического веса в мировой экономической среде. Однако на пути к обретению статуса мощной экономико-политической группировки странам блока еще предстоит создать условия для плодотворного сотрудничества между собой, а также своевременно реагировать на изменения мировой экономической конъюнктуры.

1. Goldman Sachs. The rise of growth markets [Электронный ресурс] URL: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/focus-on/growth-markets/dataviz/index.html>

2. Фитуни, Л.Л. Дифференциация развивающихся стран и новая архитектура мировой экономики / Л.Л. Фитуни // Азия и Африка сегодня. 2012. № 10. С. 8-18; С. 15.

3. The role of BRICS in the developing world. Policy Department DG External Policies [Электронный ресурс] URL: http://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/1_avrupa_birligi/1_9_politikalar/1_9_8_dis_politika/The_role_of_BRICS_in_the_developing_world.pdf

4. Goldman Sachs, Dreaming with BRICS: The Path to 2050, Global Economics, 99, 2003 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.goldmansachs.com/>

5. IMF (International Monetary Fund) database, UNCTAD, adapted from The BRICS Report 2012. India: Oxford University Press, 2012.

6. Goldman Sachs Global Investment Research, March 2012. P. 3.

ИПОТЕЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ: РАЗВИТИЕ ЗА РУБЕЖОМ И РОССИЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Ф.В. Валл
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Ипотечные ценные бумаги играют особую роль в мировой экономике. Как часть процесса секьюритизации, их выпуск позволяет банкам расширять кредитные возможности, а также хеджировать кредитные риски. Однако они же представляют и серьезную угрозу, способную привести к масштабным негативным последствиям в рамках не только одной страны, но и целого мира.

Ключевые слова и словосочетания: *ипотечные ценные бумаги, секьюритизация, кредитные возможности, кредитный риск, кризис.*

MORTGAGE-BACKED SECURITIES: OVERSEAS DEVELOPMENT AND RUSSIA'S PROSPECTS

Mortgage-backed securities play a special role in the world economy. As a part of securitization the issuance allows banks to enhance credit facilities and hedge credit risks. However, they also constitute a threat that could lead to widespread negative implications for not only one country but for the entire world.

Keywords: *mortgage-backed securities, securitization, credit facilities, credit risk, crisis.*

Ипотечные ценные бумаги (ИЦБ) занимают особое место не только в секьюритизации активов, но и в экономике в целом. Они всегда имели высокую долю в структуре выпуска и обращения секьюритизированных ценных бумаг (90% выпуска в США – 2016) [6], тем самым оказывая огромное влияние на весь рынок секьюритизируемых инструментов и в общем на экономику. Появившись в 80-е годы XX века, ипотечные ценные бумаги в условиях реальной секьюритизации позволяли банкам выдавать больше кредитов, при этом формально соблюдая требования Базельского соглашения относительно достаточности капитала. Однако в 2008 году случился «перегрев» рынка ИЦБ, что будет показано в дальнейшем. Таким образом, безопасность применения секьюритизации была поставлена под сомнение, что потребовало разработки дополнительных мер по защите финансовой системы от возможного кризиса.

Для начала необходимо определить, какие разновидности ипотечных ценных бумаг существуют. В целях исследования будет взят рынок США, как самый развитый и наиболее показательный. Изначально ипотечные ценные бумаги можно поделить на ИЦБ, выпускаемые государственными ипотечными агентствами (Agency), и ИЦБ, выпускаемые частными организациями (Non-Agency). Агентские ИЦБ, в свою очередь, делятся на Agency MBS и Agency CMO. Agency MBS – однотраншевые ИЦБ, по которым риск дефолта заемщика полностью принимают на себя государственные ипотечные агентства США (Fannie Mae, Freddie Mac, Ginnie Mae). Agency CMO – многотраншевые ИЦБ, включающие в себя транши с различным уровнем риска. Частные ИЦБ делятся на RMBS и CMBS. RMBS – ИЦБ, которые обеспечиваются жилищной ипотекой, а CMBS – ИЦБ, обеспеченные коммерческой ипотекой, соответственно (рис. 1).

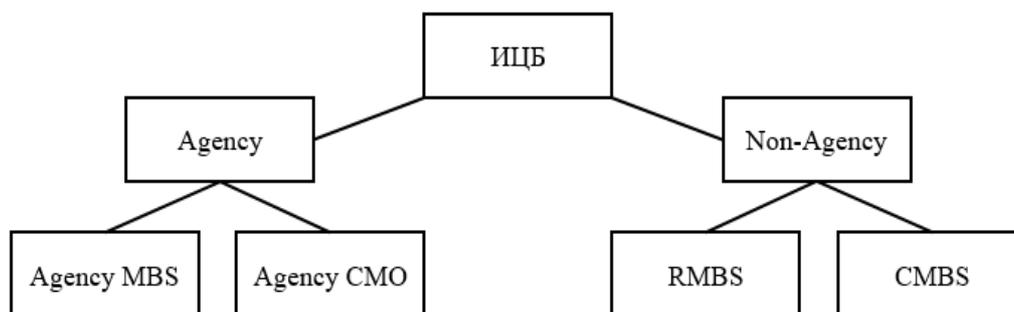


Рис. 1. Классификация ипотечных ценных бумаг на рынке США [1]

Всю историю рынка ипотечных ценных бумаг можно разделить на 2 периода, которые формируют один цикл. Первый период (80-е годы XX века – 2008) характеризуется активным развитием. Выпуск всех видов ИЦБ (рис. 2) в это время испытывал рост. Причем доля агентских ценных бумаг явно преобладала до 2005, что объясняется более приемлемыми для инвестора рисками.

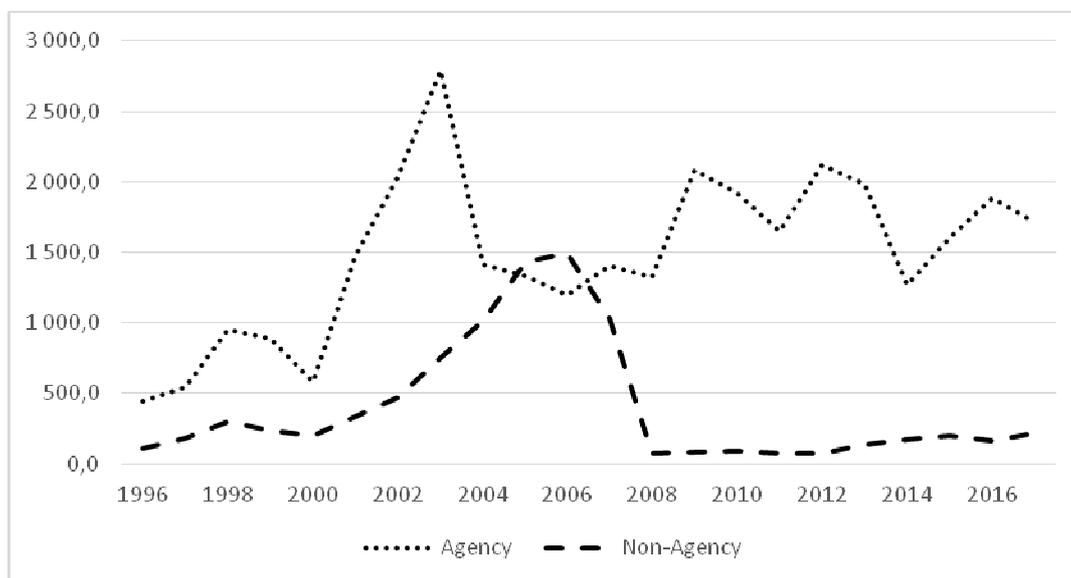


Рис. 2. Выпуск ипотечных ценных бумаг в США, млрд долл.

Источник: составлено автором по [5].

Однако в 2005 году коммерческие банки выпустили ипотечных ценных бумаг на рекордную сумму в 1434,3 млрд долл., которая в 2006 увеличилась еще на 57,5 млрд долл. Данный факт свидетельствует о пике спроса на ИЦБ, одной из причин которого является высокая оценка бумаг со стороны ключевых рейтинговых агентств (Moody's, Standard & Poor's). При этом банки, стремясь максимизировать прибыль и избавиться от рисков, уделяли недостаточное внимание кредитному рейтингу заемщика, в результате чего доля субстандартных кредитов, под которые выпускались ценные бумаги, резко возросла. Поэтому в сторону рейтинговых агентств до сих пор высказывается критика в плане неадекватной оценки рисков по ипотечным ценным бумагам.

В 2008 году рынок ИЦБ, выпускаемых частными организациями, рухнул. Несмотря на это, эмиссия агентских бумаг продолжилась, а ее объемы в первые годы после кризиса даже увеличились, что можно объяснить сохранением благодаря гарантиям выплат со стороны государства инвестиционной привлекательности. При этом в будущем продолжил расти объем находящихся в обращении ценных бумаг государственных агентств (рис. 3).

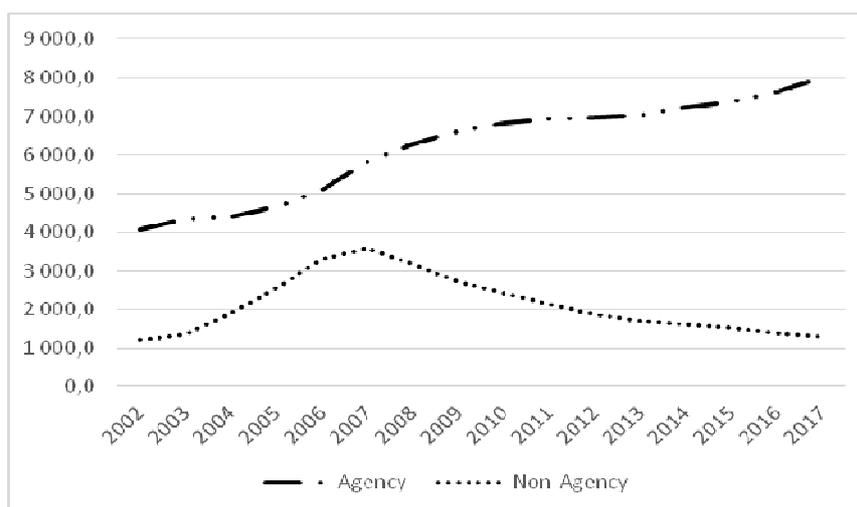


Рис. 3. Объем обращающихся на рынке США ипотечных ценных бумаг, млрд долл.

Источник: составлено автором по [5].

Второй период (2008 – н.в.) характеризуется спадом активности в результате мирового финансово-экономического кризиса, что не в полной мере отражается на графике объема выпуска ИЦБ. Тем не менее, из рисунка 3 становится ясно, что объем обращающихся частных ИЦБ сокращается. Более того, ежедневный объем торгов по всем ипотечным ценным бумагам в 2017 снизился на 27,3% по сравнению с 2012 (табл. 1).

Таблица 1

Ежедневный объем торгов ипотечными ценными бумагами на рынке США

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем торгов ИЦБ, млн долл./день	295592,66	238443,83	194544,39	198009,55	215733,05	214929,2

Источник: составлено автором по [7].

Как было упомянуто ранее, по мере развития ипотечной секьюритизации рейтинг заемщика стал далеко не самым важным параметром при выдаче займа банками. Поэтому они выдавали ипотечные кредиты, не предъявляя серьезных требований. Ввиду этого появлялось все больше людей, не обладающих серьезным капиталом, но желающих заработать на росте цены недвижимости, что только подтолкнуло рост объемов субстандартного кредитования при условии, что рейтинг ценных бумаг, обеспеченных такими кредитами, чаще всего был на уровне AAA. В итоге, позже рейтинговые агентства были вынуждены понизить рейтинг ранее «идеальных» инвестиционных инструментов (табл. 2).

Таблица 2

Объем находящихся в обращении в 2017 году ИЦБ США по рейтингу, млрд долл.

Рейтинг	CMBS	RMBS	Итого
Ааа\AAA – А\А	357	98,8	455,8
Ваа\BBB – В\В	65	105,1	170,1
Саа\ССС и ниже	26,9	382,2	409,1
Нет данных	58,9	196,1	254,9
Итого	507,7	782,2	1289,9

Источник: составлено автором по [5]

Таким образом, по состоянию на 2017 год, пониженные в рейтинге ипотечные ценные бумаги обладают весомой долей среди остальных, причем формируют ее ценные бумаги, обеспеченные жилищной ипотекой. Однако судить о качестве эмитируемых в настоящее время ИЦБ стоит по отчетам Ассоциации участников фондового и других финансовых рынков, в которых заметна преобладающая доля высокорейтинговых (Aaa\AAA) ипотечных ценных бумаг [6].

После мирового финансово-экономического кризиса в целях снижения долгосрочных ставок ФРС США с 2009 года осуществляла покупку ИЦБ, быстрыми темпами наращивая их долю в балансе. Но в 1 квартале 2018 произошли значимые изменения. Как видно из графика объема ИЦБ на балансе (рис. 4), в 2017 серьезного прироста (за исключением 1 квартала) не наблюдалось, а в начале 2018 ФРС ввиду восстановления роста экономики начала осуществлять частичные продажи. В случае продолжения данной тенденции рынок ипотечных ценных бумаг, вероятно, войдет в новую стадию своего развития.

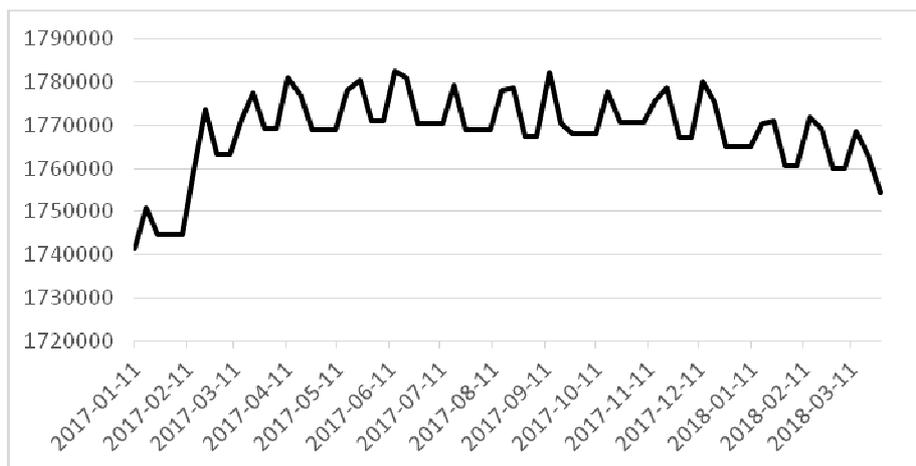


Рис. 4. Объем ипотечных ценных бумаг на балансе ФРС, млн долл.

Источник: составлено автором по [4].

Развитие ипотечных ценных бумаг за рубежом – сложный и неоднозначный процесс. Однако используя зарубежный опыт, можно сделать важный вывод о рисках и возможностях как ИЦБ, так и секьюритизации в целом. Для России развитие рынка ценных бумаг, обеспеченных ипотечными займами, – возможность создания выгодных условий ипотечного кредитования. Так, за счет выпуска ИЦБ ставки по ипотеке будут постепенно снижаться. Стоит отметить, что в 2017 году наблюдается положительная динамика роста объемов сделок по секьюритизации ипотечных кредитов (рис. 5), хотя уровень 2014 года пока не достигнут, а крупный объем в 2017 был в основном обеспечен двумя сделками по выпуску от ВТБ и Сбербанка.

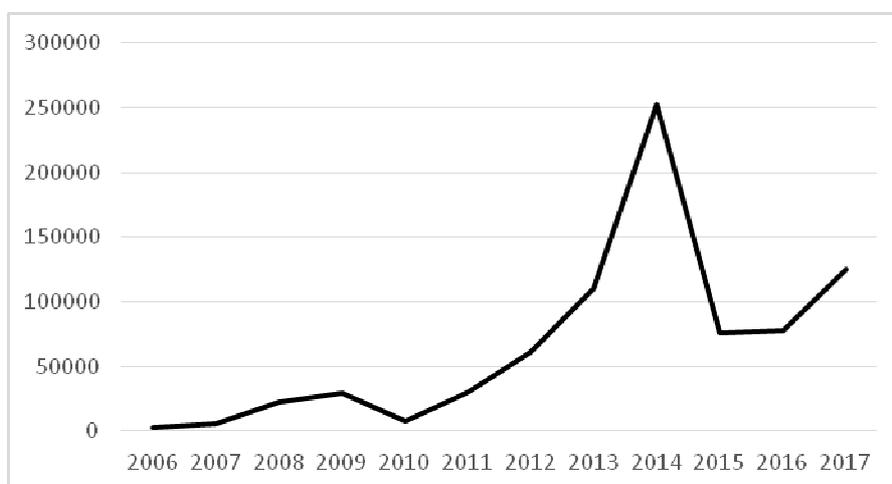


Рис. 5. Выпуск ипотечных ценных бумаг в России, млн руб.

Источник: составлено автором по [2]

Также, в процессе секьюритизации очень важно правильно оценивать риски и присваивать ценным бумагам рейтинг, отражающий реальную ситуацию. В таблице 3 представлено сопоставление некоторых кредитных рейтингов крупнейших международных и отечественных рейтинговых агентств.

Таблица 3

Сопоставление некоторых кредитных рейтингов различных агентств

S&P	Fitch Ratings	Moody's	Эксперт РА	АКРА	Частота дефолтов
BBB- и выше	Вaa3 и выше	Вaa3 и выше	ruAAA	AAA(RU)	0%-0,3%
BB+	BB+	Ba1	ruAA+, ruAA	AA+(RU), AA(RU)	0,3%-0,5%
BB	BB	Ba2	ruAA-, ruA+	AA-(RU), A+(RU)	0,5%-1%
BB-	BB-	Ba3	ruA, ruA-	A(RU), A-(RU)	1%-2%

Источник: составлено автором по [3].

Как можно заметить, требования международных рейтинговых агентств гораздо выше отечественных. Таким образом, для правильной оценки рисков по ипотечным ценным бумагам российским агентствам необходимо убедиться, что рейтинговые оценки и частота дефолтов соответствуют друг другу. В противном случае инвесторы будут вынуждены брать на себя повышенный риск, что окажет негативное влияние на спрос на данные ценные бумаги.

Анализируя приведенные выше данные, можно сделать вывод о том, что ипотечная секьюритизация в России не получила широкого распространения. Тем не менее, отвергать или недооценивать данную финансовую технику не стоит, т.к. в перспективе она может улучшить условия ипотечного кредитования в стране путем снижения процентных ставок, а также поддержать ликвидность российского рынка ценных бумаг.

1. Рынок ИЦБ в США. Инвесторы и структура [Электронный ресурс] // ДОМ.РФ. URL: <https://дом.рф/wp-content/uploads/2016/11/Rynok-ITSB-SSHA.pdf>

2. Сделки секьюритизации ипотечных кредитов [Электронный ресурс] // Ипотека в России. URL: http://rusipoteka.ru/profi/securitization/sek_yuritizaciya_ipotechnyh_kreditov/

3. Сценарии для проведения негосударственными пенсионными фондами стресс тестирования в соответствии с Указанием Банка России от 4 июля 2016 г. N 4060-У [Электронный ресурс] // ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/Scen_NPF.pdf

4. Securities held outright: mortgage-backed securities [Electronic resources] // FRED. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/WSHOMCB#0>

5. US mortgage-related issuance and outstanding [Electronic resources] // SIFMA. URL: <https://www.sifma.org/resources/research/us-mortgage-related-issuance-and-outstanding/>

6. US securitization 2016 year in review [Electronic resources] // SIFMA. URL: <https://www.sifma.org/wp-content/uploads/2017/05/us-securitization-2016-year-in-review.pdf>

7. US SF trading volume [Electronic resources] // SIFMA. URL: <https://www.sifma.org/resources/research/us-sf-trading-volume/>

МЕСТО И РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

С.С. Иванова

бакалавр

В.В. Комиссарова

научный руководитель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В данной статье рассматривается влияние иностранных транснациональных компаний на российскую экономику и ее развитие, а также роль отечественных ТНК и их место в экономике современной России. Проводится анализ и рассматривается список крупнейших мировых компаний Fortune Global 500, также выявляется основная направленность крупнейших компаний в России. Критериями рейтингов являются чистая прибыль компании и рыночная капитализация. Используются статистические данные из доклада ЮНКТАД. В заключении приводятся выводы.

Ключевые слова и словосочетания: ТНК, транснациональные компании, экономика России, мировой рынок.

THE PLACE AND ROLE OF MULTINATIONAL CORPORATIONS IN THE RUSSIAN ECONOMY.

The article considers international transnational companies influence on the Russian economics and role of domestic TNC in the Russian modern economy. Analysis a list of the largest international companies of Fortune Global 500. Identifies the main thrust of the largest companies in Russia. The rating criteria are net profit and market capitalization. Statistical information from UNCTAD report was used in this article. The conclusions are outlined in the end of article.

Keywords: TNC, transnational companies, Russian economy, international market.

ТНК представляет собой особый вид компании, переросшей государственные границы и исполняющей деятельность на мировом рынке посредством собственных иностранных филиалов и дочерних предприятий. Это национальная корпорация с иностранными активами, т. е. национальная в области капитала и контроля, но интернациональная по сфере собственной деятельности.

Деятельность зарубежных корпораций в Российской Федерации расположена географически совсем неравномерно. По большей части филиалы интернациональных компаний размещены в центральных районах с высокоразвитой инфраструктурой – Санкт Петербург, Москва. В Российской Федерации стратегия по привлечению зарубежного капитала наиболее широко развернулась в 90-е годы, к примеру, администрация Новгородской области освободила зарубежных инвесторов от любых видов налогов. Подобным образом, уже в конце 90-х годов 50% изготавливаемой продукции в области было изготовлено за счет зарубежного капитала.

ТНК имеют большую динамику роста: в 1970 г. их число составляло 7,3 тыс. ТНК с оборотом около 626 млрд долларов. На начало 90-х гг. их насчитывалось 37 тыс. с оборотом в 7 млрд долларов, а в 2012 г. в мире было уже около 82 тыс. ТНК и их оборот составлял более 30 трлн долларов [2].

Западноевропейские транснациональные корпорации размещают свои финансы в Москве и Северо-Западном регионе, а японские и американские расширяют свои границы деятельности в центральном регионе, на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке. Швейцарская корпорация Nestle на российском рынке применяет ускоренную скупку контрольных пакетов акций кондитерских фабрик, в частности, в 1995 г. контрольный пакет акций фабрики Кондитерское объединение «Россия» в Самаре. Налоговые отчисления от деятельности такого гиганта как McDonald's на российском рынке в 2017 году принесли в бюджет свыше 338 миллиардов долларов.

Американский деловой журнал Fortune Global 500 опубликовал традиционный рейтинг крупнейших компаний планеты за 2017 год. Претендентами на попадание в этот престижный список являются:

- американские корпорации, отчитывающиеся в Комиссию по ценным бумагам и биржам;
- частные компании, зарегистрированные за пределами США, но публикующие отчетность в открытом доступе.

Главный экспертный критерий – чистая прибыль за прошедший 2016 год [6].

Таблица 1

Крупнейшие компании мира по версии Fortune Global 500 [3]

Крупнейшие компании мира	Страна	Сектор	Чистая прибыль (млрд. долл.)
Walmart	США	Розничная торговля	485,873
State Grid	КНР	Электроэнергетика	315,199
Sinopec Groupe	КНР	Нефтехимическая отрасль	267,518
China National Petroleum	КНР	Нефтегазовая промышленность	262,573
Toyota Motor	Япония	Автомобилестроение	254,694
Volkswagen	Германия	Автомобилестроение	240,264
Royal Dutch Shell	Нидерланды – Великобритания	Нефтегазовая промышленность	240,033
Berkshire Hathaway	США	Холдинговая многоотраслевая компания	223,604
Apple	США	Сектор высоких технологий	215,639
Exxon Mobile	США	Нефтегазовая промышленность	205,004

Таким образом, на глобальном рынке доминируют корпорации из Соединенных Штатов и Китая. По данным Fortune Global 500, совокупная выручка 500 крупнейших компаний мира в 2016г. достигла 27,7 трлн. долларов, общая прибыль составила 1,5 трлн. долларов.

Географически предприятия расположены в 34 государствах планеты, на них трудятся 67 миллионов человек.

Существуют ли ТНК в России? Перечень российских фирм такого масштаба не совсем велик, так как в восточной Европе транснациональные корпорации только начинают формироваться, однако и здесь уже имеются свои первопроходцы.

Незначительное количество фирм близких к транснациональным корпорациям сформировались еще в СССР такие, как «Аэрофлот», «Ингосстрах». «Ингосстрах» обладает дочерними, ассоциированными фирмами и отделениями в Нидерландах, США, Англии, Германии, Франции, Индии, Австрии, Китае, также ряде стран СНГ.

«Газпром» осуществляет контроль 34% мировых разведанных запасов природного газа, дает обеспечение практически пятой част всех западноевропейских потребностей в этом сырье. Существенные иностранные капиталовложения дают возможность «Газпрому» располагать банками, биржами, совместными и оффшорными компаниями. Корпорация обладает собственностью не только в Российской Федерации и в ближнем зарубежье, но и в индустриально развитых странах. Основным центром инвестиционной деятельности «Газпрома» считается Германия. Газовая сеть на территории предоставленного государства дает возможность независимо, без посредников, прогонять газ в любую точку Западной Европы – Бельгию, Голландию, Австрию, Францию, в том числе и в Великобританию. Многолетний лидер рейтинга «Газпром» уступил первое место ПАО Сбербанк и опустился на третье место на начало 2018 года. Капитализация «Газпрома» за прошлый год снизилась на 11%, до 53,304 миллиарда долларов [4].

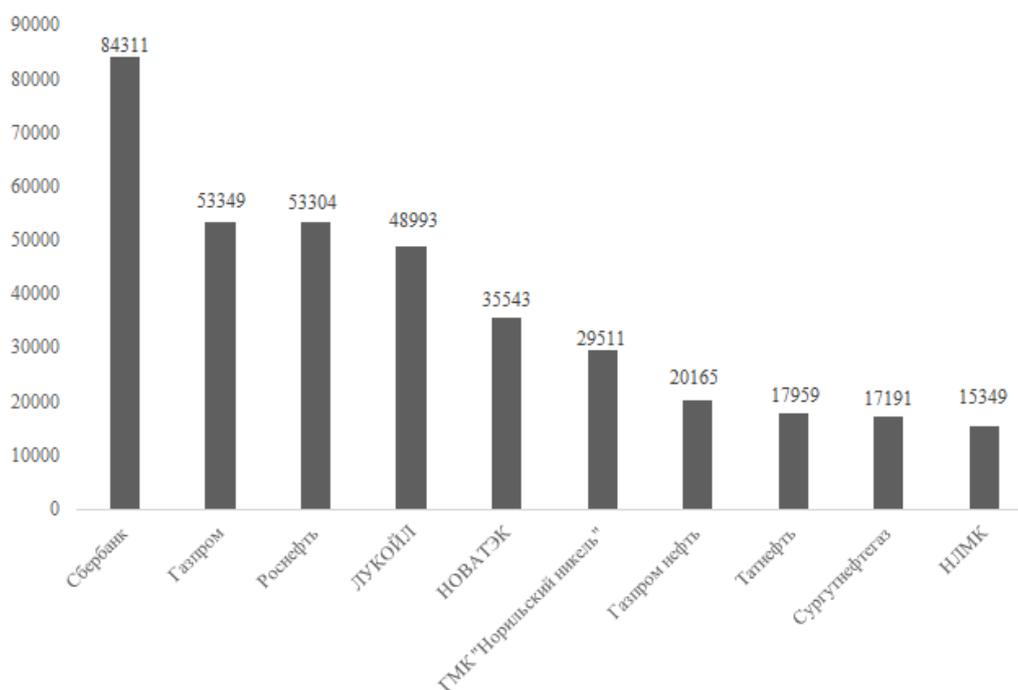


Рис. 1. Крупнейшие компании России по капитализации (млн долл.)

Основной рублевый индекс (МосБиржи) за год снизился на 5,5%, а долларový (РТС) – вырос лишь на 0,2%. Тем не менее, несмотря на снижение индекса, среди крупнейших по капитализации компаний большинство демонстрировали рост котировок в 2017 году. Согласно рейтингу, суммарная капитализация ТОП-100 российских компаний за прошедший год выросла на 1,3% или на 8,4 миллиарда долларов до 643 миллиарда долларов на 29 декабря 2017 года. Для сравнения, в 2016 году рост был намного больше – +58% или +233 миллиарда долларов. Медианная капитализация российских 100 публичных компаний не изменилась и составляла 1,8-1,9 миллиарда долларов. В свою очередь, минимальный размер капитализации, с которым можно было попасть в число ТОП-100 самых дорогих компаний по итогам 2017 года, составил 318 миллионов долларов, против 267 миллионов долларов в прошлогоднем рейтинге и 157 на 31 декабря 2015 года. Таким образом, нижняя планка для вхождения в число 100 самых дорогих компаний России за два года увеличилась вдвое [7].

В первой десятке, согласно рейтингу, также расположились компании: Сбербанк, Газпром, Роснефть, ЛУКОЙЛ, НОВАТЭК, Норильский никель, Газпром нефть, Татнефть, Сургутнефтегаз и НЛМК. Стоит отметить, что сразу две компании по итогам года покинули ТОП-10, и соответственно в десятке две компании-новичка. Покинули число десяти крупнейших по капитализации компаний России Магнит и Банк ВТБ.

Среди 100 самых дорогих компаний рыночная капитализация в 2017 году выросла у 55, что заметно меньше прошлогоднего результата (91 компания). Лидером по темпам роста рыночной капитализации среди ТОП-100 компаний рейтинга в 2017 года стала девелоперская компания Инград. Капитализация этой компании в течение года возросла более чем в 8 раз. Второй компанией по темпам роста стала компания Ленэнерго, капитализация которой выросла в 4,7 раза, что также в основном связано с допэмиссией. В целом же у 5 компаний рост капитализации в 2017 году был кратным, что в большинстве случаев было обусловлено допэмиссиями. Для сравнения, в 2016 году 25 компаний показали кратный прирост капитализации, что чаще всего определялось динамикой акций [5].

Отечественная особенность переходного периода к рынку привела к тому, что в государстве появилось своего рода влияние: процесс вывоза денежных средств через трансграничную корпорацию наложил на резкую потребность в зарубежных инвестициях. В свою очередь недостаток зарубежных инвестиций был аргументирован несоответствием делового климата Российской Федерации мировым стандартам, что отпугивает потенциальных инвесторов. Однако, благодаря стремительным темпам становления процессов транснационализации в государстве очень быстро формируется новая бизнес-среда.

Несмотря на объемы вывозимого зарубеж российского капитала, Россия и сейчас занимает не самые высокие позиции в области капитала производственного характера на международном уровне. Удельный вес в суммарном объеме мировых накоплений инвестиций не превышает отметки 0,4–0,5%. Это не может удовлетворить потребности страны, а также не соответствует ее масштабу и возможностям. Поэтому, если рассматривать транснациональную политику России через призму вывезенного капитала, ее степень можно считать незначительной [1].

Несмотря на этот факт, вывоз капитала, как прямых международных инвестиций, благоприятно влияет на формирование прочного основания для внешней торговли и товарного экспорта. Он повышает планку российских предприятий в конкурентной борьбе мирового уровня и способствует укреплению национальной экономики. Государственная политика формирует благоприятную атмосферу для возвращения части капитала..

Капитал ТНК в данный момент находится на стадии консолидации. Но уже сейчас можно говорить о том, что он прошел все предварительные этапы трансформации. Работа по изучению деятельности отечественных ТНК затрудняется отсутствием эффективной системы корпоративной статистики, данные которой помогли бы в оценке зарубежной деятельности российских предприятий. Поэтому для анализа такой деятельности эксперты используют информацию, публикуемую компаниями при выходе на IPO, выпуске облигационных бумаг. Кроме того, за источник берется информация, размещаемая в бизнес – изданиях по всему миру. Нередко в связи с непрозрачностью совершаемых операций российскими ТНК, данные о них сильно искажаются. Особенно заметно это становится в области финансовых потоков с использованием оффшорных капиталов [8].

Деятельность российских предприятий на мировом рынке уже давно стала неоспоримым фактом, с каждым годом ее объемы неуклонно растут. Российские компании отличаются спецификой в ведении международной деятельности, вложении инвестиций в деятельность иностранных предприятий и использовании многочисленных подразделений для осуществления мероприятий по вложению капитала.

Воздействие транснациональных корпораций на формирование государственных производственных сил и общую социально-экономическую ситуацию в государстве:

1. Предоставление высочайших стандартов для своих сотрудников, тем самым приближая условия оплаты и труда к мировому уровню. К примеру, «Норильский никель» это не только высочайшие зарплаты, больше тысячи долларов в месяц, фактически он дает обеспечение Норильску.

2. Транснациональные корпорации заинтересованы в стабильном формировании экономики материнской страны, так как серьезно укорены в ней. Всевозможные потрясения национальной экономики проявляют отрицательное воздействие на транснациональные корпорации. Потому ТНК в особенности заинтересованы в благополучии Российской Федерации.

3. Транснациональные корпорации – каналы, сообразно которым на рынок Российской Федерации интегрируются инновационные методы ведения дел. Посредством них идет приобщение к культуре бизнеса, увеличивается качество корпоративного управления и бизнес-среды в целом.

4. «Внутренние» компании Российской Федерации формируются сообразно наилучшим мировым образцам с внедрением современных технологий и сформировывают в государстве производственную инфраструктуру нового вида.

В заключение хочется повторить, что взятый Российской Федерацией курс на формирование крупнейших, мирового уровня компаний, способных занять достойное место в мировой экономике, по своей сути представляется стратегией прорыва для всей экономики России. Транснациональные корпорации имеют все шансы и обязаны сыграть значительную роль локомотива для нашего, по Горчакову, «сосредоточения сил». В этот же момент широкий выход ТНК России на просторы глобализованного мира несомненно поможет скорректировать и сам процесс глобализации, ослабив его отрицательные следствия не только для Российской Федерации, но и для остальных развивающихся государств.

1. Вам дам, Ш.М. Место и роль транснациональных корпораций в современной мировой экономике / Ш.М. Вам дам // Молодой ученый. 2017.№11. С. 183-186. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/145/40719/> (дата обращения: 19.04.2018).

2. Бодиенкова, В.С. Влияние транснациональных корпораций на мировую экономику / В.С. Бодиенкова, Д.Ю. Десятниченко, Е.С. Кондюкова // Экономические отношения. 2017. Т. 7. № 3. С. 269–278.

3. Костылева, А.В. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике / А.В. Костылева, Л.В. Бычкова // Молодой ученый. 2017. №2. С. 450–453. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/136/38254/> (дата обращения: 19.04.2018).

4. Крупнейшие компании мира – «iFinance» за 2017 год [Электронный ресурс]. URL: <http://global-finances.ru/krupneyshie-kompanii-mira-2017/>

5. Рейтинг крупнейших по капитализации компаний России – “РиаРейтинг” за 2018 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.riarating.ru/infografika/20180130/630080911.html>

6. Рейтинг крупнейших публичных компаний мира – «Forbes Global 2000» за 2017 год [Электронный ресурс]. // Журнал Forbes. Режим доступа: <http://new.forbes.ru/rating/350675-200-krupneyshih-rossiyskih-kompaniy-2017>

7. Рейтинг 500 крупнейших компаний мира – «The Global 500: The Top 10» за 2018 год [Электронный ресурс]. – Fortune Global 500. URL: <http://fortune.com/global500/>

8. World Investment Report 2017 : ежегодный доклад / UNCTAD. – Geneva: UNCTAD, 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://worldinvestmentreport.unctad.org/>

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)

УДК 330.322.01

МОДЕЛЬ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В.В. Ким

магистрант 1 курс, кафедра экономики

М.В. Щеглов

магистрант 2 курс, кафедра экономики

Люй Гуанхай

аспирант 1 курс, кафедра экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Инвестиции в основной капитал выступают средством обеспечения выхода из экономического кризиса и технического переоснащения предприятий стран. Интенсификация инвестиционной деятельности как одно из основных направлений стабилизации экономической системы требует комплексного обеспечения стратегического развития инвестиционной деятельности. Целью статьи является обоснование методического подхода к формированию инвестиционной стратегии сотрудничества. Выявлено, что разработку и реализацию финансово-инвестиционной стратегии необходимо рассматривать как процесс управления инвестиционными проектами и финансовыми ресурсами. Содержание финансово-инвестиционной стратегии можно также рассматривать как теоретическое отражение совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных функций финансов предприятия и финансов инвестиционного процесса в реализации инвестиционных проектов. Научная новизна исследования состоит в развитии теоретических и методических положений по формированию финансово-инвестиционной стратегии в части обоснования направлений инвестирования субъектов хозяйствования, выбора методов и источников их финансового обеспечения.

Ключевые слова: инвестиции; эффективность развития; финансово-инвестиционная стратегия; факторы внешней среды; конъюнктура рынка; стратегические цели.

MODEL OF THE FINANCIAL AND INVESTMENT STRATEGY OF ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Investments in fixed assets are a means of securing an exit from the economic crisis and the technical re-equipment of enterprises in countries. Intensification of investment activity as one of the main directions of stabilization of the economic system requires comprehensive provision of strategic

development of investment activities. The purpose of the article is to substantiate a methodical approach to the formation of an investment strategy for cooperation. It was revealed that the development and implementation of the financial and investment strategy should be viewed as a process of managing investment projects and financial resources. The content of the financial and investment strategy can also be considered as a theoretical reflection of the aggregate of interrelated and interrelated functions of the enterprise finance and investment process finance in the goal-oriented implementation of investment projects. The scientific novelty of the research consists in the development of theoretical and methodological provisions for the formation of a financial and investment strategy in terms of justifying the directions of investing in business entities, choosing methods and sources of their financial security.

Keywords: *investments; development effectiveness; financial and investment strategy; environmental factors; market conditions; strategic goals.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими проблемами. Необходимость модернизации и дальнейшего развития сотрудничества как доминанты устойчивого экономического развития стран ставит вопрос о динамике факторов, напрямую влияющих на инвестиционный потенциал, инновационную деятельность и уровень ее финансирования. Своевременная разработка инвестиционной стратегии является своевременной и актуальной. Ее наличие позволит наиболее эффективно нивелировать отрицательное влияние неблагоприятных экономических факторов, а также планировать и реализовывать проекты совершенствования производственной, маркетинговой, социальной и управленческих сфер.

Анализ исследований и публикаций, в которых отображается решение данной проблемы. В экономической литературе на сегодняшний день разработка, формирование и реализация инвестиционной стратегии широко представлены такими учеными как: Л.Л. Игонина [1], В.А. Черненко [2], С.С. Дзусова [3], Л. Гитман, М. Джонк [4], У. Шарп [5], И.А. Бланк [6], М.Ю. Маковецкий [7], В.В. Ковалев [8], Н.И. Морозко [9], С. Анникова [10], но не в полной мере рассмотрена финансово-инвестиционная стратегия применительно к промышленным предприятиям России.

Цель статьи состоит в развитии теоретических и методических основ формирования инвестиционной стратегии организаций для разработки комплекса научно обоснованных мер по повышению качества финансового обеспечения инвестиционной деятельности как основы развития экономики. Для получения результатов использованы **методы исследования:** теоретического анализа и обобщения; индукции и дедукции; анализа и синтеза.

Изложение основного материала исследования. Сотрудничество значительно усложняет финансовое обеспечение инвестиционной деятельности, направленной на обновление основных средств. Из-за введения в действие международных санкций резко сократился доступ российских организаций и банков к международной системе долгосрочных заимствований и произошел спад притока иностранных инвестиций. Решение этих вопросов в среднесрочной и долгосрочной перспективе связано со спецификой рыночных позиций, отраслевой структурой и финансовым обеспечением инвестиционной деятельности предприятий, что невозможно без повышения качества стратегического планирования инвестиционной деятельности на основе анализа и оценки диверсифицированных источников ее финансирования в сложившихся международных и внутренних экономических условиях.

Теоретический анализ сущности инвестиций и финансового обеспечения инвестиционной стратегии проведен в работах многих отечественных и зарубежных выдающихся ученых. Вместе с тем, изучение и анализ опубликованных по данному направлению концепций, методик и практических разработок позволили сделать вывод о том, что целесообразно адаптировать теоретические основы формирования инвестиционной стратегии предприятий к современным экономическим реалиям, разработать методический аппарат для выбора соответствующих направлений инвестирования и источников финансирования реальных инвестиций

Исходя из проведенного исследования мнений учёных, считаем возможным предложить алгоритм формирования инвестиционной стратегии рисунок 1. Рассмотрим более подробно последовательность основных этапов предложенного алгоритма разработки и реализации финансово – инвестиционной стратегии предпринимательских структур.

1. Формирование общих целей финансово-инвестиционной стратегии.

В рамках финансового менеджмента необходимо руководствоваться стратегическими целями, без которых невозможно осуществление регулирования процесса принятия управленче-

ских решений на каждой стадии реализации финансово-инвестиционной стратегии. Комплекс целей финансово-инвестиционной стратегии должен обеспечивать отбор инвестиционных проектов с учетом фактора риска, а также способов их финансирования [11]. По мнению В.А. Горемыкина функциями целеполагания в инвестировании являются [12]:

- сравнение текущего состояния предприятия и планируемого;
- расставление приоритетов и альтернатив при реализации стратегии;
- механизм регулирования инвестиционной деятельности;
- обеспечение согласованной работы всех структурных подразделений;
- контроля выполнения задач и их соответствия целевым нормативам.

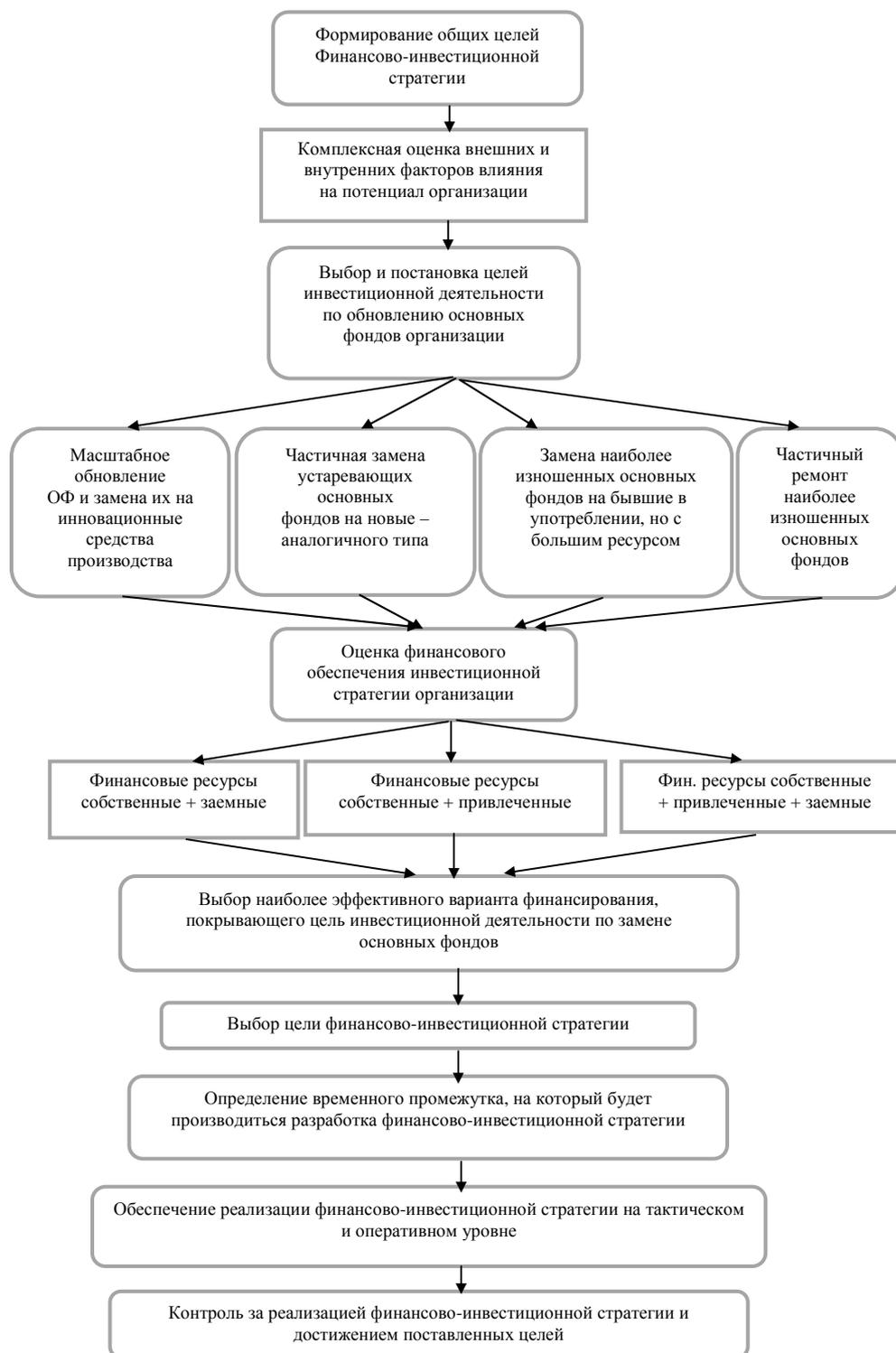


Рис. 1. Модель формирования финансово-инвестиционной стратегии организаций

Поставленные цели финансово-инвестиционной стратегии являются единым взаимосвязанным блоком, следовательно, на стадии формирования финансово-инвестиционной стратегии руководство должно принять управленческое решение о приоритетности и значимости каждой цели из этого блока.

2. Комплексная оценка внешних и внутренних факторов влияния на потенциал предприятия.

Исследование, проводимое в рамках этого шага, направлено на изучение экономических и правовых условий, регламентирующих инвестиционную деятельность, а также тенденций к их изменению [13]. При определении потенциала предприятия производится анализ внешних факторов влияния, в рамках которых рассматривают прогнозы развития экономической, социальной, политической и технологической сфер, а также производственный прогноз, тенденции изменения рыночного окружения и структурные сдвиги [14].

При рассмотрении экономической сферы, ключевыми показателями для анализа являются: уровень инфляции, занятости, тенденции изменений деловой активности, а также денежного оборота [15].

3. Выбор и постановка целей инвестиционной деятельности по обновлению основных фондов предприятия. По результатам исследования внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность предприятия, поставленные ранее общие цели финансово-инвестиционной стратегии уточняются, «локализуются» на конкретных направлениях.

4. Оценка финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия.

Источниками финансирования инвестиционной деятельности на предприятиях являются:

- собственные средства такие как: амортизация, прибыль после налогообложения и т.д.;
- привлеченные средства: полученные от продажи ценных бумаг инвестиционного характера; венчурный капитал и паевые взносы;
- заемные средства (кредиты банков и других организаций).

Так же, частью источников финансирования инвестиционной деятельности являются операции кредитно-депозитного вида. Они подразумевают под собой размещение свободных финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов в банки, на депозитном счете для дальнейшего использования в виде инвестиционных кредитов.

Необходимо заметить, что вовлекаемые в инвестиционную деятельность ресурсы могут иметь различную форму. Это повысит уровень мобильности такого источника финансовых ресурсов. Эти формы могут зависеть от:

- конкретного вида кредита;
- способа начисления платы за его использование;
- вида процентных ставок (например, сложное начисление процентов, плавающая простая процентная ставка, фиксированная простая процентная ставка);
- способа предоставления кредита (вексельный, акцептно-рамбурсный, кредит по открытому счету).

По нашему мнению, финансирование инвестиционной деятельности следует рассматривать как комплекс мероприятий, направленных на обеспечение предприятия финансовыми ресурсами для выполнения поставленных задач в рамках реализации финансово-инвестиционной стратегии.

С учетом влияния внешней среды, следует различать ряд этапов при реализации финансово-инвестиционной стратегии:

- привлечение финансовых, трудовых, природных и т.д. ресурсов. При этом хозяйствующий субъект, осуществляющий инвестиционную деятельность, вступает в финансовые отношения на различных рынках (на рынке труда, капитала, сырьевом, и т.д.);
- обеспечение возврата затраченных финансовых ресурсов;
- оформление отношений различного рода и уровня с инвесторами и государственными структурами (платежные, страховые отношения);
- информационное обеспечение инвестиционной деятельности.

Так как на каждом этапе реализации инвестиционных задач в рамках финансово-инвестиционной стратегии необходимо использование финансовых ресурсов различных видов, следует рассмотреть теоретические основы оптимизации финансовых источников для планируемых инвестиций.

5. Конкретизация цели финансово-инвестиционной стратегии.

Конкретизация цели финансово-инвестиционной стратегии осуществляется путем перебора различных источников финансовых ресурсов и их соотнесения с ранее поставленными целями или при помощи метода анализа иерархий.

6. Определение временного промежутка, на который рассчитана разрабатываемая финансово-инвестиционная стратегия. В современных экономических условиях наиболее приемлемым для предприятия горизонтом формирования стратегии является период – от трех до пяти лет.

7. Обеспечение реализации финансово-инвестиционной стратегии на тактическом и оперативном уровне.

При реализации финансово-инвестиционной стратегии дополнительно принимаются и реализуются решения ранее не запланированные, но необходимые для реагирования на изменения факторов внешней и внутренней среды. При этом, корректировка финансово-инвестиционной стратегии неизбежна, так как на предприятие будут оказывать влияние непредвиденные факторы внешней среды. Однако необходимо отметить, что сохранение эффективности всей финансово-инвестиционной стратегии возможно лишь при системной оценке принимаемых стратегических решений [16].

8. Контроль реализации финансово-инвестиционной стратегии [17].

В рамках данного этапа обеспечивается постоянный контроль хода реализации финансово-инвестиционной стратегии, для обеспечения реализации запланированных целей, путем выявления и нивелирования возникающих проблем.

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований. Результаты проведенного исследования базируются на авторской позиции, согласно которой управление финансами инвестиционного процесса субъектов хозяйствования, функционирующих в условиях сокращения внешних и внутренних источников финансовых ресурсов, снижения финансовой устойчивости, ограничения инвестиционных возможностей, должно основываться на разработке финансово-инвестиционной стратегии. Разработанная структурно-логическая модель формирования финансово-инвестиционной стратегии субъектов хозяйствования стран позволит повысить как качество стратегического планирования, так и реализацию разработанной стратегии на оперативно-тактическом уровне. Практическая значимость исследования заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы как на промышленных предприятиях, так и на предприятиях других отраслей с целью повышения эффективности инвестиционной деятельности и ее финансового обеспечения.

1. Игонина, Л.Л. Финансовый потенциал инвестиционного процесса в российской экономике / Л.Л. Игонина // Дайджест-финансы. 2016. № 2 (268). С. 2–11.

2. Черненко, В.А. Методические положения и рекомендации по оценке эффективности привлечения частным сектором экономики финансовых ресурсов на рынке ссудных капиталов / В.А. Черненко, Е.В. Гончарук // Экономический вектор. 2017. №1(8). С. 48–53.

3. Дзусова, С.С. Финансовые аспекты корпоративного управления / С.С. Дзусова // Аудит и финансовый анализ. 2010. №2. 278 с.

4. Гитман, Л. Основы инвестирования / Л. Гитман, М. Джонк. М.: Дело, 1999. 1008 с.

5. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. М.: ИНФРМА-М, – 2008. 564с.

6. Бланк, И.А. Управление активами / И.А. Бланк. Киев: Ника-Центр; СПб: Эльга, 2002. 424 с.

7. Маковецкий, М.Ю. Инвестиции как ключевой фактор экономического роста / М.Ю. Маковецкий // Финансы и кредит. 2007. №2. С. 8–17.

8. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2010. 210 с.

9. Морозко, Н.И. Оценка эффективности стратегического финансового управления организациями малого бизнеса / Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко // Экономика. Налоги. Право. 2015. №2. С. 94–101.

10. Анникова, С. Механизм формирования инвестиционной программы в вертикально интегрированной производственной структуре / С. Анникова // Инвестиции в России. 2014. №5. С.32–39.

11. Кузубов, А.А. Инновационные интересы предпринимательства как неотъемлемая часть постиндустриальной экономики / А.А. Кузубов // *Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration*. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 87–90.

12. Горемыкин, В.А. Инвестиционный менеджмент: монография / В.А. Горемыкин, М.И. Лещенко; под ред. М.И. Лещенко. М.: Национальный ин-т бизнеса, 2010. 212 с

13. Бабичева, Н.Э. Методологические положения анализа финансового состояния организаций на основе ресурсного подхода / Н.Э. Бабичева // *Экономический анализ: теория и практика*. 2011. №44. С. 45–49

14. Цыркаева, Е.А. Оценка экономического потенциала предприятия как фактор принятия управленческого решения / Е.А. Цыркаева, О.А. Прокудина // *Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика*. Сер.: Экономика. 2015. №1(11). С.73–78.

15. Кулахметова, З.С. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия / З.С. Кулахметова // *Концепт*. 2015. №55. С. 25–29

16. Ворожбит, О.Ю. Синергетический подход в управлении маркетинговой деятельностью предприятий / О.Ю. Ворожбит, Н.В. Шашло // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 49–52.

17. Кузубов, А.А. Оценка институционального механизма развития предпринимательства в рамках интеграционного подхода / А.А. Кузубов, Н.В. Шашло // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 398–402.

Рубрика: Мировая экономика

УДК 339.97

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ДИСТАНЦИИ НА ЭКСПОРТНЫЕ ПОТОКИ ЧЕТЫРЕХ АЗИАТСКИХ «ДРАКОНОВ»

Н.Д. Лихарева
бакалавр, 3 курс

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

В данной статье представлены результаты исследования влияния стимулов психологической дистанции на экспортные потоки новых индустриальных стран – Гонконга, Кореи, Сингапура и Тайваня в 89 стран мира. В исследовании была протестирована связь между независимыми переменными (культурная дистанция, психологическая дистанция, разница во времени и соглашение о свободной торговле) и объемом экспорта с помощью регрессионного анализа.

Ключевые слова и словосочетания: *психологическая дистанция, стимулы психологической дистанции, экспорт, новые индустриальные страны (НИС).*

DETERMINING THE IMPACT OF THE PSYCHIC DISTANCE ON THE EXPORT FLOWS OF THE FOUR ASIAN "DRAGONS"

This article presents the results of a study of the influence of psychic distance stimuli on the export flows of the newly industrialized countries – Hong Kong, Korea, Singapore and Taiwan, to 89 countries. In this study the relationship between independent variables (cultural distance, psychic distance, time difference and free trade agreement) and export volume by regression analysis has been tested.

Keywords: *psychic distance, psychic distance stimuli, exports, new industrial countries (NIC).*

Модели торговых потоков вот уже больше четырех десятилетий широко изучаются учеными во всем мире. С увеличением темпов глобализации и интернационализации, уменьшением роли географического расстояния, в связи с развитием информационных и транспортных технологий, возрос интерес к факторам, оказывающим влияние на поведение экспортеров [28]. Особенно актуальным этот вопрос становится в связи с ростом числа малых и средних

предприятий (МСП), вовлеченных в международную торговлю [24]. При выходе на зарубежные рынки МСП оказываются куда под большим влиянием внешних факторов, чем ТНК. Сегодня исследователи высказывают предположение, что на международную торговлю влияют не только ВВП стран и географическое расстояние между ними, но и межнациональные различия.

Впервые предположение о том, что на величину трансграничной торговли оказывает влияние широкий спектр различных факторов было выдвинуто У. Бекерманом (Beckerman) в 1956 году. Автор изучал внутриевропейскую торговлю и влияние на нее дистанции [3]. Исследователь предполагал, что с развитием транспорта, главной темой для изучения станет «психологическая близость» торговых партнеров, из-за которой, например, Италия закупает сырье у Швейцарии, а не у Турции, хотя издержки равны. В 70-е гг. данный вопрос получил развитие в работах Я. Йохансона и Ф. Видерсхайма-Пауля (Johanson & Wiedersheim-Paul). Авторы изучали процесс интернационализации четырех шведских фирм и факторы, повлиявшие на этот процесс. Здесь же Я. Йохансон и Ф. Видерсхайм-Пауль определили, что психологическая дистанция (psychic distance) – это факторы, препятствующие движению информации между фирмой и рынком [19]. Я. Йохансон вместе с Я. Э. Вальне (Vahlne) продолжили исследование интернационализации фирм [18], утверждая, что психологическая дистанция – сложное явление, которое складывается из множества факторов.

Внимание исследователей психологической дистанции привлекает весьма широкий диапазон экономических явлений, который варьируется от прогнозирования выбора экспортного рынка П. Эллиса (Ellis) [13], торговых потоков Д. Доу и А. Карунатна [11], потоков ПИИ К. Бломквист и Р. Дрогендейк (Blomkvist & Rian) [5], режима входа К. Мейер (Meyer) [22], установления А. Ояла (Ojala) [23] и деятельности фирм на внешних рынках Дж. Эванс и Ф. Мавондо [14].

Камнем преткновения в исследовании психологической дистанции является способ ее измерения. В настоящее время существует два подхода: оценка субъективного восприятия людьми расстояния до зарубежного рынка, например, в исследовании Л. Хакансона и Б. Амбоса [15], и измерение объективных макропоказателей, влияющих на это восприятие, предложенное в исследовании Д. Доу и А. Карунатна [11]. Первый способ основан на исследовании мнения индивидов, принимающих решения в фирме, путем их анкетирования. Восприятие психологической дистанции неоднородно в пределах изучаемой страны и изменяется во времени, что приводит к необходимости давать оценку расстоянию в момент принятия решения ответственным лицом [25]. Данный метод позволяет избегать корреляции между факторами и выделять оказываемое ими влияние [11]. В то же время, у данного подхода есть и свои недостатки. Во-первых, часто исследователям просто недоступно собрать необходимый объем информации о представлениях индивидов. Во-вторых, определить реальную степень влияния восприятия дистанции на принятие бизнес-решения достаточно сложно. В-третьих, на оценку менеджером расстояния до иностранного рынка может влиять зарубежный опыт, знание языка или другие индивидуальные факторы. Поэтому для решения данных проблем было предложено измерять стимулы психологической дистанции (psychic distance stimuli). Стимулы психологической дистанции – это объективные макропоказатели, которые оказывают влияние на человеческое восприятие. Данные факторы более надежны, однородны, стабильны во времени, а также доступны и просты в измерении [11, 18].

Представленные методы широко применяются для измерения психологической дистанции в контексте бизнес-процессов отдельных стран, например, изучение ПИИ Словакии Д. Доу и С. Ференчиковой (Ferencikova) [10], Китая К. Бломквистом и Р. Дрогендейком [5], маркетинговой стратегии Бразилии К. Соузы и Х. Ленглера (Lengler) [27], выбора экспортного рынка Австралией П. Брюера [7].

В данной статье будет интересно исследовать влияние психологической дистанции на экспортные потоки новых индустриальных стран первой волны (НИС). НИС первой волны или четырёх «азиатских драконов» – стран Азиатско-Тихоокеанского региона, показывающих высокие темпы развития экономики с конца XX века. К ним принято относить Гонконг, Корею, Сингапур и Тайвань.

Основой для быстрой индустриализации данных стран стала ориентация экономики на экспорт [12]. По данным 2017 года Корея, Гонконг, Сингапур и Тайвань входят в двадцатку мировых лидеров по величине экспорта (6, 8, 14 и 15 места соответственно) [30]. Исследование влияния психологической дистанции на экспортные потоки именно этих стран интересно с той точки зрения, что в структуре их внешней торговли сырьевые товары составляют не более 2%

(товарная классификация С. Лолла) [21, 31]. Как известно, влиянию стимулов психологической дистанции подвержены только производственные товары, для которых характерно непостоянство качества, неоднородность и наличие специфических характеристик [28]. Их успех на иностранном рынке во многом зависит от индивидуальных качеств товара и маркетинговой стратегии продавца. Сырьевые продукты, которые стандартизированы и гомогенны, не зависят от культурных, языковых или религиозных различий партнеров, они будут понятны на любом рынке, как «далеко» бы он ни находился.

Мы предполагаем, что психологическая дистанция оказывает влияние на экспортные потоки Гонконга, Кореи, Сингапура и Тайваня. Для проверки данной гипотезы мы руководствовались методом измерения объективных стимулов психологической дистанции. В качестве показателей были зафиксированы культурные, языковые, религиозные, географические, политические и экономические различия, которые, как предполагается, будут оказывать влияние на выбор торгового партнера.

Культурные различия наиболее значимый и широко исследуемый фактор психологической дистанции, который рассматривался еще Я. Йохасоном, Ф. Виндерсхаймом-Паулем и Э. Вальне [18, 23]. Особенности национальной культуры влияют на то, как индивиды передают, обрабатывают и воспринимают информацию. Предпочтения, привычки и вкусы иностранного потребителя могут в корне отличаться от тех, которые привык видеть продавец на местном рынке [23]. Недостаток знаний и опыта приводит к тому, что различия в культуре недооцениваются. Необоснованное восприятие целевого рынка, как «культурно близкого», может привести к провалу торговой кампании на зарубежном рынке, как это произошло с «Wal-mart» при выходе на рынок Германии. Насколько будет понят предлагаемый товар покупателем, зависит успех экономической экспансии. Поэтому, чем больше культурные различия, тем больше риск недопонимания, что, в конечном счете, приводит к увеличению транзакционных издержек и сокращению торговли.

Гипотеза 1: Культурная дистанция будет оказывать отрицательное влияние на объемы экспорта стран.

Широко распространённый показатель психологической дистанции – различия в языке. Данный стимул в своих моделях использовали К. Соуза и Ф. Брэдли, А. Арора и А. Фосфури [1, 26]. Эффективность коммуникации между иностранными фирмами во многом зависит от владения языком. Языковые различия, как и культурные, будут увеличивать риски, стоимость транзакционных издержек и негативно влиять на объем торговли.

К. Бломквист и Р. Дрогендейк, как и Д. Доу и А. Карунаратна одним из стимулов психологической дистанции выделяют религиозные различия [5, 11]. Данный показатель реже исследуются авторами, чем предыдущие. Многие культурные нормы и обычаи произрастают из религии, что порождает недопонимание и конфликты на этой почве.

Показатели различий в индустриальном развитии стран уже долгое время используются учеными в различных методиках анализа [4, 14]. Например, Х. Берри и Дж. Эванс анализировали отрицательное и положительное влияние различий в экономическом развитии стран. Уровень развития экономики во многом оказывает влияние на стиль и нормы общения в бизнес-среде. Взаимодействие в аграрной стране будет несколько иным, чем в постиндустриальном государстве с большой долей сервиса в экономике. Данные различия между странами будут создавать дополнительные издержки при торговле товарами.

Уровень образования в странах – менее популярный фактор, чем индустриальные или языковые различия [11, 18]. Например, Д. Доу и А. Карунаратна для характеристики этого показателя использовали уровень грамотности, а также процент населения с образованием второго и третьего уровней. От полученного образования во многом зависит, насколько хорошо люди воспринимают и анализируют информацию, поступающую с зарубежного рынка. Различия в образовании увеличивают риски недопонимания и увеличения затрат.

Государство в большинстве стран мира играет ключевую роль в сфере бизнеса, либо стремится активно воздействовать на него, оказывая большое влияние на структуру и способы взаимодействия организаций. В зависимости от проводимой политики, местные органы власти могут по-разному отреагировать на зарубежную экономическую экспансию. Правительство может как содействовать проникновению зарубежной продукции, так и, напротив, устанавливать барьеры для входа на рынок. В связи с этим множество исследователей, например, П. Брюер, К. Бломквист и Р. Дрогендейк, Х. Берри и др., выделяют политические различия между странами, как один из стимулов психологической дистанции [4, 5, 7].

Данные показатели с помощью формулы Б. Когута и Х. Сингха мы объединим в один – «психологическая дистанция». Так как все выше указанные стимулы психологической дистанции, как предполагается, оказывают негативное влияние на объем экспорта исследуемых стран, то и общий многомерный показатель должен отражать то же воздействие.

Гипотеза 2: Психологическая дистанция оказывает отрицательное влияние на объемы экспорта новых индустриальных стран.

Д. Доу и А. Карунаратна выделили еще один стимул психологической дистанции – временные зоны [11]. Этот фактор практически не встречается в исследованиях по психологической дистанции, но он, как и другие стимулы, препятствует движению информации между рынками. Разница во времени не создает сложности в восприятии и интерпретации информации, но увеличивает риски, связанные с отсутствием актуальных и своевременных данных, а также усложняет взаимодействие между отдаленными регионами. Мы предполагаем, что данный показатель будет влиять как на производственные, так и на сырьевые товары.

Гипотеза 3: Различия во временных зонах отрицательно связаны с объемами экспорта.

Наличие соглашений о свободной торговле уменьшает количество барьеров на пути движения информации и упрощает бизнес-процессы. Данный фактор должен содействовать увеличению торговли между странами. Показатель торговых соглашений используется в исследованиях двусторонних торговых потоков Э.-С. Дисдиа и К. Хед (Disdier & Head), Р. Шривастава и Р. Грина (Srivastava & Green) [8, 28].

Гипотеза 4: Соглашения о свободной торговле положительно связаны с объемами экспорта.

В данной статье мы оценивали влияние стимулов психологической дистанции на экспортные потоки РФ, руководствуясь результатами, полученными Д. Доу и А. Карунаратна в их статье «Разработка многофакторного инструмента для измерения стимулов психологической дистанции» [11]. Для расчетов были взяты готовые данные, рассчитанные для пяти факторов психологической дистанции Д. Доу [2, 16, 32–38]. Хотя автор приводит данные для 120 стран мира, в данной работе мы использовали информацию только для 89 стран. Это связано с отсутствием торговли между странами или показателей культурной дистанции Хофстеде [39].

Данные сайта ЮНКТАДа позволили собрать информацию об объеме экспорта Гонконга, Кореи, Сингапура и Тайваня за 2016 г. по странам [40]. Данные географического расстояния были взяты с сайта французского исследовательского центра СЕРП [41]. Данные по ВВП рассчитаны в текущих долларах США на 2016 г. Всемирным банком [42].

Для оценки культурной дистанции было решено использовать измерения, предложенные в 1980 г. Г. Хофстеде (Hofstede). Он предложил измерение культурных особенностей стран по четырем показателям (PDI – Power Distance, IDV – Individualism, MAS – Masculinity, UAI – Uncertainty Avoidance) для 40 крупнейших стран мира. В 1991 г. учёный добавил в модель пятый показатель LTO (Long Term Orientation). К 2010 г. Г. Хофстеде стал использовать шестой показатель IND (Indulgence versus restraint) и измерения уже были сделаны для 93 стран. В последующем Б. Когут и Х. Сингх (Kogut & Singh) разработали формулу, с помощью которой объединили 4 основных показателя в один, характеризующий разницу между национальными культурами двух стран [20].

Культурная дистанция была рассчитана на основе шести показателей Хофстеде [39] с помощью комплексного индекса Б. Когута и Х. Сингха

$$CD = \frac{\sum \left\{ \frac{(I_i - I_j)^2}{V} \right\}}{n},$$

где I_{ij} – культурный показатель для i и j страны соответственно, V – дисперсия, n – количество слагаемых [20].

Три измерения отражают языковые различия между парой стран. Первая мера представляет собой пятибалльную шкалу, которая отражает различия основных языков, вторая и третья отражают долю населения, которая может говорить на языке страны-партнера [11, 43].

Первый религиозный показатель представляет собой пятибалльную шкалу, отражающую различия между доминирующими религиями пары стран. Вторая и третья мера отражают долю населения рассматриваемого государства, принадлежащую к главенствующей религии другой страны [11, 33–35].

Для анализа индустриального развития стран были отобраны 9 показателей, включая ВВП на душу населения, потребление энергии на душу населения, автомобили в собственности на 1000 человек, доля населения занятого не в аграрном секторе, уровень урбанизации, показатели развития коммуникационных технологий (газеты, радио, телефоны и телевизоры на 1000 человек) [11, 36, 37]. Данный показатель, в отличие от показателя ВВП, включенного в гравитационную модель, отражает структуру экономического развития стран.

Разница в уровне грамотности между странами, доля населения, включенного в образование второго и третьего уровней являются мерами, отражающими различия стран в образовании [11, 36, 37].

Политический аспект представлен четырьмя переменными. Первая мера – это шкала POLCON В. Хениса (Henisz) [16]. POLCON – это шкала, измеряющая степень политических ограничений внутри страны. В качестве второго измерения используется показатель К. Гледечи (Gleditsch) POLITY IV, который отражает уровень демократии в стране [32]. Вторая и третья меры – это показатели политических прав и гражданских свобод от Freedom House [38].

Данные пять стимулов психологической дистанции были интегрированы в один показатель с помощью индекса Б. Когута и Х. Сингха, а также на основе результатов Д. Доу и С. Фернчиковой.

$$PD = \frac{\sum \left\{ \frac{(I_{ij})^2}{V} \right\}}{5},$$

где I_{ij} – «расстояние» между i и j страной, V – дисперсия [10, 20].

Показатель, отражающий временные зоны, представляет собой стандартизированные остатки, полученные путем регрессии географического расстояния на разницу во времени [11].

Соглашения о свободной торговле – это фиктивная переменная, где 1 – подписанное соглашение, 0 – отсутствие договоренностей.

В модель были включены 4 переменных, которые, как предполагается, являются стимулами психологической дистанции и оказывают влияние на объем экспорта Гонконга, Кореи, Сингапура и Тайваня.

Таблица 1

Корреляция

	Export (ln)	GDP (ln)	Dist (ln)	CD	PD	Time	FTA
Export (ln)	1						
GDP (ln)	0,828	1					
Dist (ln)	-0,502	-0,336	1				
CD	0,097	0,235	0,186	1			
PD	0,000	0,006	0,016	0,004	1		
Time	0,037	0,143	0,053	0,052	-0,015	1	
FTA	0,290	0,314	-0,102	0,175	-0,009	0,111	1

Источник: расчеты автора на основе [32, 39, 41, 42, 44]

Как видно из табл. 1, все факторы являются независимыми, мультиколлинеарность отсутствует. В качестве контрольных переменных в исследовании выступают показатели гравитационной модели, ВВП и географическое расстояние. Модель была протестирована для четырех новых индустриальных стран.

В ходе исследования нами были получены следующие **результаты**.

На основе данных Таблицы 2 можно говорить о том, что психологическая дистанция не оказывает влияние на экспортные потоки четырех азиатских «тигров». Только для Гонконга, Сингапура и Тайваня было подтверждено наличие влияния отдельных показателей на экспортные потоки.

Результаты регрессии

Показатели	Гонконг	Корея	Сингапур	Тайвань
GDP (ln)	0,957(***)	0,929(***)	0,989(***)	0,905(***)
Distance (ln)	-0,814(***)	-0,838(***)	-1,625(***)	-1,443(***)
CD	-0,003	-0,069	0,031	-0,030
PD	0,026	-7,33E-15	0,036	-0,181(***)
Time	-0,010	-0,134	-0,429(***)	0,082
FTA	0,498(*)	0,163	0,621(**)	1,381(***)
R ²	0,847	0,749	0,769	0,850

*p<10% **p<5% ***p<1%

Источник: расчеты автора на основе [32, 39, 41, 42, 44]

Гипотеза 1 была полностью опровергнута во всех четырех случаях, а Гипотеза 2 в трех из них. Отсутствие влияния культурных и психологических стимулов на внешнюю торговлю новых индустриальных стран можно объяснить тем, что, во-первых, развитие экономик НИС во многом зависит от активности на зарубежных рынках. Рост макроэкономических показателей четырех азиатских «драконов» тесно завязан на экспорте и прямых иностранных инвестициях (ПИИ) [6]. Например, по итогам 2017 года Гонконг и Сингапур находятся на 5 и 10 месте в мире по запасам ПИИ [30]. Во-вторых, для осуществления восточноазиатского чуда Гонконг, Корея, Сингапур и Тайвань наладили тесные экономические и политические связи с разными странами, вне зависимости от уровня их развития или культурных различий между ними. В-третьих, в Сингапуре, Гонконге и Китае китайский, один из самых распространенных языков в мире, является официальным языком. Это снижает влияние языковых различий на внешнюю торговлю. В-четвертых, для ускорения темпов индустриализации, азиатские «драконы» большое значение уделяют образованию. Правительство стран инвестирует большие суммы в модернизацию образования, повышение его качества и приближения к международным стандартам. По государственной программе многие студенты проходят обучение в лучших зарубежных университетах, перенимая опыт и знания развитых стран. Данный факт так же сокращает психологическую дистанцию. В-пятых, если, например, Корея активно инвестирует и поддерживает рост местных чеболей, то другие три «тигра» открыты для иностранного бизнеса и зарубежных ТНК, которые получают субсидии и поддержку со стороны государства.

Единственная страна для которой подтвердилась Гипотеза 2 – это Тайвань. При увеличении PD стимула на единицу, стоимость экспорта уменьшается на 18,1%. Тайвань – это исключительное государство, которое до сих пор не признано самостоятельным некоторыми странами. Торговые отношения Тайваня ограничены политическими и экономическими аспектами. В таких условиях государство вынуждено торговать с «психологически близкими» странами. Сегодня около 40% экспорта Тайваня идет в Китай и Гонконг. Данный факт обуславливает негативное влияние психологической дистанции на стоимость экспорта.

Гипотеза 3 была опровергнута в отношении Гонконга, Кореи и Тайваня. Отсутствие влияния стимула можно объяснить тем, что с развитием транспортных, информационных и коммуникационных технологий влияние разницы во времени сокращается. Что касается Сингапура, влияние показателя часовых зон на экспортные потоки подтвердилось на уровне 1% ошибки. При увеличении показателя на 1 единицу, стоимость экспорта сокращается на 42,9%. Последнее десятилетие Сингапур активно развивается как финансовый центр. Его удобное географическое положение позволило ему занять пустующее место в международных финансовых операциях между закрытием банков в Сан-Франциско и открытием банков в Цюрихе. Этот факт объясняет то, что Сингапур будет больше торговать со своими финансовыми партнерами, которые находятся с ним в одной часовой зоне.

Как видно из Таблицы 2 для трех стран Гипотеза 4 подтвердилась. При наличии соглашения о свободной торговле экспорт из Гонконга, Сингапура и Тайваня увеличивается на 49,8,

62,1 и 138,1% соответственно. Для Кореи данная гипотеза не подтвердилась. Это можно объяснить тем, что страна утренней свежести имеет двусторонние торговые соглашения с 58 странами мира [30], это означает, что с половиной представленных торговых партнеров она имеет подписанные и ратифицированные договоры.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что на экспортные потоки новых индустриальных стран первой волны стимулы психологической дистанции не оказывают влияния. Главным фактором, определяющим объем торговли с той или иной страной, является наличие соглашений о свободной торговле.

Дальнейшее увеличение объясняющей способности модели может быть достигнуто путем добавления новых переменных, уточнения уже имеющихся (например, разделение показателя «психологическая дистанция» на отдельные стимулы, язык, религия, экономика и т.п.), а также конкретизации экспортных потоков, т.е. изучение экспорта конкретных продуктов (например, разделение экспорта по 10 разделам SITC). Также в перспективе, влияние психологической дистанции можно оценить в динамике, например, с шагом в 10 лет, чтобы определить есть ли тенденция к увеличению или сокращению воздействия стимулов. Представленные результаты послужили лучшему пониманию внешней торговли Гонконга, Кореи, Сингапура и Тайваня.

-
1. Arora A., Fosfuri A. Wholly owned subsidiary versus technology licensing in the worldwide chemical industry // *Journal of International Business Studies*. 2000. № 4 (31). С. 555–572.
 2. Beck T. [и др.]. *New Tools in Comparative Political Economy: The Database of Political Institutions* // Source: *The World Bank Economic Review*. 2001. № 1 (15). С. 165–176.
 3. Beckerman W. Distance and the Pattern of Intra-European Trade // *The Review of Economics and Statistics*. 1956. № 1 (38). С. 31–40.
 4. Berry H., Guillén M.F., Zhou N. An institutional approach to cross-national distance // *Journal of International Business Studies*. 2010. № 9 (41). С. 1460–1480.
 5. Blomkvist K., Drogendijk R. The Impact of Psychic Distance on Chinese Outward Foreign Direct Investments // *Management International Review*. 2013. № 53. С. 659–686.
 6. Boltho A., Weber M. Did China follow the East Asian development model? // *The European Journal of Comparative Economics*. 2009. № 2 (6). С. 267–286.
 7. Brewer P. Psychic Distance and Australian Export Market Selection // *Australian Journal of Management (University of New South Wales)*. 2007. № 1 (32). С. 73–94.
 8. Disdier A.-C., Head K. The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade // *Review of Economics and Statistics*. 2008. № 1 (90). С. 37–48.
 9. Dow D. A Note on Psychological Distance and Export Market Selection // *Journal of International Marketing*. 2000. № 1 (8). С. 51–64.
 10. Dow D., Ferencikova S. The Measurement and Impact of Psychic Distance: Testing New Scales on FDI in Slovakia // *European International Business Academy*. 2007. № 33. С. 1–26.
 11. Dow D., Karunaratna A. Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli // *Journal of International Business Studies*. 2006. № 5 (37). С. 578–602.
 12. Easterly W. Explaining Miracles: Growth Regressions Meet the Gang of Four // *Growth Theories in Light of the East Asian Experience*. 1995. № 4 (11). С. 267–299.
 13. Ellis P.D. Does psychic distance moderate the market size-entry sequence relationship? // *Journal of International Business Studies*. 2008. № 3 (39). С. 351–369.
 14. Evans J., Mavondo F.T. Psychic of Distance Performance: An Organizational Operations // *Journal of International Business Studies*. 2002. № 3 (33). С. 515–532.
 15. Håkanson L., Ambos B. The antecedents of psychic distance // *Journal of International Management*. 2010. № 3 (16). С. 195–210.
 16. Henisz W.J. The Institutional Environment for Economic Growth // *Economics and Politics*. 2000. № 1 (12). С. 1–31.
 17. Hummels D. Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization // *Journal of Economic Perspectives*. 2007. № 3 (21). С. 131–154.
 18. Johanson J., Vahlne J.-E. The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market // *Journal of International Business Studies*. 1977. № 1 (8). С. 23–32.
 19. Johanson J., Wiedersheim - Paul F. the Internationalization of the Firm — Four Swedish Cases // *Journal of Management Studies*. 1975. № 3 (12). С. 305–323.

20. Kogut B., Singh H. the Effect of National culture on the Choice of Entry mode // *Journal of International Business Studies*. 1988. № 3 (19). С. 411–432.
21. Lall S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998 // *Oxford Development Studies*. 2000. № 3 (28). С. 337–369.
22. Meyer K. Institutions, transaction costs, and entry mode choice in Eastern Europe // *Journal of international business studies*. 2001. № 2 (32). С. 357–367.
23. Ojala A. Geographic, cultural, and psychic distance to foreign markets in the context of small and new ventures // *International Business Review*. 2015. № 5 (24). С. 825–835.
24. Ojala A., Tyrväinen P. Impact of psychic distance to the internationalization behavior of knowledge - intensive SMEs // *European Business Review*. 2009. № 3 (21). С. 263–277.
25. Shenkar O. Cultural Distance Revisited: Towards a More Rigorous Conceptualization and Measurement of Cultural Differences // *Journal of International Business Studies*. 2001. № 3 (32). С. 519–535.
26. Sousa C.M., Bradley F. Cultural Distance and Psychic Distance: Two Peas in a Pod? // *Journal of International Marketing*. 2006. № 1 (14). С. 49–70.
27. Sousa C.M.P., Lengler J. Psychic distance, marketing strategy and performance in export ventures of Brazilian firms // *JOURNAL OF MARKETING MANAGEMENT*. 2009. № 5–6 (25). С. 591–610.
28. Srivastava R.K., Green R.T. Determinants of Bilateral Trade Flows // *The Journal of Business*. 1986. № 4 (59). С. 623–640.
29. Tihanyi L. [и др.]. The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance: a meta-analysis // *Journal of International Business Studies*. 2005. (36). С. 270–283.
30. The World Factbook — Central Intelligence Agency [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html>.
31. UNCTADstat [Электронный ресурс]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>.
32. Melbourne Business School [Электронный ресурс]. URL: <https://sites.google.com/site/ddowresearch/home>.
33. World Christian Database [Электронный ресурс]. URL: <http://worldchristiandatabase.org/wcd/about/more.asp>.
34. CIA Factbook, 2002 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/download/download-2002/index.html>.
35. The Jewish Agency [Электронный ресурс]. URL: <http://www.jewishagency.org/>.
36. United Nations Statistics Division – Demographic and Social Statistics [Электронный ресурс]. URL: <https://unstats.un.org/unsd/demographic/products/socind/>.
37. UNSD – Statistical Yearbook [Электронный ресурс]. URL: <https://unstats.un.org/unsd/publications/statistical-yearbook/past-issues/>.
38. Freedom House | Championing Democracy [Электронный ресурс]. URL: <https://freedomhouse.org/>.
39. National Culture – Hofstede Insights [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hofstede-insights.com/models/national-culture/>.
40. UNCTAD [Электронный ресурс]. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.
41. CEPII – GeoDist [Электронный ресурс]. URL: http://www.cepii.fr/cepii/en/bdd_modele/presentation.asp?id=6.
42. The World Bank [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.
43. Gordon, Raymond G., Jr. (ed.), 2005. *Ethnologue: Languages of the World*, Fifteenth edition. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ethnologue.com/15/>.
44. UN Comtrade | International Trade Statistics Database [Электронный ресурс]. URL: <https://comtrade.un.org/>.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: РОЛЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Лю Цзин

магистрант 1 курса, кафедра экономики

Р.И. Гриванов

канд. полит. наук, доцент кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В современных условиях интенсивного развития интеграционных процессов, темпы роста внешней торговли в мировой экономике растут, и все большее число предприятий со всех стран проявляют интерес и активное участие в данных процессах. Одним из основных последствий процесса реформирования Российской экономики стало заметное участие и активизация российских регионов на пути интеграции в мировую экономику. Для многих регионов, внешнеэкономические отношения стали главным и доминирующим условием устойчивого экономического развития и фактором, который способствует взаимовыгодному сотрудничеству, движению капитала, товаров и услуг между внутренними и международными рынками, достижению научно – технического прогресса и использованию труда в рамках открытой экономики. Целью данного исследования является определения роли и значения кредитных организаций для развития внешнеэкономических связей дальневосточного региона России.

Ключевые слова и словосочетания: мировая экономика, банки, внешнеэкономическая деятельность, платежные системы, Дальний Восток России.

DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF THE FAR EAST: THE ROLE OF CREDIT INSTITUTIONS

In the current conditions of intensive development of integration processes, the rate of foreign trade in the world economy is growing, and an increasing number of enterprises from all countries show interest and active participation in these processes. One of the main consequences of the process of Russian economy reforming was the significant participation and activation of Russian regions on the path of integration into the world economy. For many regions, foreign economic relations have become the main and dominant condition for sustainable economic development and a factor that promotes mutually beneficial cooperation, the movement of capital, goods and services between domestic and international markets, the achievement of scientific and technological progress and the use of labor in an open economy. The purpose of this study is to determine the role and significance of credit institutions for the development of foreign economic ties in the Far Eastern region of Russia.

Keywords: world economy, banks, foreign economic activity, payment systems, the Far East of Russia.

Коммерческие банки фактически не создают деньги, они просто являются посредниками, которые переводят деньги с различных рынков для предприятий и учреждений. Внешнеэкономическая деятельность в современном мире просто не может существовать без коммерческих банков, международных финансов и импортно-экспортных отраслей. Коммерческие банки обеспечивают надежную передачу средств и переводы деловой практики между различными странами по всему миру.

В целях содействия международной торговли и развитию, коммерческие банки осуществляют торговлю иностранной валютой. Все чаще банки, работающие в определенных регионах, разрабатывают продукты, в которых конвертация валюты происходит напрямую, а не через другие валюты. Например, для клиентов ВЭД, работающих со странами АТР, такими как Китай, Республика Корея, Япония предлагают вести расчеты с азиатскими партнерами в юанях, вонах Республики Корея, открытие и ведение счетов в указанных валютах. Прямые счета позво-

ляют избежать дополнительных потерь от конвертации валют через третьи страны, а также влияния политик третьих стран и санкций.

Банковский сектор неразрывно связан с организациями, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность. Ежедневно между корпорациями разных стран происходит обмен денежными средствами. Банки выступают связующим звеном в торговых отношениях, в отношениях в сфере услуг и т.д.

За 2016 год Приморский край посетило почти 3 млн туристов, из них на иностранных граждан приходится около полумиллиона. Продолжается тенденция устойчивого роста турпотока из Китая, но стали чаще приезжать и туристы из европейских стран. Также Приморский край вошел в ТОП-10 запросов Google по российским туристским направлениям [1].

В 2016 году Владивосток второй год подряд был включен в рейтинг наиболее посещаемых туристических направлений по версии Global Destinations Cities Index (GDCI), который ежегодно представляет международная платежная система MasterCard. Помимо столицы Приморья, в рейтинг вошли еще четыре российских города: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск и Екатеринбург [2]. Отчет MasterCard основан на подробном изучении туристических потоков и ранжирует 132 города мира с точки зрения их популярности у путешественников [3].

Опираясь на зарубежный опыт и зарубежные технологии Россия, в частности туристический Владивосток, существенно может повысить свой потенциал в сфере услуг. Во всем мире сейчас развивается безналичная оплата во всех ее проявлениях. В России во многих предприятиях не готовы производить оплату касанием карты или телефоном из-за возможной нехватки оборудования или ее несовершенства. Многие предприниматели не обновляют свои аппараты эквайринга, считая, что это им не нужно и не поможет их дальнейшему развитию. Однако, используя опыт зарубежных стран можно так или иначе совершенствовать и развивать свое предприятие, тем самым привлекать иностранных туристов. Технологии Китая не стоят на месте. Так, например, система Alipay является одной из крупнейших платёжных систем. Она была создана в 2004 году китайским предпринимателем Ма Юном, больше известным как Джек Ма, основателем всемирно известной компании «Alibaba Group». Сейчас, по данным официального сайта Alipay данной системой безналичного расчета пользуются свыше 520 млн. человек [4].

Приложение Alipay предназначено для того чтобы упростить и принести удобство в повседневную жизнь. Не стоит беспокоиться о том, что вы забыли кошелек дома, все платежи можно осуществить с помощью телефона. Приложение позволяет расплачиваться онлайн, оплачивать различные коммунальные расходы, такси, расплачиваться в больницах покупать билеты на поезд и самолет, расплачиваться офлайн почти в любых магазинах Китая, даже на рынках, генерировать QR код чтобы вам перевели деньги, а также управлять финансами, выбирать подходящую схему страхования. С недавнего времени банк Русский Стандарт обеспечил доступ к платежной системе Alipay в ТД ГУМ на Красной площади [5]. Это конечно же привлечет еще больше покупателей из Китая, которые считают шопинг неотъемлемой частью пребывания в нашей стране.

Аналогами Алипэй в России можно считать мобильные приложения различных банков, например, приложение крупнейшего коммерческого банка России «Сбербанк онлайн», которому присущи практически те же функции, а именно оплата коммунальных платежей, перевод денег, оплата онлайн [6]. В 2017 году зафиксировано 25 млн. активных пользователей, пользующихся услугами данного интернет-банка. Однако Alipay в Китае считается своего рода национальной безналичной платежной системой, которая повсеместно используется всеми слоями населения.

Крупные банки предлагают ряд услуг клиентам-участникам внешнеэкономической деятельности и тем самым сами становятся неотъемлемым звеном в международном бизнесе. Для коммерческого банка юридическое лицо, участвующее в ВЭД, является особенно привлекательным клиентом. За проведение импортно-экспортных операций банк получает дополнительную комиссию. Внешнеторговые сделки оформляются в большинстве случаев в зарубежной валюте, что даёт возможность банку не только заработать на обменных операциях, но и получить дополнительный ресурс для игры на валютном рынке.

В таблице представлены крупнейшие банки России, которые осуществляют свою деятельность в Приморском крае. Исходя из информации, представленной выше можно сделать вывод, что большинство крупнейших банков РФ обслуживают именно предприятия, осуществляющие вывоз товара за границу.

Ведущие банки, представленные в Приморском крае, по объему обслуживаемых внешне-торговых сделок [7]

Банк	Обслуживаемый внешнеторговый оборот, млн. USD	В том числе импорт, млн USD	В том числе экспорт, млн USD	Кол-во участников ВЭД	Кол-во валют
Сбербанк России	56 430	21 289	35 141	14 424	25
Газпромбанк	49 764	8 331	41 433	1 183	11
ВТБ	33 243	6 428	26 815	3 601	21
Росбанк	18 258	2 858	15 400	1 022	13
Альфа-Банк	11 117	5 907	5 211	3 622	14

Не отстают от федеральных российских банков и банки Приморского края. Банковскую систему данного региона определяет географическая близость с Азиатско-Тихоокеанским регионом. Опираясь на это банки осуществляют расширенные услуги в отношении именно стран АТР. Приморские банки, сотрудничая на протяжении уже многих лет с Азиатскими, предлагают своим клиентам использовать прямые корреспондентские счета надежных банков-партнеров, вести свои счета не только в долларах США и евро, а также в национальных валютах стран АТР: японских иенах, корейских вонах и китайских юанях. Страны АТР являются ближайшими соседями Приморского края, поэтому банки уделяют повышенное внимание обслуживанию внешнеторговых операций с Китаем, Японией, Республикой Кореи. Использование национальных валют позволяет исключить третьи банки и валюты-посредники (доллар США, ЕВРО) из внешнеторговых расчетов [8]:

- отсутствие «двойной» конвертации валюты, снижение издержек,
- снижение риска колебания валют
- фиксирование контрактной цены товара в национальной валюте,
- ускорение расчетов посредством использования прямых корреспондентских отношений с банками АТР.

Не вызывает сомнений, что успешная интеграция региона в систему торгово-экономических отношений Северо-Восточной Азии и всего бассейна Тихого океана не возможна без наличия современной инфраструктуры и передовых технологий не только на уровне производства, но и внедрения самых современных продуктов в сфере услуг.

Популярность безналичных платежей и все большая их доступность для рядового пользователя, особенно в странах, представители которых составляют основную массу иностранных туристов и зарубежных бизнесменов в Приморском крае делает абсолютно логичным предположение, что наличие современной банковской инфраструктуры, интегрированной в международную систему и предоставляющую клиентам возможность использовать современные технологии платежей является несомненным конкурентным преимуществом региона ориентированного на развитие внешнеэкономических связей.

1. Почти три миллиона туристов посетили Приморье в 2016 году. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края URL: <http://www.primorsky.ru/news/122428/>.

2. Владивосток сохранил место в престижном рейтинге самых посещаемых городов мира. [Электронный ресурс] // Новости Владивостока и Приморского края – Вести: Приморье – URL: <http://vestiprim.ru/2016/09/26/vladivostok-sohranil-mesto-v-prestizhnom-reytinge-samyh-poseschaemyh-gorodov-mira.html>.

3. Global Destination Cities Index by Mastercard By Yuwa Hedrick-Wong and Desmond Choong. [Electronic resources] // Mastercard.com – official web site. URL: <https://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2016/09/FINAL-Global-Destination-Cities-Index-Report.pdf>.

4. Платежная система Alipay [Электронный ресурс] // Официальный сайт Alipay.com – URL: www.alipay.com.

5. Русский Стандарт обеспечил прием Alipay в ГУМе. [Электронный ресурс] // Журнал «ПИАС» – plusworld.ru URL: <http://www.plusworld.ru/daily/platezhnyj-biznes/russkij-standart-obespechil-dostup-k-platezhnoj-sisteme-alipay-pokupatelyam-guma-2/>.

6. Сбербанк Онлайн [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПАО «Сбербанк». URL: https://www.sberbank.ru/ru/person/dist_services/inner_sbol.

7. Рейтинг банков, сопровождающих ВЭД. [Электронный ресурс] // Аналитическая группа «Ved-stat.ru» URL: <http://www.ved-stat.ru/basesimporters-exporters/bankrating>.

8. Расчеты в национальных валютах стран АТР. [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» URL: <https://pskb.com/corporate/fea/apec-settlement/>.

Рубрика: Мировая экономика: современные вызовы и угрозы

УДК: 339.54

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

О.Е. Мартыненко

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Экспортный потенциал предприятия – набор важнейших элементов в структуре предприятия, позволяющий вести успешную экспортную деятельность. Экспортный потенциал занимает важную роль в плане развития организации путем выхода на международные рынки. В статье рассматривается роль государственной поддержки в развитии экспортного потенциала. Анализируется система необходимых качеств предприятия для ведения экспортной деятельности.

Ключевые слова: экспортный потенциал, роль государственной поддержки в формировании экспортного потенциала.

THE ROLE OF STATE SUPPORT IN SHAPING THE EXPORT POTENTIAL OF ORGANIZATIONS

Export potential of the enterprise is a set of the most important elements in the structure of the enterprise, which allows to conduct successful export activity. Export potential plays an important role in the development of the organization by entering international markets. The article examines the role of state support in the development of export potential. The system of necessary qualities of the enterprise for conducting export activity is analyzed.

Kew words: export potential, the role of state support in the formation of export potential.

Экспортный потенциал играет важную роль в развитии предприятия как субъекта международного рынка. Формирование экспортного потенциала происходит на предприятиях, являющихся самостоятельными участниками внешнеэкономической деятельности. Именно от реализации экспортного потенциала предприятия зависит его успех на внешнем и национальном рынке.

Опираясь на существующие исследования, экспортный потенциал следует рассматривать, как настоящую или возможную способность предприятия, определяемую совокупностью его производственного, финансового, кадрового и рыночного потенциалов, осуществлять под влиянием внутренних и внешних факторов торговую деятельность на внешнем рынке, что и определяет актуальность выбранной для исследования темы.

Научной новизной исследования является то, что изучая работы современных экспертов, можно наблюдать описание прямой зависимости между степенью развитости экспортного потенциала и продуктивным функционированием всего хозяйственного комплекса. Наглядно, это выглядит так, что чем сильнее и масштабнее экспортный потенциал государства, тем выше уровень внутренней экономики страны [1, с. 30]. Опираясь на такой вывод, можно смело утверждать, что в процессе интеграции национальной экономики государства в мировую, при-

оритетом является активное развитие экспортного потенциала, и далее, соответственно, и самого экспорта.

Целью исследования является изучение государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в процессе повышения экспортного потенциала.

Задачами исследования являются:

1. Изучение теоретических основ экспортного потенциала;
2. Роль государственной поддержки в формировании экспортного потенциала организации;
3. Изучение опыта поддержки экспортного потенциала зарубежных стран.

Изучая и обозначая сущность экспортного потенциала, следует отметить стимулы, склоняющие субъекты экономической системы для ведения внешнеэкономической деятельности, а именно проводить экспортные операции. Таким образом, побуждающими факторами могут выступать:

- наличие положительного сальдо баланса, к чему ведет повышение роста и объемов экспорта;
- повышение конкурентоспособности промышленных отраслей;
- поступление ресурсов в иностранной валюте;
- улучшение возможности экономического роста и экономической структуры страны в целом;
- приток иностранных и отечественных инвестиций;
- падение уровня безработицы.

При ведении внешнеэкономической деятельности грамотный подход к строению, планированию, прогнозированию экспортного потенциала зачастую является определяющим фактором в развитии и деятельности предприятия.

Начало ведения внешнеэкономической деятельности организацией влечет за собой не только положительные эффекты, но и определяет появление дополнительных рисков и новых операций в процессе работы:

- тарифно-таможенные издержки, связанные с вывозом и ввозом продукции, а также дополнительные меры государственного регулирования;
- риски в процессах ведения операций и транзакций различных видов, таких как консалтинговые услуги, страхование и др.;
- зависимость от международной валюты, разница в курсах национальной и международной валюты.

Наличие качественной продукции, имеющей спрос на рынке как локальном, так и международном, надежные поставщики и правильное планирование должны иметь место в разработке экспортного потенциала.

Что же касается факторов производительности и реализации экспортного капитала, то они, непосредственно, оказывают влияние как на производственные сегменты организации, так и на процессы внешней политики. Сами факторы эффективности, исходя из статей В. Каца, выглядят следующим образом [2, с. 62]:

- ведение деятельности в пределах особых экономических зон. Благоприятные условия, предоставленные в рамках режима данного сектора экономики, способствуют развитию и совершенствованию производственных мощностей, качеству выпускаемой продукции, а также повышают уровень организации как звена внешнеэкономической деятельности находящихся в них организаций;
- кооперация организаций. Зачастую, уровень локальных организаций не соответствует международным требованиям, что приводит к необходимости объединения нескольких компаний. Данный ход позволяет получать на выходе более качественные и конкурентоспособные для международного рынка продукты;
- государственное регулирование. Поддержка государства предприятий, ведущих экспортную деятельность в большинстве играет определяющую роль в становлении компании как сегмента внешнеэкономической деятельности. Малый и средний бизнес, направленный на промышленный комплекс является перспективным вариантом развития внешнеэкономической деятельности, поэтому государство старается поддерживать такой вид деятельности путем выделения субсидий и остальных видов финансовой поддержки;
- международные рекламные кампании. Играют важную роль в становлении бренда известным и узнаваемым на мировых рынках.

В данной статье особое внимание стоит уделить такому фактору производительности и реализации экспортного потенциала, как государственная поддержка предприятий, которые стремятся выйти на международный рынок. Государственная поддержка такого рода сильно увеличивает шансы предприятий на успешную экспортную деятельность.

Для подтверждения такого вывода предлагаю рассмотреть успешные примеры реализации данного фактора в зарубежных и отечественных практиках.

Успешным иностранным примером повышения экспортного капитала предприятий смело можно считать политику государственной поддержки в Японии.

Министерство экономики Японии разработало систему развития государственной экономики, направленную на поддержку малого и среднего предпринимательства. В 1999 году «Закон о малом предпринимательстве» потерпел значительные изменения в связи с прорывом в информационных и остальных высоких технологиях, интернационализации рынка и ростом конкуренции. Сектор малого и среднего предпринимательства стал ключевым источником поднятия национальной экономики. Ввиду произошедших изменений, министерством экономики Японии были выделены приоритетные направления поддержки и развития. Ими являлись:

- венчурные предприятия;
- инновационные предприятия;
- система управления малых и средних предпринимательств.

Модернизация производственных малых и средних предпринимательств представляла собой увеличение уставного капитала в 3,3 раза. В это же время предприятия в сфере услуг с момента модернизации обязаны были иметь штат сотрудников не менее 100 человек, а уставный капитал необходимо было увеличить в 5 раз.

В 2001 году правительство страны приняло решение о структурном изменении в министерстве экономики, торговли и промышленности для поддержания высокого темпа развития экономики в связи с колоссальным ростом конкуренции на международном рынке. Изменения данного сегмента организационного аппарата были направлены на повышение экспортного потенциала, что было обусловлено реорганизацией «Агентства малого и среднего предпринимательства». Такие реформы повлекли за собой начало системных изменений в экономической и промышленной политике, дающих потенциал для привлечения ресурсов для приоритетных направлений деятельности, способствующих росту экономики страны.

Реорганизация системы поддержки инновационных производств была направлена на коммерциализацию научно-исследовательской сферы с целью продвижения товаров японского производства на международные рынки и завоевания лидерских позиций. Среди научно-исследовательской деятельности также были выделены приоритетные направления:

- изучение окружающей среды;
- наука о жизненных процессах;
- здравоохранение и медицина;
- биотехнологии;
- новые материалы;
- нанотехнологии;
- широкополосная коммуникация;
- информационные и прочие высокие технологии.

Посредством увеличения финансирования перспективных малых и средних предпринимательств из государственного бюджета, в течение ближайших трех лет было образовано более 1000 новых инновационных предприятий, а в течение следующих двух лет в 10 раз было увеличено количество патентов [6].

Толчком для повышения экспортного потенциала предприятий Японии послужило создание всевозможных частных организаций, исследовательских центров и институтов, общественных организаций, задачей которых являлась мощная и всесторонняя поддержка предприятий, ориентированных на экспорт.

Совместные усилия правительства, частных и общественных организаций обеспечили поднятие экономики Японии уже к 2003 году, повысив конкурентоспособность местных производств и заняв лидирующие позиции на мировом рынке. А в 2004 году экспорт японских товаров и услуг повысился на 20,3% по сравнению с 2003 годом и составлял \$565,15 млрд [3].

Обращаясь к программам поддержки и повышения экспортного потенциала предприятий в Российской Федерации, можно ясно наблюдать, что государственная поддержка имеет место быть. Примером может послужить правовое регулирование развития малого и среднего

бизнеса, основывающееся на Конституции РФ и федеральном законе №209-ФЗ от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Кроме нормативных актов и законов, существуют различные государственные программы по поддержке малого и среднего предпринимательства в сфере экспорта. Срок действия программ варьируется от 1-го года до 4-х лет, а также в программы включено наличие утвержденного бюджета и конкретные направления финансовой и нефинансовой поддержки предприятий. К примеру, в рамках данных программ предприятие имеет право получить компенсацию на введение новых технологий производства, на затраты маркетингового комплекса, на обновление основных фондов и так далее [4].

Инфраструктура поддержки предприятий по повышению экспортного потенциала подразумевает различные льготы, предоставляемые организациями данной инфраструктуры поддержки предприятий [1, с. 89]. Инфраструктура включает в себя коммерческие и некоммерческие организации, оказывающих услуги для муниципальных и государственных нужд при реализации всевозможных программ для поддержки малого и среднего предпринимательства.

Говоря о возможностях поддержки предприятий, предлагаю рассмотреть в качестве примеров такие организации, как «Опора России», предоставляющую правовую защиту и налаживание контактов с зарубежными партнерами и контрагентами. В этот же список можно включить следующие организации:

- торгово-промышленные палаты, которые насчитывают 110 представительств на территории РФ и предлагают визовую, арбитражную и правовую поддержку;
- государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства. Данные фонды представлены в 73 регионах страны и оказывают услуги по отбору, экспертизе и финансированию проектов, а также осуществляют контроль использования финансовых ресурсов;
- бизнес-инкубаторы. Таковыми являются организации, позволяющие размещать на своей территории малые предприятия на льготной основе;
- фонды содействия кредитованию. Предоставляют гарантию и поручительства в процессе получения кредита на процессы предпринимательской деятельности;
- технопарки, создаваемые на базах ВУЗов с целью повышения научного потенциала самих данных учебных заведений.
- инновационно-технологические центры. Создаются со схожими целями, как и технопарки, однако специализируются по большей степени на трансферах технологий и коммерциализации;
- бизнес-школы, обеспечивающие повышение квалификации, переподготовку и комплексную подготовку предпринимателей и персонала;
- микрофинансовые организации. Коммерческие предприятия, предлагающие микрозаймы;
- социально-деловые центры, создающие новые рабочие места для населения через развития малого предпринимательства;
- региональные венчурные фонды, инвестирующие свои средства в предприятия, основывающиеся на научно-технической сфере деятельности.

Все вышеперечисленные организации, оказывающие поддержку предпринимательства, ориентированы на комплексную поддержку предпринимательства, безусловно включающую в себя и повышения экспортного потенциала этих предприятий [5].

Опираясь на приведенные примеры повышения экспортного потенциала организаций, можно смело утверждать, что государственная поддержка предприятий играет колоссальную роль. И более того, тот вклад, который государство привносит в развитие экспортного потенциала предприятий, возвращается ему же в качестве экономического роста всей страны и повышением уровня ВВП.

Таким образом, невозможно оставить в стороне тот факт, что повышение экспортного потенциала предприятий не только выводит предприятия на новый уровень работы, но и позволяет повысить уровень экономической ситуации во всей стране.

1. Зайцев, Н.Т. Экономика промышленного предприятия / Н.Т. Зайцев. М.: ИНФРА-М, 2004. 438 с.

2. Почему не выпускаются отечественные подгузники для детей? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rattanpr.ru/pochemu-ne-vypuskayutsya-otechestvennye-podguzniki-dlya-detey>.

3. Опыт зарубежных стран в развитии конкурентоспособного экспортно-ориентированного малого и среднего предпринимательства: мат. Шестой Всерос. конф. Представителей малых предприятий, Москва, 26 апреля 2005 г. [Электронный ресурс] // Внешнеэкономическая деятельность. URL: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_E5F0CC3E-98AF-4DC6-87B0-FF96C8D9DFE2.html.

4. Корпорация развития Дальнего Востока [Электронный ресурс]. URL: <http://www.erdc.ru>

5. Возможности государственной поддержки для малого и среднего бизнеса в России [Электронный ресурс] // ОПОРА-КРЕДИТ: всё о предпринимательстве. URL: <http://www.opora-credit.ru/programs/goshelp/detail.php?ID=17810>.

6. Врожбит, О.Ю. Человеческий капитал организации в разрезе стоимости бизнеса: монография / О.Ю. Врожбит, Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева, А.А. Уксуменко. М.:РИОР: ИНФРА-М, 2018. (Научная мысль). 149 с.

Рубрика: Внешнеторговые отношения

УДК 339.56

К ВОПРОСУ ЭВОЛЮЦИИ ПОНЯТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

С.А. Мельков
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В данной статье рассматривается эволюция понятия экспорта и экспортного потенциала и его трансформация в потенциал внешнеэкономический. Так же представлены различные исторические точки зрения относительно необходимости расширения экспорта, дано определение внешнеэкономического потенциала, относительные показатели и критерии их оценки представлены.

Ключевые слова и словосочетания: экспортный потенциал, внешнеэкономический потенциал, регион.

TO THE QUESTION OF EXTERNAL ECONOMIC POTENTIAL CONCEPT EVOLUTION

The article examines the evolution of export and export potential concept and its transformation into the external economic potential. Various historical views concerning the need of export expansion are presented, the definition of external economic potential is done, the relative indicators and criteria for their evaluation are presented.

Keywords export potential, foreign economic potential, region.

Актуальность рассмотрения эволюции понятия экспортного потенциала и ретроспективы экономической мысли в плане отношения к экспорту и экспортным возможностям государств объясняется тем обстоятельством, что, во-первых, современное состояние дел в исследуемой области является следствием отмеченного эволюционирования, во-вторых, позволяет проследить этот процесс и выявить определенные закономерности, объясняющие различное отношение к экспорту, механизмам его активизации и его роли для национальной экономики на современном этапе. Это предопределяет необходимость рассмотрения вопроса экспортного потенциала в генезисе с опорой на классические воззрения ряда ученых-экономистов [1].

В связи с этим отметим, что отношение к экспорту и, соответственно, к экспортным возможностям того или иного государственного образования или их частей неоднократно претерпевало изменения на протяжении последних двухсот пятидесяти лет, что соответствующим образом отражено на страницах экономической литературы. В истории мировой экономики

существовали периоды, когда экспорт декларировался как главное средство экономического развития; были периоды, когда известные экономисты призывали к всевозможному ограничению экспорта, вплоть до его запрещения на институциональной основе, настаивая на самостоятельности государственных образований.

Подобное отношение к экспорту и экспортному потенциалу опосредовало определенные организационные действия со стороны правящих элит: в составе правящих элит организовывались специальные органы по контролю за экспортной деятельностью, вводились экспортные пошлины либо, напротив, выплачивалась премия экспортерам для поощрения экспорта на все товары или на определенные группы товаров [1].

Такая авторитетная международная организация, как Международный валютный фонд (МВФ), в своих антикризисных программах для государств, перенесших дефолт, как правило, рекомендует активизацию экспорта и его поощрение, наряду с мероприятиями по ограничению внутреннего спроса.

Соответственно, в качестве промежуточного вывода можно отметить, что экспорт и экспортный потенциал государственного образования или его регионов представляют собой важное экономическое явление и нуждаются в определении его наполнения на современном этапе, учитывая динамику отмеченных изменений. Вследствие этого дополнительно актуализирует исследование данного направления коррекция экономического курса Российской Федерации в сторону инновационного развития экономики и активизации экспортных возможностей с учетом диверсификации товарной структуры экспорта, предусматривающей переориентацию с сырьевой направленности на готовую продукцию и услуги, что предопределяет повышение роли регионов в решении данной задачи.

В таком аспекте исследовательской задачей данной статьи является исследование эволюции отношения к экспорту, экспортному и внешнеэкономическому потенциалу государства и его регионов и отображения этих процессов в мировой экономической мысли до настоящего периода.

Представляется вполне очевидным и не нуждается в подтверждении существование экспортных операций между государствами со времен Римской Империи и Древнего Китая и их высокой прибыльности, а также определенной выгоды для государств, втянутых в экспортные транзакции. Однако впервые отношение к экспорту на страницах научной литературы было дано А. Смитом, который рекомендовал всячески поощрять экспорт и мировую торговлю, полагая его одним из источников богатства государства [2]. Обоснование принципов активного торгового баланса Смит излагает, опираясь на работу Т. Мана «Богатство Англии во внешней торговле» [3].

Научные оппоненты А. Смита, не призывая к полному закрытию экспорта, предлагали его ограничить определенными строго лимитированными группами товаров и, напротив, всячески поощрять импорт из колоний. В частности, по их рекомендациям был запрещен вывоз серебра и золота из Великобритании, что в немалой степени опосредовало определенные экономические коллизии, вплоть до принятия «навигационных актов» и ведения «опиумных войн» [1,4].

Точка зрения оппонентов А. Смита представляется вполне логичной с позиции стремления к максимальному получению прибыли. Основой их идейной концепции был запрет на вывоз из Англии всего, что имеет ценность, в первую очередь золота и серебра, а также оружия. Разрешалось экспортировать товары, не имеющие, по их мнению, ценности для государства. В эту категорию попадали преступники, которых вывозили в Австралию, Америку, Канаду и другие британские колонии. Напротив, из колоний ввозились товары по заниженным ценам, которые могли быть реализованы в Британии. При этом иностранным торговцам запрещалась прямая реализация своих товаров, они должны были их перепродавать британским резидентам для дальнейшей продажи, что также способствовало снижению цен импорта. То есть основной идеологической базой противников направления А. Смита было следующее целеполагание: максимально широкий и дешевый импорт и как можно меньший и дорогой экспорт. Тогда как научное направление А. Смита, развиваемое в последствие Д. Риккардо, рекомендовало широкий экспорт товаров, имеющих по современному значению наибольшие конкурентные преимущества [5]. При этом не предлагалось продавать их за максимально возможную цену, а предлагалось взимать «справедливую» плату для построения долговременных отношений.

По прошествии определенного периода, когда процессы промышленной революции проявились в большинстве экономически развитых стран, точка зрения А. Смита и его последователей стала ведущей. Почти все государства стали поощрять собственный экспорт и ограничивать импорт, в целях чего была активизирована деятельность таможен, которые запретительными пошлинами защищали внутренние рынки, а для большей конкурентоспособности экспорта было проведено обоснование его полезности для национальной экономики, стали производиться выплаты из бюджетов экспортных премий экспортерам товаров.

Эффективно действовать такая модель могла только при условии наличия широких рынков сбыта и источников относительно дешевого сырья, то есть при наличии колоний – поставщиков сырья, рабочей силы и рынков сбыта и метрополий, защищающих свои рынки и рынки своих колоний экономическими мерами и расширяющих свой экспорт в другие метрополии и чужие колонии.

Попытка передела колониальных рынков и рынков метрополий силовым путем (первая и вторая мировые войны) доказала неэффективность продолжения такой хозяйственной практики. В деловых кругах того времени появилось осознание необходимости большей открытости рынков для всех товаропроизводителей, на которых товары бы конкурировали за счет своих качественных и ценовых преимуществ.

После создания ООН, формирования МВФ для помощи бедным странам и странам, вышедшим из колониальной зависимости, а также провозглашения курса мировой политики на ликвидацию колониального режима все большее количество стран получали формальную политическую независимость (оставаясь, по сути, зависимыми в экономическом плане). Это означало для них, что их рынки стали открытыми для всех без исключения экспортеров, и сами эти государства получили право экспортировать свои товары на те рынки, где они могли получить наибольшие преимущества.

В настоящее время большинство российских организаций бизнеса отстает от зарубежных конкурентов в области управленческих технологий, поэтому актуален вопрос обеспечения высоких конкурентоспособных позиций российского бизнеса, внедрения современных управленческих технологий, направленных на выстраивание эффективного хозяйствования. Развитие внешнеэкономического потенциала организаций бизнеса обеспечивается, со стороны государства формированием благоприятной предпринимательской среды, налоговых, финансовых, информационных инструментов, инфраструктуры эффективной системной поддержки организаций бизнеса, а со стороны организаций бизнеса – адекватным восприятием правил хозяйственной деятельности в стремительно изменяющихся условиях и осознанием необходимости превентивных действий, обеспечивающих выживание и успешное развитие в условиях международной интеграции на вновь открывающихся рынках.

Переход от понятия «экспортный потенциал» к понятию «внешнеэкономический потенциал» обуславливается расширением направлений международных экономических отношений. При этом акцент должен делаться на более полное включение региона в процессы глобализации и международного экономического сотрудничества. Так как использование потенциала внешнеэкономической деятельности может вовсе не означать участие экономики региона только во внешнеторговых процессах, а предусматривать создание совместных производств, нацеленных на внутренний рынок, или заимствование зарубежных технологий, интеллектуальной собственности, товарных знаков, что также является использованием потенциальных возможностей, предоставляемых внешнеэкономической деятельностью в условиях интеграции. Исходя из вышесказанного, под внешнеэкономическим потенциалом региона следует понимать совокупную способность экономики региона осуществлять внешнеэкономическую деятельность, реализация которого заключается в сбалансированном социально-экономическом развитии региона посредством использования как внутренних, так и внешних резервов региона. В настоящее время не существует универсального показателя и тем более общепринятой методики оценки внешнеэкономического потенциала региона. На наш взгляд, для его количественного выражения целесообразно применить систему статистических показателей, состоящую из абсолютных и относительных величин. К абсолютным относятся: – валовой региональный продукт; экспорт; импорт; внешнеторговый оборот и сальдо внешней торговли [6]. Относительные показатели и критерии их оценки представлены в табл. 1.

Относительные показатели использования внешнеэкономического потенциала региона

Показатель	Механизм расчета	Экономический смысл
Темп роста экспорта, %		Показывает, во сколько раз увеличился показатель в исследуемом периоде по сравнению с базисным, или, в случае его сокращения, какую долю он составил от базисного уровня
Темп роста импорта, %		
Темп роста внешнеторгового оборота, %		
Экспортная квота, %		Характеризует включенность региона во внешнеэкономическую деятельность с позиций экспорт/импорт
Импортная квота, %		
Коэффициент открытости экономики, 100%		Отражает развитие и сбалансированность внешней торговли
Коэффициент эластичности экспорта	$I5 = \frac{T_{\text{э}}}{T_{\text{врп}}}$	Определяет зависимость роста экспорта от роста ВРП
Коэффициент международной конкурентоспособности	$I4 = \frac{\text{Э} - \text{И}}{\text{ВТО}}$	Характеризует долю «чистого» экспорта во внешнеторговом обороте

Таким образом, многие исследователи сходятся в том, что в современных условиях для производителей товаров и услуг отсутствует разница того, реализовывать ли свою продукцию внутри региона или отправлять ее на экспорт; основным наполнением и функцией понятия экспортного или внешнеэкономического потенциала является определение конкурентоспособности проведенных товаров и услуг как своеобразного эталона рыночного соответствия или несоответствия. Однако при всей простоте и привлекательности данного определения следует иметь в виду, что узнать, насколько товары конкурентоспособны и соответствуют рыночным требованиям, можно только в ходе осуществления реальной экспортной деятельности. В противном случае, как бы мы ни считали, что наши товары и услуги соответствуют всем критериям, принятым в мировой практике, если они не находят своего потребителя в ходе экспортных операций, значит наши предположения не верны.

1. Перунов, С.Ю. Формирование и развитие экспортного потенциала региона (на примере Ростовской): автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.14 / С.Ю. Перунов. Ростов-на-Дону, 2015. 28 с. [Электронный ресурс] URL: <http://economy-lib.com/disser/596935/a#?page=28>

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М.: Эксмо, 2016.

3. Манн, Т. Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства / Т. Мант [Электронный ресурс]. URL: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-04_Mun.pdf

4. Киселев, А.А. Навигационные акты и британская экономическая политика в XVII–XVIII вв. / А.А. Киселев // Вестник ВолГУ. Серия 4: История. Регионоведение. Международные отношения. 2007. № 12. С. 44–50.

5. Риккардо, Д. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Риккардо // Соч. М., 1955. Т. 1.

6. Красильникова, Е.Л. Оценка использования внешнеэкономического потенциала регионов / Е.Л. Красильникова // Молодой ученый. 2012. №7. С. 87–90.

ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

М.С. Нестеренко

магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Существующие сегодня в мире процессы глобализации оказывают значительное влияние на экономический рост отдельных стран. Усиление глобализации приводит к тому, что иностранный капитал становится неотъемлемой частью экономики любой страны. Международные потоки капитала осуществляются на различных уровнях экономики, а также в виде различных форм капитала. Такими формами являются: международные займы, прямые иностранные инвестиции и иностранные портфельные инвестиции. Прямые иностранные инвестиции являются одной из лучших форм привлечения капитала. Однако их влияние на экономику страны неоднозначно. Целью исследования является выявление влияния прямых иностранных инвестиций на национальную экономику.

Ключевые слова и словосочетания: *мировая экономика, иностранные инвестиции, Россия, укрепление позиций на рынке, экономический рост.*

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE NATIONAL ECONOMY

The globalization processes existing today in the world have a significant impact on the economic growth of individual countries. Strengthening globalization leads to the fact that foreign capital becomes an integral part of the economy of any country. International capital flows are carried out at various levels of the economy, as well as in the form of various forms of capital. Such forms are: international loans, foreign direct investment and foreign portfolio investments. Foreign direct investment is one of the best forms of attracting capital. However, their impact on the economy of the country is ambiguous. The purpose of the study is to identify the impact of foreign direct investment on the national economy.

Keywords: *world economy, foreign investments, Russia, strengthening of positions in the market, economic growth.*

Назначение прямых иностранных инвестиций состоит в «их использовании для пополнения нехватки капитала на внутреннем рынке. Конечной целью прямых иностранных инвестиций является получение ресурсов и навыков, которые позволят компании сохранить и укрепить свои позиции на рынке» [1]. Их вовлечение в оборот страны способствует экономическому росту и модернизации экономики, повышению технического прогресса, внедрению новых методов и форм организации бизнеса, сокращению безработицы ввиду увеличения рабочих мест и расширения бизнеса.

Влияние прямых иностранных инвестиций на платежный баланс, с одной стороны положительное, вследствие притока иностранного капитала, внешней сбалансированности экономики, улучшения условий торговли, импортозамещения. Однако ПИИ могут повлиять на платежный баланс и негативно, так как внутренние инвестиции при этом могут сокращаться, прибыль и денежные потоки также будут направляться в страну инвестора.

«Современная глобальная экономика характеризуется интенсификацией процессов глобализации. Наиболее важными факторами, определяющими данный процесс, является участие страны в международных потоках капитала и участие в развитии новых технологий. Следует отметить, что между этими элементами существует тесная взаимосвязь, так как нет возможности развития технологий без притока капитала» [5]. Что касается передачи технологии, то в прямых иностранных инвестициях она является, как правило, комплексной, пакетной. «Основ-

ные компоненты этого пакета включают: человеческий капитал, физический капитал и нематериальные активы, а также различные формы сотрудничества» [5].

На технический прогресс прямые иностранные инвестиции влияют посредством:

- внедрения новых моделей управления и организации;
- воздействием на занятость, повышением квалификации работников и системы образования;
- новыми технологиями, используемыми иностранными компаниями;
- современным производством (производство высокотехнологичной продукции, улучшение качества производимой продукции и высокий объем продаж);
- использованием экологически чистых технологий и решений в области повышения безопасности окружающей среды [1].

В целом можно констатировать, что прямые иностранные инвестиции играют значительную роль в повышении технического прогресса в стране размещения иностранных инвестиций.

Влияние прямых иностранных инвестиций на рынок труда зависит от многих факторов:

- поддержание текущего уровня занятости;
- создание новых рабочих мест.

При анализе влияния ПИИ на рынок труда принимающей страны необходимо учитывать количественный аспект (изменение в занятости), аспект качества (влияние на производительность труда, переподготовка кадров) и аспект локализации. Прямые иностранные инвестиции оказывают положительное влияние на занятость в странах с высоким уровнем безработицы. Приток иностранных инвестиций приводит к повышению производительности труда, а зачастую и увеличению заработной платы. Зачастую оба эти эффекта возникают одновременно. Во многих случаях оплата труда на иностранных предприятиях выше, чем в национальных компаниях, что приводит к росту производительности труда и ведет к росту заработной платы в экономике в целом.

Прямые иностранные инвестиции способствуют устойчивому экономическому росту и социально-экономическому развитию регионов и страны в целом за счет модернизации производственного аппарата, улучшения качества.

Выгоды для принимающей страны зависят от многих факторов, в том числе от социальной, экономической и политической обстановки в стране. Иностранные компании могут существенно повлиять на работу отечественных компаний. Это связано с тем, что национальные игроки вынуждены предпринимать соответствующие действия, чтобы догнать иностранных конкурентов. Следствием этого является технический прогресс, повышение уровня знаний и совершенствование управленческих процедур во всех компаниях, включая отечественные.

Кроме того, рост объемов прямых иностранных инвестиций связан с ростом конкуренции на местных рынках за счет зарубежных компаний. Деятельность последних побуждает национальные фирмы работать эффективнее.

Таким образом, положительное влияние прямых иностранных инвестиций на национальную экономику заключается:

- в способности активизировать инвестиционные процессы в силу присущего инвестициям мультипликативного эффекта;
- в содействии общей социально-экономической стабильности, стимулировании производственных вложений в материальную базу (в отличие от спекулятивных и нестабильных портфельных инвестиций);
- в сочетании переноса практических навыков и квалифицированного менеджмента со взаимовыгодным обменом ноу-хау, облегчающим выход на международные рынки;
- в активизации конкуренции и стимулировании развития среднего и малого бизнеса;
- в способности, при правильной организации, стимулировании и размещении, ускорить развитие отраслей и регионов;
- в содействии росту занятости и повышению уровня доходов населения, расширению налоговой базы;
- в стимулировании развития производства экспортной продукции с высокой долей добавленной стоимости, инновационных товаров и производственных технологий, управления качеством, ориентации на потребителя;
- в содействии импортозамещению.

Исследования по выявлению эффекта зарубежных инвестиций на экономическое развитие принимающей страны установили, что [3]:

- чтобы ПИИ содействовали экономическому росту необходимо, чтобы зарубежные инвестиции не вытесняли равные суммы национальных капиталов вследствие роста конкуренции на рынках;

- ПИИ содействуют экономическому росту, если они более рентабельны или прибыльны по сравнению с национальными капиталовложениями;

- вклад ПИИ в увеличение экономического роста возможен только в условиях наличия связи между ПИИ и уровнем квалификации трудовых ресурсов.

Но негативную роль могут сыграть отдельные факторы. Например, в условиях протекционистской торговой политики ПИИ могут быть единственным путем доступа на внутренний рынок в отличие от традиционного экспорта товаров в принимающую страну. Аналогично правительство может предложить стимулы иностранным инвесторам, чтобы стимулировать ПИИ в целях пополнения валютных резервов и развития конкретных отраслей, являющихся стратегическими с точки зрения промышленной политики. Следствием такой политики может быть приток ПИИ.

Наряду с положительными эффектами ПИИ в частности и капитала в целом на экономическое развитие и рост экономики принимающей страны есть и потенциальные негативные эффекты:

- вытеснение национальных капиталов и компаний;
- содействие оттоку капитала из страны на основе трансфертного ценообразования;
- рост дифференциации доходов;
- нерациональное природопользование и ухудшение экологии;
- потеря экономической и политической независимости.

Значимость прямых иностранных инвестиций для развития мировой экономики подтверждается их положительной динамикой.

В 2016 г. глобальные потоки ПИИ сократились на 2% до 1,75 трлн. долл., демонстрируя нестабильность мировой экономики [2].

При этом объем внутрифирменного кредитования резко упал, а рост инвестиций в основную капитал был связан с 18-процентным увеличением стоимости трансграничных слияний и поглощений. Падение притока в развивающиеся страны отчасти компенсировалось скромным увеличением инвестиций в развитые страны и их заметным ростом в страны с переходной экономикой. В результате доля развитых стран в глобальном притоке ПИИ выросла до 59%. Потоки в развитые страны увеличились на 5% до 1032 млрд. долларов.

В 2017 г. наблюдался скромный рост глобальных потоков ПИИ (на 5%), которые, тем не менее, остались гораздо ниже рекордного уровня 2007 г. Этому во многом способствовало усиление геополитических рисков и политической неопределенности, что нашло отражение в таких событиях, как выход Соединенного Королевства из Европейского союза, отказ администрации США от участия в Транстихоокеанском партнерстве и попытки пересмотреть основные торговые соглашения, а также выборы в Европе. Возможная налоговая реформа в Соединенных Штатах также может серьезно повлиять на потоки ПИИ, если американские корпорации станут сокращать размер реинвестируемой в зарубежные филиалы прибыли.

В настоящее время в списке десяти основных получателей инвестиций половину составляют развивающиеся страны. Крупнейшим получателем ПИИ остаются Соединенные Штаты, привлекшие в 2016 г. 391 млрд. долл., за ними следовало Соединенное Королевство с 254 млрд. долл., поднявшееся на волне крупных трансграничных слияний и поглощений. Третье место занимал Китай, инвестиции в который составили 134 млрд. долл., что на 1% меньше по сравнению с 2015 г. [2].

Экспорт ПИИ сократился во всех крупных регионах. Потоки ПИИ из развитых стран снизились в 2016 г. на 11% до 1 трлн. долл. Их доля в глобальных потоках вывозимых ПИИ не изменилась, составляя немногим более 70%, в условиях, когда потоки инвестиций из развивающихся стран оставались стабильными, на уровне порядка 383 млрд. долл., а из стран с переходной экономикой – сократились на 22%, до 25 млрд. долларов. Инвестиции европейских многонациональных компаний после резкого увеличения в 2015 г. в 2016 г. заметно сократились, упав на 23% до 515 млрд. долл.

Это объясняется резким сокращением потоков инвестиций из Ирландии, Швейцарии и Германии. Инвестиции североамериканских корпораций оставались в целом стабильными, несмотря на значительное уменьшение масштабов трансграничных слияний и поглощений. В 2016 г. крупнейшим внешним инвестором оставались Соединенные Штаты, хотя потоки инвестиций из этой страны немного сократились (на 1%) до 299 млрд. долл. [2].

Потоки ПИИ из развивающихся стран Азии увеличились на 7% до 363 млрд долл. Под влиянием резкого роста активности китайских компаний на рынке международных слияний и поглощений потоки ПИИ из Китая выросли на 44% и достигли 183 млрд долл., что позволило КНР впервые занять место второго по величине инвестора в мире. В число 20 крупнейших стран-инвесторов входят 6 развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Таким образом, прямые иностранные инвестиции играют в большей степени положительную роль в экономиках как развитых, так и развивающихся стран, в экономиках как стран-доноров, так и стран-реципиентов.

1. Гордячкова, О.В. Сущность и функции иностранных инвестиций как экономической категории / О.В. Гордячкова // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. № 4. С. 22-26.

2. Доклад о мировых инвестициях – 2017. Основные тенденции и общий обзор [Электронный ресурс] // Конференция Организации Объединенных наций по торговле и развитию ЮНКТАД: официал. сайт. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_Overview_ru.pdf.

3. Инвестиции: учебник для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Шеховцов. М.: Юрайт, 2014. 314 с.

4. Овсенюк, М. Воздействие прямых иностранных инвестиций на экономический рост и социально-экономическое развитие / М. Овсенюк // Социально-экономические проблемы управления экономикой. 2015. № 2. С. 25-28.

5. Хазанович, Э.С. Иностранные инвестиции: учеб. пособие / Э.С. Хазанович. М.: КНОРУС, 2015. 312 с.

Рубрика: Мировая экономика: современные вывозы и угрозы

УДК 304.4

ДИНАМИКА ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ И КИТАЯ

Су Нин
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

На сегодняшний день в условиях санкционного давления западных стран развитие отношений России и Китая приобретает особенное значение. Торгово-экономическое сотрудничество Китая и России развивается ускоренными темпами в последние годы. В статье рассматривается динамика взаимной торговли Китая и России за последнее десятилетие. Сделаны выводы о перспективах дальнейшего сотрудничества в этой области.

Ключевые слова и словосочетания: *внешняя торговля, сотрудничество, динамика, российско-китайская торговля.*

DYNAMICS OF MUTUAL TRADE BETWEEN RUSSIA AND CHINA

Today, in the conditions of sanctions pressure of the Western countries, the development of relations between Russia and China acquires a special importance. Trade and economic cooperation between China and Russia has been developing at an accelerated pace in recent years. The article deals with the dynamics of mutual trade between China and Russia over the past decade. The conclusions about the prospects of further cooperation in this field are made.

Keywords: *foreign trade, cooperation, dynamics, Russian-Chinese trade.*

На протяжении всего своего существования Китай и Россия рассматривали и продолжают рассматривать друг друга в качестве партнеров. Сегодня партнерство наших стран расширяется и углубляется. Российско-китайские отношения получают новые импульсы развития, в том числе и на региональном уровне. Самым очевидным свидетельством стратегического партнерства Китая и России выступают показатели увеличения объемов взаимной торговли.

В развитии торгового оборота с Китаем можно выделить несколько периодов. Начиная с 1999 по 2008 г. внешнеторговый оборот между Китаем и Россией ежегодно увеличивался, причем до 2006 г. рост достигался преимущественно за счет экспорта из России, положительное торговое сальдо подтверждает данную ситуацию. Однако импорт товаров из Китая увеличивался более быстрыми темпами и в 2007 г. впервые превысил российский экспорт, что привело к формированию отрицательного торгового сальдо в торговле между двумя странами.

Таблица 1

Товарооборот между Россией и Китаем в 2007–2017 гг. (млрд долларов США)

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ОБОРОТ	40,3	55,9	39,5	59,3	83,5	87,5	88,8	88,4	63,6	66,1	87,0
темпы роста в %	140,6	138,7	70,6	150,3	140,8	104,8	101,5	99,5	71,9	103,9	131,6
ЭКСПОРТ	15,9	21,1	16,7	20,3	35,2	35,7	35,6	37,5	28,6	28,0	38,9
темпы роста в %	100,9	133,0	78,8	121,8	173,4	102,0	99,7	105,3	76,3	97,9	138,9
ИМПОРТ	24,4	34,8	22,8	39,0	48,3	51,8	53,2	50,9	35,0	38,1	48,0
темпы роста в %	189,1	142,4	65,7	171,2	123,9	107,6	102,7	95,7	68,8	108,9	126,0
САЛЬДО (экспорт минус импорт)	-8,5	-13,6	-6,2	-18,7	-13,1	-16,1	-17,6	-13,4	-6,4	-10,1	-9,1
Коэффициент несбалансированности (сальдо / оборот)	-0,21	-0,24	-0,16	-0,32	-0,16	-0,18	0,20	-0,15	-0,10	-0,15	-0,10

Источник [6]

Начиная с 2007 г. Китай становится третьим партнером по объемам внешнеторгового оборота России, а с 2010 г. – занимает первое место (в 2011 г. на Китай приходилось 10% всего торгового оборота РФ, что соответствует 79,25 млрд долл. США).

В 2009 г. по отношению к 2008 г. товарооборот сократился на 31,8%, что было обусловлено в том числе кризисной ситуацией 2008 года. Изменение товарооборота сказалось и на удельном весе РФ в общем объеме внешней торговли Китая. По информации МЭР: «В 2008 г. Россия была девятым торговым партнером КНР, в 2009 г. она спустилась на 14-е место. При этом доля КНР в совокупном российском экспорте составила 5,5 %, а в российском импорте – 12%» [3].

За 2010–2012 годы темпы прироста двустороннего товарооборота восстановились (10–30%). Однако в 2013 г. темпы роста российско-китайской торговли замедлились до 1,1% (за год товарооборот увеличился с \$88,1 до \$89,2 млрд.). В Китае основной причиной такого снижения считают «медленное восстановление мировой экономики». Вместе с тем, при анализе данных следует также учитывать падение мировых цен на сырье. Например, за 2013 г. экспорт российской нефти в Китай в физическом выражении увеличился, а в стоимостном – сократился.

Данные китайской таможенной статистики за первые три квартала 2014 г. свидетельствуют о том, что России совместно с Китаем удалось остановить негативные тенденции, стабилизировать ситуацию во взаимной торговле и обеспечить устойчивые темпы прироста товарооборота [4].

В 2015 году товарооборот составил \$63,6 млрд. долларов США. Таким образом, товарооборот между двумя странами снизился на 30% по сравнению с 2014 годом, когда товарооборот составлял \$88,4 млрд. долларов. Российский экспорт в Китай за этот период сократился на 27% по сравнению с 2014 годом до объема в \$27,3 млрд. долларов. Импорт из Китая – \$34,1 млрд. долларов США (-33%).

В 2016 году товарооборот России с Китаем составил 66 млрд. долл. США, увеличившись на 4,02% по сравнению с 2015 годом. Товарооборот между Китаем и Россией по итогам 2017 года в долларовом эквиваленте вырос на 20,8% по сравнению с прошлым годом, свидетельствуют данные главного таможенного управления КНР. Общий объем двусторонней торговли по итогам прошлого года составил 84 миллиарда долларов [2].

В структуре основных импортных товаров России в основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров: автомобили легковые, грузовые, черные металлы и изделия из них. Основные товары импорта Китая: нефть и нефтепродукты, руда железная и медная.

Таблица 2

Основные импортные товары РФ и Китая

Наименование	Объем импорта, млрд. долл.							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Импорт Россией								
Автомобили легковые, грузовые, части и принадлежности к ним	16,65	28,9	40,74	2,3	19,06	32,6	34,9	31,4
Черные металлы и изделия из них	7,85	9,08	13,54	7,46	11,81	15,74	14,03	14,1
Полимерные материалы, пластмассы, изделия из них	5,25	7,12	8,93	6,13	8,7	10,75	11,51	11,47
Лекарственные средства	5,33	5,55	7,51	7,14	9,35	10,96	10,79	11,8
Телефонные аппараты для сотовых сетей связи и других беспроводных сетей	4,52	5,2	8	2,8	3,55	3,83	4,04	4,7
Мясо свежее и мороженое	4,23	4,7	6,61	5,82	5,67	6,03	6,33	5,9
Тракторы	1,64	2,89	4,3	0,56	1,18	3,14	2,66	1,67
Вычислительные машины и их блоки	2,06	2,64	3,8	2,86	4,82	5,27	5,83	4,9
Одежда, белье, обувь	2,6	4,87	6,91	5,6	8,81	10,26	11,22	11,3
Авиационная техника	1,58	1,57	2,1	3,2	3,9	5,99	4,77	5,8
Насосы и компрессоры	1,64	1,1	3,2	2,2	3,9	3,9	4,15	4,65
Импорт Китаем								
Нефть и нефтепродукты	76,8	96,2	159,4	106,2	157,7	229,4	253,9	251,7
Руда железная и медная	27	42,6	71	58,6	92,1	127,9	112,7	125,7
Автомобили и части к ним	16,5	21,5	26,2	28,2	49,2	65,2	70,5	74,1
Вычислительные машины и их элементы	19,9	22,4	25,4	23,8	29,2	31,7	36,9	30,8
Соя	7,5	11,5	21,8	18,8	25,1	29,8	35,0	38,0

Источник [4]

В общем объеме российского импорта машины и оборудование (их доля выросла с 51,6 до 56%). Продукция химической промышленности составила 16,6 % импорта в 2006 г. и 13,8% в 2008 г. Доля продовольствия в российском импорте упала с 15,7% в 2006 г. до 12,9% в 2008 г. В 2009 г. ввиду наступления мирового финансового кризиса импорт РФ впервые с начала рассматриваемого периода сократился на 37,3% по сравнению с 2008 г., составив 167,4 млрд. долл. США. Это снижение произошло за счет падения физического объема ввозимых товаров, в то

время как цены на них оставались стабильными. В 2010 г. объем импорта составил уже 136,8 % от уровня 2009 г. за счет реального увеличения поставок. С 2010 по 2012 гг., удельный вес машин и оборудования в импорте повышался. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. Резко выросла доля продовольствия в составе импорта (+4,2 %) [2].

Между Россией и Китаем за последние десятилетия сложилась специфическая модель отношений, в которых Россия выполняет роль поставщика сырья и продукции незначительной степени переработки, в то время как Китай поставляет в Россию готовую продукцию, причем не только потребительские товары (хотя их большинство), но и машины, оборудование. Данное соотношение в торговле двух наших стран считается нерациональным, хотя и отражает общероссийские тенденции. По мнению ряда специалистов, даже при финансировании инвестиционных проектов в России, Китай заинтересован только лишь в сотрудничестве в отношении сырья. Китайские специалисты отмечают: «Россия является партнером Китая с огромными потенциальными возможностями» [4].

Таблица 3

Основные виды экспортируемой продукции из России в Китай (тыс. долл. США)

ТН ВЭД	Продукция	Год		Изменения за год, %	Доля в структуре экспорта, %
		2014 (тыс. долл. США)	2015 (тыс. долл. США)		
27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	\$27,754,212	\$17,784,496	-36	-65
44	Древесина и изделия из нее; древесный уголь	\$2,510,419	\$2,177,357	-13	8
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	\$1,370,608	\$1,496,355	9	5
03	Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	\$914,734	\$968,785	6	4
31	Удобрения	\$959,759	\$794,562	-17	3
26	Руды, шлак и зола	\$1,034,742	\$743,088	-28	3
47	Масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон (макулатура и отходы)	\$696,089	\$704,467	1	3
99	Товары в иных категориях не указанные	\$0	\$447,563	-	2
29	Органические химические соединения	\$376,378	\$300,414	-20	1
39	Пластмассы и изделия из них	\$302,372	\$241,892	-20	1
28	Продукты неорганической химии	\$108,681	\$171,260	-58	1

Источник [5]

Как видно из таблицы 3 наибольший удельный вес приходится на: топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные – 65% объема экспорта, древесина и изделия из нее занимают 8% от общего объема экспорта России. Наименьшие объемы – у продукции химической промышленности: пластмассы – 1%, продукция органической и неорганической химии по 1% соответственно.

Таблица 4

Основные виды экспортируемой продукции из Китая в Россию (тыс. долл. США)

ТН ВЭД	Продукция	Год		Изменения за год	Доля в структуре экспорта
		2014 (тыс. долл. США)	2015 (тыс. долл. США)		
85	Электрические машины и оборудование, их части	\$12,488,536	\$8,615,105	-31	25
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства	\$10,969,493	\$8,072,908	-26	24
64	Обувь, гетры и аналогичные изделия; их детали	\$2,069,802	\$1,269,084	-39	4
62	Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания	\$1,967,564	\$1,205,934	-39	4
39	Пластмассы и изделия из них	\$1,957,489	\$1,157,373	-41	3
87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности	\$2,209,685	\$1,080,079	-51	3
95	Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности	\$1,797,865	\$1,002,544	-44	3
61	Предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания	\$1,610,019	\$951,585	-41	3
73	Изделия из черных металлов	\$1,607,021	\$920,018	-31	3
29	Органические химические соединения	\$799,575	\$796,433	-31	2
94	Мебель; постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные, диванные подушки и аналогичные набивные принадлежности мебели	\$1,265,537	\$711,614	-31	2

Источник [5]

Основные товары, экспортируемые из Китая в Россию – это промышленное оборудование. 50% всего экспорта данной группы товаров приходится на РФ. Незначительный объем экспорта Китая приходится на товары повседневного спроса, игрушки, спортивный инвентарь и мебель. Хотя со стороны России это значительные объемы.

В целом по нашему мнению китайско-российские торгово-экономические отношения сохраняют восходящую тенденцию развития, вместе с тем существуют еще значительные резервы для углубления двусторонних отношений. В качестве аспектов важности торгового сотрудничества Китая и России специалисты выделяют следующее [1]:

– развитие приграничного и межрегионального сотрудничества, совместное освоение Дальнего Востока России и северо-восточных провинций Китая и строительство инфраструктуры двустороннего внешнеторгового сотрудничества;

- укрепление энергетического сотрудничества в области нефти и газа, атомной энергетики и электроэнергетики;
- развитие производственной кооперации (машиностроение, авиационная и автомобильная промышленность, переработка биоресурсов, леса, и пр.)

Важной составляющей двусторонних экономических связей, а также значимым фактором стимулирования социально-экономического развития определенных регионов, является межрегиональное и приграничное, военно-техническое, научно-техническое сотрудничество и **сотрудничество в валютно-финансовой сфере** России и Китая.

Прогнозируется, что к 2020 году объем потребительского рынка Китая вырастет на 2,3 трлн долл. США и достигнет объема в 6,5 трлн долл. США (данные Boston Consulting Group (BCG)). Наличие столь масштабного потребительского рынка создает широкие возможности для бизнеса, производящего конкурентоспособные товары и услуги. Значительные возможности имеет также развитие промышленной кооперации.

Китайские интересы по большей части совпадают с интересами России. Обе страны заинтересованы в собственном экономическом развитии, политической стабильности. Кроме того, Китай, не навязывающий политических условий при осуществлении торгово-экономического сотрудничества, представляет собой важнейшую опору в противостоянии попыткам Запада вести политику «смены режимов», подрывающим региональную безопасность и политическую стабильность.

Проанализировав динамику взаимной торговли Китая и России можно сделать вывод, что в целом китайско-российские торгово-экономические отношения сохраняют восходящую тенденцию развития, вместе с тем существуют еще значительные резервы для углубления двусторонних отношений.

1. «Восток-Медиа» – информационное агентство [Электронный ресурс]. URL: <https://vostokmedia.com/>

2. Единый информационный портал Экспортеры России [Электронный ресурс URL: <http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/4238/>

3. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.ved.gov.ru/_tes_rus_chi_2010_2011/

4. Российско-китайское торгово-экономическое сотрудничество. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/.

5. Отчёт о внешней торговле между Россией и Китаем в 2016 году: товарооборот, экспорт, импорт, структура, товары, динамика. [Электронный ресурс]. URL: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2017-02/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-kitaem-v-2016-g/>

6. Федеральная таможенная служба России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru>

Рубрика: Экономика. Народное хозяйство. Экономические науки

УДК 336.76)

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ССУДНОГО КАПИТАЛА И ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП В РОССИИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

М.М. Федореева
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Переход к рыночной модели экономики потянул за собой необходимость создания в Российской Федерации рынка ссудных капиталов для обслуживания потребностей хозяйства. Данная статья посвящена анализу процесса формирования рынка ссудного капитала и финансово-

промышленных групп в России. Сложившаяся экономическая ситуация оказывает значительное влияние на экономику стран, поэтому тему данной статьи можно считать актуальной.

Ключевые слова и словосочетания: *ссудный капитал, кредит, банк, денежный капитал, кредитование, банковская система, рынок ссудного капитала, финансово-промышленные группы*

FEATURES OF THE FORMATION OF THE MARKET OF LOAN CAPITAL AND FINANCIAL AND INDUSTRIAL GROUPS IN RUSSIA AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL LOAN MARKET

The transition to a market economy model has dragged the need for the creation in the Russian Federation of a loan capital market to serve the needs of the economy. This article is devoted to the analysis of the process of formation of the loan market and financial-industrial groups in Russia. The current economic situation has a significant impact on the economies of countries, so the topic of this article can be considered relevant.

Keywords: *loan capital, industrial production, credit, bank, money capital, lending, banking system, loan market, financial and industrial group..*

Современная история формирования рынка ссудных капиталов и финансово-промышленных групп в Российской Федерации берет свое начало с конца 1988 – начала 1989 года. Это время ознаменовалось переходом от плановой к рыночной экономике, а значит необходимо было создать двухуровневую банковскую систему: Центральный банк, который был учрежден 13 июля 1990 года, и сеть коммерческих банков [4]. В дальнейшем условия для создания соответствующего рынка капиталов стали более благоприятными: в 1988–1989 годах начался достаточно решительный процесс по созданию коммерческих банков как центрального механизма банковской и кредитной сфер, произошла организация первых независимых страховых компании, параллельно с этим начался выпуск акций некоторых крупных предприятий таких, например, как КамАЗ, АвтоВАЗ и других, начал расширяться выпуск государственных ценных бумаг за счет появления пятипроцентных облигаций. В дальнейшем начал появляться выпуск ценных бумаг, а также и новые кредитные институты, которые в свою очередь торговали, главным образом, деньгами, вызывая при этом необходимость создания фондовых отделов торговых бирж и организаций в форме юридических лиц в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде. В частности, в 1990 году состоялось открытие Санкт-Петербургской фондовой биржи.

Переход к рыночной экономике в начале 90-х годов обнажил острую необходимость ускоренного формирования рынка ссудных капиталов в соответствии с современной западной моделью, которая в свою очередь предполагает наличие двух основных ярусов.

Отдельные элементы такого рынка в СССР уже существовали, в том числе кредитная система пусть и в минимизированном виде представленная банковской сферой, имелись государственные страховые учреждения, а кроме того, имелся и рынок ценных бумаг в виде ограниченного выпуска выигрышных государственных займов.

Но всё же, невзирая на происходящее, рынок ссудного капитала Российской Федерации по-прежнему в значительной степени отставал от аналогичных рынков стран Запада. Это было в первую очередь связано с отсутствием полноценного рынка средств производства и рынка недвижимости, функционирование которых возможно только в условиях обширной и полной приватизации, акционирования большей части государственной собственности. Необходимо было кроме всего прочего в кратчайшее время сформировать рынок рабочей силы с высокой степенью мобильности и рынок земли, то есть условия необходимые для расширения рынка ценных бумаг, а также для последующего развития новых кредитно-финансовых институтов, укрепления связи между элементами рынка ссудных капиталов, обеспечения спроса и предложения на денежный капитал.

Вследствие чего основными направлениями в формировании рынка ссудных капиталов должны были стать высокая норма сбережений, широкая приватизация, связанная с организацией рынка ценных бумаг, и создание на ее базе сети специализированных кредитно-финансовых институтов и финансово-промышленных групп.

Теперь можно сказать, что процесс создания рынка ссудных капиталов в Российской Федерации развивался со значительными противоречиями и трудностями, но, тем не менее, к середине 90-х годов такой рынок всё же был создан. Этому в значительной степени помогло углубление реформ, которые в свою очередь были направлены на переход к рыночной экономике. В результате произошло дальнейшее разрастание кредитной системы за счет увеличения числа как коммерческих, так и других типов банков, например, сберегательных, инвестиционных и других, а кроме того расширение круга специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов, различных страховых компаний, инвестиционных фондов.

Кроме этого к середине 90-х годов в Российской Федерации в целом уже сформировался рынок ценных бумаг в виде первичного, вторичного (представленного фондовыми биржами) и внебиржевого рынков.

Одновременно с этим в 1993–1995 годах была осуществлена широкая приватизация собственности, которая в свою очередь привела к созданию большого количества акционерных компаний и предприятий в различных сферах российской экономики, что предоставило возможность для них определить реальные потребности в ссудном капитале. С этим же периодом связано возникновение рынка недвижимости и жилья, к тому же определился рынок рабочей силы.

Формирование рынка ссудных капиталов в России обеспечила также значительно более продуманная, в сравнении с началом 90-х годов, кредитно-денежная политика Центрального Банка и законодательно-правовое обеспечение правительства и парламента Российской Федерации. Начиная с 1993 года государство начало выпускать государственные облигации с целью покрытия дефицита государственного бюджета. Таким образом, к середине 90-х годов был сформирован определённый спрос на ссудный капитал со стороны практически всех секторов экономики, соответственно стало появляться и предложения, теперь уже со стороны кредитно-финансовых институтов в виде предоставления кредитов, различных инвесторов как физических, так и юридических лиц, а также ещё и иностранных клиентов как вероятных покупателей акций, частных и государственных облигаций. В результате приватизации и акционирования весьма значительная часть предприятий перешла из государственной в частную собственность [2].

Требуется сразу подчеркнуть, что создание рынка капиталов в Российской Федерации происходило в достаточно сложных условиях: на фоне гиперинфляции 1993–1995 годов, нарастания взаимных задолженностей предприятий и общего падения производства, жёстких потрясений в банковском секторе, вылившихся в целую серию банкротств коммерческих банков начиная с 1995 года, особо крупных мошенничеств и создания финансовых пирамид в кредитном секторе, причём всё это происходило на фоне роста дефицита бюджета и нарастания государственного долга. В сущности, перечисленные факторы и определили в целом характер развития российского рынка ссудных капиталов с точки зрения удовлетворения потребностей субъектов рынка в капитале. Это выразилось, в первую очередь, в том, что и до настоящего времени кредитная система Российской Федерации работает главным образом с краткосрочными и среднесрочными кредитами, а высоколиквидные государственные ценные бумаги пользуются достаточно высоким и устойчивым спросом на рынке.

Современное развитие рынка ссудных капиталов можно реализовать только при наличии иных рынков: средств производства; предметов потребления; рабочей силы; недвижимости и земли. Всем этим рынкам для работы необходимы вполне определённые денежные средства, именно их и может обеспечить рынок ссудных капиталов. На этом основывается основной принцип формирования рынка ссудных капиталов. Деятельность рынка ссудных капиталов в России ограничена многими факторами: неразвитость рыночной системы влечет отсталость в развитии институтов рынка ссудных капиталов – кредитной системы, фондового рынка и в производственных и рыночных отношениях.

Чтобы определить основные элементы отечественных финансово-промышленных групп, необходимо рассмотреть их процесс формирования и привлечения крупных частных капиталов, поскольку именно факт наличия значительного капитала является основой в формировании финансово-промышленных групп.

Зарождение финансово-промышленных групп непосредственно связано с имевшейся в 90-е годы слабостью государственной власти и законодательства, зачаточным состоянием рыночных институтов, быстрыми темпами приватизации и открытия экономики, неопытностью населения, что в комплексе и создали благоприятную обстановку для спонтанного формирова-

ния крупных частных капиталов. Быстрое развитие крупнейших финансовых структур в Российской Федерации главным образом является результатом их тесных связей с государственным сектором и многочисленными неявными льготами, полученными от правительства на индивидуальной основе. То есть именно государственный сектор стал своего рода инкубатором для частных фирм.

Льготный, привилегированный доступ к государственным ресурсам явился необходимым условием успешного развития крупного частного бизнеса.

Для банковского сектора России того периода весьма характерен крайне высокий темп рыночных преобразований. Более того, на протяжении 1988-1991 годов он был полностью открыт для входа на рынок новых участников. Требования к минимальному размеру уставного капитала были предельно низки, госпредприятия, имевшие значительные средства и становились учредителями «своих» банков.

Однако истинный расцвет банковской сферы пришёлся на либерализацию 1992 года. В сложившейся ситуации именно банковский сектор больше всех выиграл от инфляции. Ситуацию подстегнули и неэффективная платёжная система, и неразвитость валютного рынка, и неустойчивый валютный курс рубля. Все эти проблемы банки сумели использовать в своих интересах.

В 1993 году со стороны Центрального Банка Российской Федерации начался процесс упорядочения банковской сферы. Был повышен уровень уставного капитала, что способствовало централизации банковского капитала.

Экспансия крупных банков внутри самого банковского сектора, с последующим формированием сетей столичных банков в регионах стала одной из особенностей этого этапа развития финансово-промышленных групп. Банки пошли на это, чтобы получить доступ к местным денежным ресурсам, укрепить взаимоотношение с мелкими банками. Более того крупные банки предпочитали поглощение более мелких банков как более эффективные вложения, нежели открытие филиала «на пустом месте».

Здесь же необходимо отметить, что, как правило, банки имеют более квалифицированный персонал, чем остальные экономические субъекты. Это даёт им возможность формировать собственные инвестиционные стратегии, которые в свою очередь нацелены на приобретение существенной доли в секторах, имеющих возможности для роста в среднесрочной перспективе [1].

Таким образом, ключевым элементом, в формировавшихся отечественных финансово-промышленных группах являлись банки.

Вторая эффективная сфера быстрого накопления капитала, безусловно, торговля. Высокая прибыльность торгового бизнеса в России в первую очередь связана с колоссальными различиями в структурах внутренних и мировых цен, что сделало внешнюю торговлю сразу после отказа от государственной монополии на эту сферу предельно эффективной.

В связи с этим зачастую торговые структуры стали появляться раньше, чем финансовые, и со своей стороны выступили материнскими компаниями по отношению к последним. Но с учетом прибыльности банковского бизнеса практически все значительные торговые компании не только открыли собственные банки, но и в дальнейшем стали рассматривать собственную банковскую деятельность в качестве приоритетного направления.

Со своей стороны, банки интенсивно внедряются на рынок торговых услуг, создавая свои дочерние компании. Кроме того, банки стали активно участвовать в приобретении акций крупнейших предприятий розничной торговли.

Таким образом, именно банки и торговые компании стали на сегодняшний день основными структурообразующими элементами финансово-промышленных групп. Кроме того, в современной структуре финансово-промышленных групп, практически всегда присутствуют еще два «типовых» элемента, таких как страховая компания и чековый инвестиционный фонд. В условиях инфляции и что немаловажно при отсутствии в обществе стойких традиций на использование страховых услуг развитие страхования достаточно часто сталкивается с ограничениями по спросу. Хотя в рамках более крупных структур страховые компании оказываются весьма полезными, в том числе, для безналогового увеличения наличных выплат работающим в финансово-промышленных группах и организации легального вывоза капитала, который осуществляется через перестрахование за рубежом.

Первоначально инвестиционные фонды использовались главным образом для аккумуляции приватизационных чеков, а затем для проведения спекулятивной игры ваучерами. Дело в

том, что особенности российского законодательства требовала от банков создания дочерних структур для выхода на этот новый рынок. Именно сейчас инвестиционные фонды играют основную роль в практическом осуществлении инвестиционной стратегии финансово-промышленных групп в части приобретения пакетов акций и отдельных предприятий в ходе приватизации. Здесь необходимо учесть, что законодательство Российской Федерации в значительной степени ограничивает прямые банковские инвестиции в небанковские предприятия. Способом обхода закона стало учреждение дочерних компаний, и в первую очередь инвестиционных компаний и фондов.

В несколько меньшей степени в структуре современных финансово-промышленных групп начали распространяться такие преобразования, как, например, фирмы по работе с недвижимостью.

Что касается промышленных предприятий, то фактически финансово-промышленная группа всегда выбирает наиболее приоритетные направления инвестирования на основе сочетания определённых критериев.

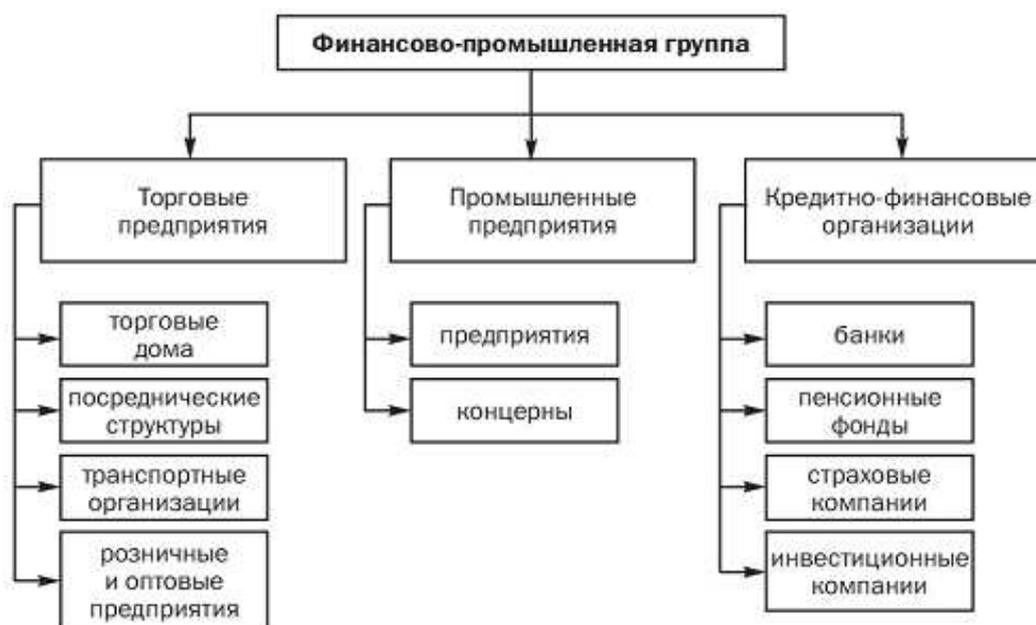


Рис. 1. Структура финансово-промышленных групп

На основании всего выше сказанного напрашивается вполне логичный вывод, что участниками финансово-промышленной группы могут стать различные промышленные предприятия, финансово-кредитные учреждения и прочие юридические лица, представление на рис. 1 [5]. При этом важно понимать, что в настоящее время ведущими элементами финансово-промышленных групп являются всё же банки, в связи с чем необходимо более подробно отразить роль финансово-кредитных институтов в формировании и развитии ФПГ [3].

Очевидно, стоит привести несколько факторов, которые сдерживают развитие финансово-промышленных групп. Разумеется, это экономическая и политическая нестабильность, неблагоприятный инвестиционный климат, низкий жизненный уровень и покупательная способность населения. Но существует ещё один значительный фактор, а именно общая социальная ситуация в стране и соответствующим образом сформированное общественное мнение.

Разумеется, формирование ФПГ в конечном результате приводит к значительной концентрации производства и капитала, что в немалой степени содействует усилению монополизации рынков и экономики страны.

В России реальный уровень концентрации производства традиционно был значительно ниже, чем в развитых странах, а уровень монополизации при этом значительно выше, поскольку конкуренции фактически не было. Потому-то отечественные монополии формировались не благодаря научно-техническому превосходству и победам в конкурентной борьбе, а из-за организованного государством разделения труда. В имевшихся условиях монополистами могли стать даже самые захудалые, более того технически отсталые предприятия, в случае если они работали на дефицитный рынок, где спрос значительно превышал предложение. Результатом

этого искусственного монополизма стал, с началом рыночных отношений, массовый развал убыточных предприятий.

Стремление поставить знак тождества между концентрацией производства и капитала с монополизацией, всё ещё присущ специалистам, составляющим российские программы развития, что в итоге имеет пагубные последствия для отечественной экономики.

Вполне очевидно, что намечается дальнейшее противодействие созданию новых монопольных структур со стороны государства, в том числе при дальнейшей приватизации государственных предприятий и осуществлении имущественных сделок. Причём в целях профилактики возможных проявлений монополизма предусматривается осуществление соответствующими органами государственной власти предварительного контроля над ними в процессе слияния, присоединения коммерческих организаций, в том числе ФПГ.

Известно, что быстроразвивающийся российский рынок ссудных капиталов является важным фактором международных экономических отношений. Миграция капитала объективно приводит к укреплению внешнеэкономических и политических связей стран в мировом хозяйстве, к росту их взаимосвязи и взаимозависимости, а также к увеличению экономического и технического потенциала стран, участвующих в мировом хозяйственном обороте, к росту благосостояния отдельных национальных экономик и мирового хозяйства в целом.

К сожалению, стабильность международных рынков относительно не высока и эта нестабильность может ещё значительно возрасти в ближайшем будущем, если не будут приняты уже востребованные меры по усилению контроля над рынками. В том случае, когда финансовые рынки отдельной страны полностью открыты и тем самым подвержены всем капризам и колебаниям международных финансовых центров, это вполне реально способно вызвать определённую нестабильность, которую страна, которая полностью зависит от иностранного капитала, выдержать не в состоянии.

Современное положение российского рынка ссудного капитала на мировой арене диктует необходимость постоянного совершенствования систем и структур, а также деятельности банков и фондовых бирж, в том числе и предоставление займов через выпуск акций и других ценных бумаг. Вовлечение зарубежных инвестиций, в частности, в большие промышленные проекты, поможет повысить роль финансового сектора.

1. Белоглазова, Г.Н. Деньги, кредит, банки. Учебник для академического бакалавриата / Г.Н. Белоглазова // Гриф УМОР ВО. 2014. 620 с.

2. Жуков, Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации. и их операции: учебник: 4-е изд., перераб. и доп / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили. М.: Юнити-Дана, 2015. 559 с.

3. Сажнев, Л.П. Структура и основы деятельности предприятий различных форм собственности / Л.П. Сажнева. М.: ИТМО, 2014. – 176 с.

4. Рынок ссудных капиталов в современной РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://reftrend.ru/932957.html>

5. Финансово-промышленная группа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovo-promyshlennaya-gruppa.html>

Рубрика: Мировая экономика

УДК 332.1

ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК

Е.Е. Чураков
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Для решения социально-экономических проблем в нашей стране реализуют особую экономическую политику. Результатом данной политики является создание свободного порта Владивосток. С самого начала работы особого режима, существовали проблемы и недос-

татки в его реализации и работе. А поскольку процесс работы данного проекта протекает крайне динамично, возникает необходимость постоянного мониторинга, анализа существующей ситуации, корректировки условий и действий для повышения эффективности работы режима.

Ключевые слова и словосочетания: свободная портовая зона, особая зона экономического и социального развития, свободный порт Владивосток, Приморский край, Дальний Восток, Россия.

ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL PROBLEMS OF FUNCTIONING OF THE FREE PORT OF VLADIVOSTOK.

To solve social and economic problems in our country, implement a special economic policy. The result of this policy is the creation of a free port of Vladivostok. Since the beginning of the special regime, there have been problems and shortcomings in its implementation and operation. And since the process of this project is very dynamic, there is a need for constant monitoring, analysis of the current situation, adjusting the conditions and actions to improve the efficiency of the regime.

Keywords: free port zone, a special area of economic and social development, the free port of Vladivostok, Primorsky Krai, Far East, Russia.

Одним из экономических инструментов, используемым в качестве активизатора инвестиционного и инновационного развития региона, является создание на её территории особой экономической зоны. Одной из разновидностей особой экономической зоны является Свободный порт. Режим Свободного порта Владивосток распространяется на портовые зоны пяти субъектов Дальневосточного Федерального округа: Приморского, Хабаровского и Камчатского краев, Сахалинскую область и Чукотский автономный округ.

Главной задачей Свободного порта Владивосток является установление особых мер государственной поддержки предпринимательской деятельности, которые регулируются статьей 18 № 212-ФЗ.

Целью настоящего исследования является обоснование рекомендаций по формированию этапов развития г. Владивостока в условиях функционирования режима Свободного порта.

Задачи исследования:

- проанализировать экономические показатели реализации проекта Свободный порт Владивосток;
- выявить организационно-финансовые проблемы функционирования Свободного порта Владивосток на современном этапе;
- определить пути развития г. Владивостока в сложившихся условиях.

Предметом исследования выступают тенденции развития и особенности функционирования г. Владивостока в условиях действия режима Свободного порта Владивосток.

Обоснованность и достоверность исследования достигается применением общенаучных методов анализа.

Одним из основных инструментов привлечения к работе резидентов в условиях данного режима является предоставление государством специальных льгот, которые представляются резидентам свободного порта Владивосток при осуществлении их деятельности в сравнении со стандартными ставками налоговых сборов действующими на данный момент. Данные налоговые льготы предназначены для привлечения к работе свободного порта новых резидентов и дальнейшего ускорения социально-экономического развития всего дальневосточного региона путем сокращения затрат резидентов на выплаты по налогам и сборам в начале своей деятельности. Освободившиеся благодаря этому деньги могут быть использованы для улучшения состояния предприятия и создания более экономически развитой среды [4, 5, 11].

Для оценки достигнутых на сегодняшний день результатов работы режима свободного порта рассмотрены основные статистические показатели его деятельности на протяжении 2016 и 2017 года из официальных источников, а именно данные, предоставляемые АО «Корпорация развития Дальнего Востока», отчеты о деятельности данной организации, а также реестр резидентов свободного порта [6–8, 10].

Следует отметить что на протяжении двух лет работы режима наблюдается постоянное превышение фактических показателей над плановыми, исключением является лишь 2 и 3 квартал 2016 годы в котором количество созданных рабочих мест достигло лишь 50-60% от существующего плана. Данный показатель не является критичным и связан со снижением количества рабочих мест на предприятии «Авиаполис янковский» на момент открытия предприятия. Оценив общую динамику можно увидеть увеличивающийся темп роста показателей к 2017 году, что говорит о развитии режима и роста интереса к нему со стороны бизнес сообщества. Продолжение данной динамики ожидается и в 2018 году, что свидетельствует о хорошем развитии режима и готовности региона развиваться в данном направлении.

Для исследования основных проблем и недостатков в работе СПВ были изучены отчеты таможенных служб о деятельности режима. Анализ мнений специалистов и экспертов [1,2, 9] позволил разделить существующие проблемы на две основные группы:

- территориальные;
- технологические.

К территориальным проблемам на сегодняшний день можно отнести такие проблемы как:

- обеспечение резидентов земельными участками;
- реализация процедуры специальной таможенной зоны.
- слабая готовность таможенной инфраструктуры

Обеспечение резидентов свободного порта земельными участками является одним из ключевых факторов работы режима. Ранее отмечалась слабая подготовленность административных структур к работе по выдаче земельных участков, отсутствовали точные кадастровые карты и информация по конкретным земельным участкам. На данный момент ведутся работы по данному направлению, были подготовлены более точные данные, однако их по прежнему не достаточно, резидентам по прежнему не доступна полная информация по доступным для них земельным участкам. А также негативным фактором является отсутствие какой либо инфраструктуры на выдаваемых участках. Для решения данной проблемы необходимо продолжить сбор информации и обеспечить резидентам полноценный доступ к данной информации посредством электронно-информационных ресурсов. Площадкой для размещения данной информации могут служить электронные ресурсы «КРДВ».

Проблема подготовки резидентами своего участка для реализации процедуры специальной таможенной зоны (СТЗ) также оказывает большое влияние на ход реализации проекта. Проблема состоит в том, что существующие на данный момент требования по прежнему являются не достаточно проработаны, в них отсутствует прозрачность и резиденты отказываются ее использовать. Согласно мнению Сергея Федорова, первого замначальника Дальневосточного таможенного управления, таможенная часть закона используется не в полной мере, работает крайне слабо и на сегодняшний день существует только два резидента, которые применяют процедуру СТЗ. Стоит отметить, что на данный момент разработаны послабления для подготовки участка тем предприятиям, которые реализуют на участке использование электронной системы учета, однако для полного решения проблемы необходимо разработка более доступных и простых для резидентов требований.

Развитие таможенной инфраструктуры является необходимостью для нормальной работы СПВ, с самого начала работы режима административные органы столкнулись с полной неготовности таможни к работе в условиях свободного порта. На сегодняшний день была проведена большая работа по развитию таможенной инфраструктуры, но как отмечают таможенники, этого по прежнему недостаточно. По словам Сергея Федорова, есть проблемы на сухопутной границе, она не обустроена и не готова к работе, а также китайские коллеги не готовы перейти на круглосуточный режим работы. пока режим СПВ не начал работу в полную силу нагрузка на таможенные органы не является критичной, однако если не решить проблему в ближайшее время, это может существенно сказаться на работе всего режима. Для решения данной проблемы необходимо подключение административных органов и совместная работа с зарубежными партнерами.

К технологическим проблемам реализации проекта свободного порта относится:

- высокая административная нагрузка для резидентов СПВ
- использование комплекса программных средств «Портал Морской порт»,
- использование автоматизированной системы учета при реализации резидентом процедуры СТЗ.
- необходимость корректировки принципов ускоренного возврата НДС

Проблема высокой административной нагрузки существовала с самого начала работы режима, однако до недавнего времени отодвигалась на второй план на фоне первичных проблем реализации режима. сегодня эта проблема все чаще звучит среди резидентов. По словам Александра Шуматова, генерального директора ООО "Центр детского здоровья" разработка ограничений на проверки важно для нас, потому что очень много трудового ресурса идет на заполнение документов и подготовку к проверке. работа по решению подобной проблемы ведется постоянно, однако по мнению самих резидентов решение проблемы заключается в сокращении бюрократических процедур и перенос документооборота в электронный вид.

Увеличение грузооборота безусловный фактор, который сопровождает развитие режима свободного порта и обязывает разрабатывать особые инструменты для упрощения работы таможенными органам. Таким инструментом стал комплекс программных средств «Портал Морской порт». Он позволяет резиденту производить необходимый ему комплекс операций по перевозке, контролю своего груза на территории СПВ с любого компьютера, имеющего доступ в интернет. Согласно мнению Л. К. Пулиной, если говорить о проводимом эксперименте в морских портах по внедрению портала, то можно отметить как положительные, так и целый ряд отрицательных замечаний к его работе, позволяющих сделать общий вывод о том, что портал на сегодняшний день не готов выполнять те функции и задачи, которые на него возлагаются и требует значительной доработки. В свою очередь главный государственный таможенный инспектор отдела по внедрению перспективных таможенных технологий службы организации таможенного контроля Дальневосточного таможенного управления О. В. Гаврюшкова отмечает, что работа по его улучшению постоянно ведется, и данный портал продолжит работать. На наш взгляд, несмотря на существующие недостатки в работе системы, а также учитывая предполагаемые объемы грузооборота свободного порта в будущем, подобный комплекс программных средств необходим для полноценной работы режима. На данный момент необходимо проведение исследований, направленных на выявление недочетов в его работе. В дальнейшем благодаря данному комплексу ожидается полный переход таможенных органов на использование в своей работе электронного документооборота.

Система автоматизированного учета грузов была предложена для использования резидентами как дополнение при организации своего участка под процедуру СТЗ. Как отмечает начальник отдела Главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля ФТС России Т.П. Денисова, использование данной системы позволяет сократить количество требований, предъявляемых резидентам при обустройстве своих территорий. Данное сокращение позволяет упростить процедуру обустройства территории и открыть доступ к созданию подобных территорий для любого предприятия. Сегодняшняя проблема заключается в процедуре внедрения и использования данной системы некоторыми резидентами. У резидентов на данный момент наблюдается нехватка опыта для создания и активного использования подобной системы. На наш взгляд, для решения данной проблемы необходимо пересмотреть процесс внедрения и реализации данной системы, это позволит обеспечить не только развитие, но и более активное ее использование, что в дальнейшем приведет к упрощению и ускорению процедуры СТЗ у большинства резидентов свободного порта.

Возможность ускоренного возврата НДС является одним из основополагающих принципов работы СПВ. Однако как показывает практика данный принцип работает не идеально. По словам Евгения Панина, генерального директора ООО "Восток ЛПП", в корпорации нет фонда для того, чтобы осуществлять поддержку и выдавать какие-либо гарантии, сейчас разрабатывается документация, создание подобного фонда улучшит как скорость работы режима, так и его надежность и престижность для будущих резидентов.

Таким образом, по анализу рассмотренных экономических показателей, а также основных проблем реализации проекта можно сделать общий вывод, что влияние режима особой зоны на экономику города сегодня незначительна, однако режим уже начал свою работу. Исходя из результатов проведенного исследования можно выделить несколько этапов развития города Владивостока в условиях работы режима СПВ.

Первый этап, включает в себя работу по реализации режима и запуска проекта в полную силу. Основной проблемой данного этапа является незаконченные элементы инфраструктуры, а также рассмотренные проблемы в реализации режима. Большинство проблем, существ-

вующих в СПВ, являются результатом недостаточного опыта, как у резидентов свободного порта, так и у контролирующих их деятельность органов. Учитывая особенности реализации режима СПВ, а также новизну его использования для всей страны в целом, что позволяет говорить о том, что подобная ситуация является естественной. основной проблемой данного периода является неготовность инфраструктуры СПВ, что тормозит его развитие и отталкивает возможных резидентов от участия в проекте. К окончанию 2017 года основной объем строительства первоочередных объектов инфраструктуры был завершен[3], таким образом на данный момент уже ведутся финальные работы по вводу данных объектов в эксплуатацию. Учитывая работу над существующими проблемами реализации проекта и сроки окончания инфраструктурных работ, завершение первого этапа ожидается к началу 2018 года.

Второй этап включает в себя реальный запуск проекта, начало работы основных предприятий в режиме СПВ и первичный экономический рост. на сегодняшний день мы находимся в самом начале данного этапа, крупные резиденты уже начали работу на своих предприятиях, но это пока не принесло значительного экономического роста. На протяжении 2018-2020 годов произойдет запуск основных производств в рамках работы режима, что приведет к первичному росту основных показателей и оттачиванию работы самого режима.

Третий этап представляет собой основной период развития города в статусе СПВ. По прогнозным данным корпорации развития дальнего востока к моменту начала данного этапа на территории особой зоны уже будут работать в полную силу более 600 предприятий. На данном этапе ожидается более высокий рост как экономических, так и социальных показателей развития города.

1. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», в том числе вопросы применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны. // Материалы заседания Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении. 2016 г.

2. Бетуган, И.М. Свободные экономические зоны: международный опыт / И.М. Бетуган // Вестник финансового университета. 2015. № 2. С 88-97

3. Данные мониторинга строительства инфраструктуры АО «Корпорация развития Дальнего Востока» [Электронный ресурс]. URL: http://erdc.ru/personal/tor_info/

4. Конвисарова, Е.В. Предпосылки создания режима свободного порта во Владивостоке / Е.В. Конвисарова, А.А. Литвин // Фундаментальные исследования. 2015. № 9-2. С. 352-355.

5. Корнейко, О.В. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности Приморья в условиях свободного порта Владивостока: монография / О.В. Корнейко, О.Ю. Ворожбит. М.: «Библио-Глобус», 2015

6. Об утверждении критериев отбора резидентов свободного порта Владивосток. Постановление Правительства №1123 от 20.10.2015 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_187746/

7. Отчет о деятельности АО «Корпорация развития Дальнего Востока» [Электронный ресурс]. URL: <http://erdc.ru/local/tpl/docs/otchet9.pdf>

8. Официальный сайт Акционерного Общества «Корпорация развития Дальнего Востока» [Электронный ресурс]. URL: <http://erdc.ru>

9. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru/index.php>

10. Реестр резидентов свободного порта Владивосток [Электронный ресурс]. URL: <http://erdc.ru/upload/iblock/2f6/2f6c2b97664598e92bf835fa1bba29af.pdf>

11. Стихияс, И.В. Проблемы эффективного функционирования территорий опережающего развития в Приморском крае / И.В. Стихияс, С.В. Кривошапова // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-6. С. 1273–1277.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ И ПРАКТИКА РАЗРЕШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ

В.В. Шлямова, А. Д. Карагусова

бакалавры

В.В. Комиссарова

ст. преп., научный руководитель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Уплата налогов является не только неотъемлемой частью существования самого государства, но также является одной из самых сложных в выполнении обязанностей перед страной всех тех лиц, которые признаны налогоплательщиками или плательщиками сборов. Следовательно, при таком крупномасштабном взаимодействии может возникнуть конфликт между налоговым органом и налогоплательщиком.

Ключевые слова и словосочетания: споры, налоги, суд, налогоплательщик, организации

TAX DISPUTES: THE PRACTICE OF PERMISSION IN RUSSIA

The payment of taxes is not only an integral part of the existence of the state itself, but it is also one of the most difficult in the performance of duties to the country of all those persons that are recognized as taxpayers or payers of fees. Hence, in such a large-scale interaction, there may be a conflict between the tax authority and the taxpayer.

Keywords: free payment, taxes, state itself, duties to the country, payers of fees.

Актуальность исследования определяется тем, что налоги, как и вся налоговая политика, являются мощным инструментом управления экономикой. От того, насколько правильно выбрано направление налоговой политики, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства и удовлетворенность населения в процессе налогообложения.

Цель данного исследования изучение теоретических основ налоговой системы РФ и практическое разрешение налоговых споров.

Исходя из поставленной цели решаются следующие задачи:

- Рассмотреть основы современной налоговой системы РФ
- Изучить постановления судов в разрешении налоговых споров

Налоговая система России является сложной сферой в областях социально-политических и экономико-правовых явлениях, которые охватывают всю страну. Эти явления имеют не простую структуру, которая состоит из множества взаимосвязанных систем, элементов и форм. Зачем же нужна налоговая система со всеми её сложностями? Посредством комплексного взаимодействия всех элементов налога, государство получает возможность распоряжаться денежно-финансовыми ресурсами и решать общесоциальные задачи. Надобность налоговой системы появляется из функциональных задач государства. Каждый новый этап в налоговой системе предопределяется историческими особенностями эволюции государства. Тем самым, организация и структура налоговой системы в стране определяет уровень экономического и государственного развития. Правовое регулирование досудебного разрешения налоговых споров на сегодняшний день остается малоизученным. Совместно с тем изыскание данного вопроса имеет как теоретическую (с целью обнаружения путей последующего улучшения права), так и утилитарную (для охраны прав налогоплательщиков и интересов государства) надобность. Налоговый кодекс Русской Федерации закрепил ряд мер, направленных на разрешение конфликтных обстановок между налоговыми органами и налогоплательщиками. Впрочем, нормы, регулирующие досудебное разрешение налоговых споров крайне размыты и не однозначны.

На сегодняшний день основным законодательным актом, устанавливающим систему налогов и сборов в Российской Федерации является Налоговый кодекс, который регулирует не

только общие принципы налоговой системы, но и взаимоотношения между государством и налогоплательщиком по определенным видам налога.

Налоговая система РФ – это основа для выполнения государством своих функций и главный источник доходов федерального, региональных и местных бюджетов. В статье мы рассмотрим структуру и основные элементы налоговой системы, а так же примеры разрешения налоговых споров. Налоговая система России устроена так, что все элементы комплексно взаимодействуют друг с другом: налоги и сборы, налогоплательщики, правовая система и государственные органы.



Рис. 1. Структура налоговой системы РФ

Всего в России насчитывается 14 налогов: 8 федеральных, 3 региональных и 3 местных. Немного обособленно стоят 5 специальных систем налогообложения.

Юридические и физические лица, налоговые агенты являются субъектами налогообложения – налогоплательщики, то есть те, кто, согласно налоговому кодексу, уплачивают налоги и сборы. Контроль за соблюдением налогового законодательства Российской Федерации осуществляет единая централизованная система – налоговые органы. Осуществляют контроль за правильностью исчисления налогов и сборов, своевременностью и полнотой поступления в бюджет соответствующих налогов. К системе налоговых органов Российской Федерации относят Министерство финансов РФ и Федеральную налоговую службу РФ. Минфин РФ определяет главные направления налоговой политики нашего государства, прогнозирует налоговые поступления и вносит предложения по улучшению налоговой системы РФ в целом.

Для обеспечения эффективного налогообложения нужно гармоничное сочетание налогового механизма с целями и задачами, которые ставит для себя государство. Для каждого элемента, участвующего в налоговой системе, эффективное налогообложение определяется по разному.

Таблица 1

Эффективное налогообложение для элементов, участвующих в налоговой системе

Элементы, участвующие в налоговой системе	Желаемый результат при налогообложении
Государство	Увеличение доходов бюджета за счет налогов и увеличение налогооблагаемой базы
Хозяйствующий субъект	Получение максимальной прибыли при минимизации налоговых платежей
Население	Получение достаточных доходов на жизнь, с учетом уплаты всех установленных налогов, за счет которых предоставляются социальные услуги

Как известно, налоговый контроль и изменение налоговыми органами самостоятельно исчисленных организациями и индивидуальными предпринимателями сумм налогов, приводит

к возникновению налоговых споров. Сегодня их немало в практике налогообложения, более подробно рассмотрим некоторые из них.

Налоговый спор появляется после оценивания деяний (действий либо бездействия) налогоплательщика налоговыми органами. Обычно до предъявления требований в суде данный неразрешённый конфликт выступает предметом рассмотрения государственными органами, а также представляет собой вещественное налоговое правоотношение. В данном случае налоговый спор преодолевают в порядке, который предусмотрен законодательством о налогах и сборах (раздел 7 НК РФ).

Налоговым спором называют ситуацию, когда налогоплательщик не согласен с мнением налогового органа по тому либо другому вопросу.

В основе налогового спора заложены разногласия между налогоплательщиком, налоговым агентом с одной стороны, и государственным органом и их должностным лицом – с другой, появляющиеся по поводу верности применения норм налогового права, а также дозволяемые компетентным государственным органом. Наиболее часто налоговые споры возникают как результат камеральной либо выездной налоговой проверки.

При появлении налоговых споров участники налоговых правоотношений с самого начала не равны между собой, поскольку с одной стороны всегда выступает государство в лице налоговых органов, а с другой – налогоплательщик – физическое или юридическое лицо. У налогоплательщиков часто возникают административные жалобы с которыми они неохотно обращаются в государственные органы, так как вышестоящие налоговые органы нехотя отменяют заключение своих подчиненных. В таких случаях налогоплательщики вынуждены обращаться с жалобой в арбитражный суд в надежде, что до разрешения налогового спора, взыскание штрафов и налогов прекратится. Поэтому обращения налогоплательщиков являются основным способом урегулирования налоговых споров. Однако, это может сказываться на работе судебной системы, так как помимо судебной, необходимы и другие процедуры для разрешения налоговых споров. Из-за многочисленных обращений в судебные органы, происходит перегрузка, которая может повлиять на качество судебных решений. В процессе разрешения налоговых споров судебные органы обязаны проверять обоснованность и законность решений, действий и бездействий налоговых органов. Нередко сами судебные органы обращают внимание на обстоятельства, которые налоговые органы упустили, тем самым дорабатывая за налоговыми органами.

Судебная практика по налоговым спорам постоянно меняется, как и само налоговое законодательство. Так, если еще несколько лет назад в 2012-2014 годах при рассмотрении арбитражных налоговых споров по делам о необоснованной налоговой выгоде суды в большей степени занимали позицию налогоплательщиков и учитывали положения п. 6 ст. 108 НК РФ в соответствии, с которым обязанность доказывания обстоятельств, свидетельствующих о совершении налогоплательщиком налогового правонарушения возлагалась на налоговый орган, а у налогоплательщика отсутствует обязанность по доказыванию своей невиновности, то уже с 2015 года ситуация коренным образом изменилась. На данном этапе формирования судебно-арбитражной практики при недоказанности со стороны налоговых органов совершения налогоплательщиком правонарушения и лишь при наличии решения налоговой проверки с доначислениями существует большая вероятность получения отказа в признании незаконным этого решения, если налогоплательщик недостаточным образом подготовит правовую позицию и доказательства для суда. Например, в Постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 05.11.2013 N 09АП-35965/2013-АК по делу # А40-162962/12 суды приходят к выводу, что налоговый орган не доказал, что документы представленные налогоплательщиком содержат недостоверные сведения, несмотря на то, что подрядчики налогоплательщика первого звена обладали признаками фирм однодневок, и налоговый орган оспаривал реальность выполнения работ данными подрядчиками [2].

Однако, при рассмотрении аналогичного налогового спора уже в 2016 году, тот же арбитражный суд города Москвы принимает противоположные решения. Так, в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 21.12.2016 N Ф05-19922/2016 по делу N А40-186341/2015, отказывая налогоплательщику в признании решения налогового органа незаконным, суды проигнорировали недоказанность со стороны налоговой инспекции аналогичных обстоятельств [1].

В 2017 году суды подтвердили, что ФНС России вправе в порядке ведомственного контроля отменять решения нижестоящих налоговых органов без обращения налогоплательщика, а Минфин может давать разъяснения налогового законодательства. Суды также пришли к выводу, что налоговая выгода признается необоснованной, только когда налоговая экономия приво-

дит к негативным последствиям для бюджета. Эту судебную практику эксперты назвали позитивной, но были и негативные решения судов. Например. ООО "Аукционная компания Союзпушнина" перечисляло дивиденды кипрской компании. ФНС решила, что кипрская компания является кондуитом, не осуществляет реальной экономической деятельности, а перечисление дивидендов носит транзитный характер. Согласно мнению налоговой, подобную схему использовало общество в целях применения пониженной налоговой ставки, так как между Россией с Кипром заключено соответствующее двустороннее соглашение. Арбитражный суд города Москвы и 9-й арбитражный апелляционный суд согласились с мнением ФНС. Суды посчитали, что компания должна не только указать реального бенефициара и подтвердить его статус, но и представить достаточные доказательства перечисления денег именно физическому лицу. В противном случае, если деньги до бенефициара в силу разных причин не дошли, то и права на применение льготной ставки у налогоплательщика не имеется [2].

Согласно правовой позиции Верховного суда, высказанной в рамках дела № А40-61604/16, после реализации покупателям и списания с баланса нежилых помещений и части общего имущества объекта обязанность по уплате налога на имущество организаций, а также по представлению соответствующей декларации на часть общего имущества объекта у продавца отсутствует [4].

Также Верховный суд в рамках дела № А40-44828/2016 [5] указал, что налоговая база по налогу на имущество организаций, рассчитанная в порядке ст. 378.2 НК, должна определяться исходя из кадастровой стоимости здания, определенной нормативным актом субъекта, в соответствии с которым утверждаются результаты определения кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества, с учетом доли площади спорных помещений в общей площади здания.

Таким образом, можно сделать вывод, что сделанный упор на фискальную функцию налоговой системы не оправдывает надежд государства: налоги душат налогоплательщика, тем самым сужается налогооблагаемая база и уменьшается налоговая масса от чего и возникают споры. На сегодняшний день необходима иная налоговая политика соответствующая интересам, как государства, так и народа. Для введения новой налоговой политики нужна серьезная теоретическая основа, которую мы можем подчеркнуть в странах Запада. Но нацеленность на их практику немного затруднена, так как нужно учитывать политические, социальные и экономические условия сегодняшней России.

Всего в России насчитывается 14 налогов: 8 федеральных, 3 региональных и 3 местных. Немного обособленно стоят 5 специальных систем налогообложения.

Юридические и физические лица, налоговые агенты являются субъектами налогообложения – налогоплательщики, то есть те, кто, согласно налоговому кодексу, уплачивают налоги и сборы. Контроль за соблюдением налогового законодательства Российской Федерации осуществляет единая централизованная система – налоговые органы. Осуществляют контроль за правильностью исчисления налогов и сборов, своевременностью и полнотой поступления в бюджет соответствующих налогов. К системе налоговых органов Российской Федерации относятся Министерство финансов РФ и Федеральную налоговую службу РФ. Минфин РФ определяет главные направления налоговой политики нашего государства, прогнозирует налоговые поступления и вносит предложения по улучшению налоговой системы РФ в целом.

Для обеспечения эффективного налогообложения нужно гармоничное сочетание налогового механизма с целями и задачами, которые ставит для себя государство. Для каждого элемента, участвующего в налоговой системе, эффективное налогообложение определяется по разному.

Таблица 1

Эффективное налогообложение для элементов, участвующих в налоговой системе

Элементы, участвующие в налоговой системе	Желаемый результат при налогообложении
Государство	Увеличение доходов бюджета за счет налогов и увеличение налогооблагаемой базы
Хозяйствующий субъект	Получение максимальной прибыли при минимизации налоговых платежей
Население	Получение достаточных доходов на жизнь, с учетом уплаты всех установленных налогов, за счет которых предоставляются социальные услуги

Как известно, налоговый контроль и изменение налоговыми органами самостоятельно исчисленных организациями и индивидуальными предпринимателями сумм налогов, приводит к возникновению налоговых споров. Сегодня их немало в практике налогообложения, более подробно рассмотрим некоторые из них.

Налоговый спор появляется после оценивания деяний (действий либо бездействия) налогоплательщика налоговыми органами. Обычно до предъявления требований в суде данный неразрешённый конфликт выступает предметом рассмотрения государственными органами, а также представляет собой вещественное налоговое правоотношение. В данном случае налоговый спор преодолевают в порядке, который предусмотрен законодательством о налогах и сборах (раздел 7 НК РФ).

Налоговым спором называют ситуацию, когда налогоплательщик не согласен с мнением налогового органа по тому либо другому вопросу.

В основе налогового спора заложены разногласия между налогоплательщиком, налоговым агентом с одной стороны, и государственным органом и их должностным лицом – с другой, появляющиеся по поводу верности применения норм налогового права, а также дозволяемые компетентным государственным органом. Наиболее часто налоговые споры возникают как результат камеральной либо выездной налоговой проверки.

При появлении налоговых споров участники налоговых правоотношений с самого начала не равны между собой, поскольку с одной стороны всегда выступает государство в лице налоговых органов, а с другой – налогоплательщик – физическое или юридическое лицо. У налогоплательщиков часто возникают административные жалобы с которыми они неохотно обращаются в государственные органы, так как вышестоящие налоговые органы нехотя отменяют заключение своих подчиненных. В таких случаях налогоплательщики вынуждены обращаться с жалобой в арбитражный суд в надежде, что до разрешения налогового спора, взыскание штрафов и налогов прекратится. Поэтому обращения налогоплательщиков являются основным способом урегулирования налоговых споров. Однако, это может сказываться на работе судебной системы, так как помимо судебной, необходимы и другие процедуры для разрешения налоговых споров. Из-за многочисленных обращений в судебные органы, происходит перегрузка, которая может повлиять на качество судебных решений. В процессе разрешения налоговых споров судебные органы обязаны проверять обоснованность и законность решений, действий и бездействий налоговых органов. Нередко сами судебные органы обращают внимание на обстоятельства, которые налоговые органы упустили, тем самым дорабатывая за налоговыми органами.

Судебная практика по налоговым спорам постоянно меняется, как и само налоговое законодательство. Так, если еще несколько лет назад в 2012-2014 годах при рассмотрении арбитражных налоговых споров по делам о необоснованной налоговой выгоде суды в большей степени занимали позицию налогоплательщиков и учитывали положения п. 6 ст. 108 НК РФ в соответствии, с которым обязанность доказывания обстоятельств, свидетельствующих о совершении налогоплательщиком налогового правонарушения возлагалась на налоговый орган, а у налогоплательщика отсутствует обязанность по доказыванию своей невиновности, то уже с 2015 года ситуация коренным образом изменилась. На данном этапе формирования судебно-арбитражной практики при недоказанности со стороны налоговых органов совершения налогоплательщиком правонарушения и лишь при наличии решения налоговой проверки с доначислениями существует большая вероятность получения отказа в признании незаконным этого решения, если налогоплательщик недостаточным образом подготовит правовую позицию и доказательства для суда. Например, в Постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 05.11.2013 N 09АП-35965/2013-АК по делу N А40-162962/12 суды приходят к выводу, что налоговый орган не доказал, что документы представленные налогоплательщиком содержат недостоверные сведения, несмотря на то, что подрядчики налогоплательщика первого звена обладали признаками фирм однодневок, и налоговый орган оспаривал реальность выполнения работ данными подрядчиками [2].

Однако, при рассмотрении аналогичного налогового спора уже в 2016 году, тот же арбитражный суд города Москвы принимает противоположные решения. Так, в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 21.12.2016 N Ф05-19922/2016 по делу N А40-186341/2015, отказывая налогоплательщику в признании решения налогового органа незаконным, суды проигнорировали недоказанность со стороны налоговой инспекции аналогичных обстоятельств [1].

В 2017 году суды подтвердили, что ФНС России вправе в порядке ведомственного контроля отменять решения нижестоящих налоговых органов без обращения налогоплательщика, а Минфин может давать разъяснения налогового законодательства. Суды также пришли к выводу, что налоговая выгода признается необоснованной, только когда налоговая экономия приводит к негативным последствиям для бюджета. Эту судебную практику эксперты назвали позитивной, но были и негативные решения судов. Например, ООО "Аукционная компания Союзпушнина" перечисляло дивиденды кипрской компании. ФНС решила, что кипрская компания является кондуитом, не осуществляет реальной экономической деятельности, а перечисление дивидендов носит транзитный характер. Согласно мнению налоговой, подобную схему использовало общество в целях применения пониженной налоговой ставки, так как между Россией с Кипром заключено соответствующее двустороннее соглашение. Арбитражный суд города Москвы и 9-й арбитражный апелляционный суд согласились с мнением ФНС. Суды посчитали, что компания должна не только указать реального бенефициара и подтвердить его статус, но и представить достаточные доказательства перечисления денег именно физическому лицу. В противном случае, если деньги до бенефициара в силу разных причин не дошли, то и права на применение льготной ставки у налогоплательщика не имеется [2].

Согласно правовой позиции Верховного суда, высказанной в рамках дела № А40-61604/16, после реализации покупателям и списания с баланса нежилых помещений и части общего имущества объекта обязанность по уплате налога на имущество организаций, а также по представлению соответствующей декларации на часть общего имущества объекта у продавца отсутствует [4].

Также Верховный суд в рамках дела № А40-44828/2016 [5] указал, что налоговая база по налогу на имущество организаций, рассчитанная в порядке ст. 378.2 НК, должна определяться исходя из кадастровой стоимости здания, определенной нормативным актом субъекта, в соответствии с которым утверждаются результаты определения кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества, с учетом доли площади спорных помещений в общей площади здания.

Таким образом, можно сделать вывод, что сделанный упор на фискальную функцию налоговой системы не оправдывает надежд государства: налоги душат налогоплательщика, тем самым сужается налогооблагаемая база и уменьшается налоговая масса от чего и возникают споры. На сегодняшний день необходима иная налоговая политика соответствующая интересам, как государства, так и народа. Для введения новой налоговой политики нужна серьезная теоретическая основа, которую мы можем подчеркнуть в странах Запада. Но нацеленность на их практику немного затруднена, так как нужно учитывать политические, социальные и экономические условия сегодняшней России.

1. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 21.12.2016 N Ф05-19922/2016 по делу № А40-186341/2015. URL: <http://base.garant.ru/41720842/>

2. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 26.12.2017 N 09АП-60617/2017 по делу № А40-73573/17. URL: <http://www.consultant.ru/>

3. Постановление Арбитражного суда Московского округа (ФАС МО) от 23 мая 2017 г. по делу № А40-133431/2016.

4. Определение ВС РФ от 19 мая 2017 г. № 305-КГ17-4803 по делу № А40-61604/16. URL: <http://www.consultant.ru/>

5. Определение Верховного Суда РФ от 25.07.2017 N 305-КГ17-6783 по делу N А40-44828/2016 <http://www.consultant.ru/>

6. Зутиков, И.А. Защита прав и законных интересов кредитных организаций в налоговом процессе / И.А. Зутиков // Административное и муниципальное право. 2015. № 6.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА СОЗДАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ: ОПЫТ КНР

Ю.С. Шокурова

магистрант

Р.И. Гриванов

канд. полит. наук, доцент кафедры экономики ВГУЭС

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Мировая экономика имеет положительный опыт в создании и использовании экономических кластеров на региональном уровне. Наиболее привлекательны в данном аспекте примеры Китая. В китайской кластерной модели правительство КНР играет важную роль в финансировании и поддержке кластеров, часто иницируя их создание. В качестве примера можно привести кластер интегральных микросхем «Чжанцзян» в Шанхае, кластер световых технологий в провинции Цзянсу, кластер информационных технологий в Пекине и т.д. Успешными будут регионы, способные реализовать эффективное экономическое взаимодействие между государством, частным бизнесом и научными организациями.

Ключевые слова и словосочетания: кластерные образования, региональная экономика, зарубежная практика, экономические кластеры, Азиатско-Тихоокеанский регион, Дальний Восток, анализ кластерных инициатив.

INTERNATIONAL PRACTICE OF CREATING ECONOMIC CLUSTERS: THE PRC EXPERIENCE

The world economy has a positive experience in the creation and use of economic clusters at the regional level. The most attractive examples in this respect are China. In the Chinese cluster model, the PRC government plays an important role in financing and supporting clusters, often initiating their creation. An example is the cluster of integrated circuits "Zhangjiang" in Shanghai, a cluster of fixtures and semiconductors in Jiangsu Province, an information technology cluster in Beijing, etc. Successful regions will be able to realize effective economic interaction between the state, private business and scientific organizations.

Keywords: cluster education, regional economy, foreign practice, economic clusters, the Asia-Pacific region, the Far East, cluster initiatives analysis.

Актуальность исследования. Понятие «кластер» было предложено Майклом Портером в 1990 г. в модели конкурентных преимуществ. Специфика кластеров, по сравнению с иными видами организации бизнеса, выражается в разном составе участников, многообразных географических размерах кластера от микро- до трансграничных кластеров.

Модели кластерного развития регионов сегодня распространены как в России, так и зарубежных государствах. Анализ опыта самых развитых государств говорит о перспективности кластерного подхода к развитию экономик регионов. Мировой опыт имеет много примеров увеличения конкурентоспособности территорий и производственных комплексов при введении кластерной региональной политики. Во многих развитых государствах отраслевые кластеры стали уже обыкновенной формой работы бизнес-сообществ.

Анализ кластерных инициатив, исполненных в разных государствах указывает, что их высокая конкурентоспособность базируется на сильных позициях некоторых кластеров, которые усиливают ее и стабилизируют управление национальной экономикой. Крупный интерес имеет опыт КНР. Кластерный подход дает возможность усиливать результативность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских учреждений в инновационном процессе. Это все может быть базисом для:

1. Функционального диалога между представителями предпринимательского сектора и государства;

2. Обнаружения проблем производства;
3. Способом успешной реализации всех возникших инвестиционных возможностей, инновационного потенциала и мер государственной политики.

Изучение зарубежной практики создания кластеров в Китае определили актуальность нашего исследования.

Научная новизна исследования. Впервые были выделены основные направления кластеризации в современной экономике КНР.

Цель нашего исследования. Определение типа кластерной политики в Китае, основные направления кластеризации экономики Китая.

Методы исследования – анализ китайского опыта создания и формирования кластеров, анализ научного опыта по теме исследований.

Полученные результаты Сегодня в КНР уже организовано около 1300 индустриальных и инновационных кластеров. В них работает около 560 тыс. научных и инженерных работников (включая 52 тыс. магистров, 9 тыс. докторов наук), а также треть всех выпускников колледжей. В инновационных кластерах функционируют около 250 инновационных и высокотехнологичных бизнес-инкубаторов, организованы мощные исследовательские центры с объёмом инвестиций в 8 раз больше средне национальных и в 6 раз превышающие их удельные значения [1, с. 93].

Проведенный автором анализ китайского опыта формирования кластеров показывает, что в Китае реализуется дирижистская кластерная политика

Дирижистскую кластерную политику вводят те государства, которые энергично вовлечены в экономическую жизнь внутри страны (Франция, Корея, Сингапур, Япония, Швеция, Финляндия, Словения). В них государство играет более активную роль в процессе формирования кластеров. Эта политика включает в себя комплекс мер – от выбора главенствующих направлений и финансирования программ по развитию региональных кластеров до целевого формирования ключевых факторов, их удачного развития. Представители дирижистского направления сами избирают регион для образования кластера, целенаправленно организуют инфраструктуру для ведущих кластерных направлений, а также назначают объём его финансирования [2, с.16-22].

Можно выделить три отличия дирижистской модели:

1. Установка приоритетов. На государственном уровне, дирижисты выбирают отраслевые и региональные приоритеты и те кластеры, которые намерены развивать;
2. Формирование инфраструктуры. Целенаправленно создают инфраструктуру для приоритетных кластеров: университеты, научно-исследовательские институты, аэропорты, дороги;
3. Выбор региона кластерной деятельности. Самостоятельно выбирают регионы для создания кластеров, а также определяют объёмы денежных вложений.

В разных зарубежных государствах уже построены кластеры в разных отраслях экономики, которые удачно работают и дают возможность судить не только о важности развития кластеров, но и об эффективности их работы, как со стороны участников кластера, так и в рамках региона и государства в целом [3, с.50].

Проведенный анализ научной литературы выявил роль государственных структур и научных институтов при развитии кластерной стратегии и дал возможность выделить главные отраслевые направления кластеризации экономики Китая:

1. Строительство;
2. Легкая промышленность.

Разбор основных отраслевых направлений при формировании кластеров дал возможность определить такие выводы:

1. Национальные качества существующей кластерной политики назначают основные установки кластерных инициатив;
2. Стратегические кластерные альтернативы обуславливаются национальными качествами и принятой кластерной концепцией;
3. Кластерные политики государств отличаются по степени вмешательства правительства в ход кластеризации;
4. Для оценки целесообразности кластерной стратегии формирования территории нужно сравнить степень инвестиционного потенциала и степень инвестиционной активности;
5. Методический базис развития территориальной кластерной стратегии пока еще не разработаны [4, с. 18-38].

Страны избирают свои собственные подходы к образованию кластеров и их управлению, и по-своему организует такую работу госорганов, ответственных за исполнение национальной промышленной стратегии конкурентоспособности территории. В Китайской модели кластеров основное значение имеют прямые иностранные инвестиции, они привносят современные технологии, инвестиции и дают выход на мировые рынки [5, с.38-51].

Основная цель интернационализации в кластере – облегчение доступа предприятиям - участникам на зарубежные рынки. В Китае работает много кластеров из сотен соединенных друг с другом малых предприятий, изготавливающих недорогие товары народного производства: игрушки, обувь, канцелярию. С господдержкой им удается выходить на внешние рынки. В Китае даже есть термин «экспортный кластер», или региональный кластер, определяемый как стартовая площадка для попадания на зарубежные рынки. С иной стороны, крупные китайские кластеры активно развивают партнёрские связи и сетевое взаимодействие с кластерами из Европы в рамках разных программ (bioXclusters, European Cluster Collaboration Platform, др.). В обоих случаях намечается сильная поддержка интернационализации кластерных инициатив от государства.

На сегодня экономическая деятельность практически всех кластерных структур Китая основана на низких производственных издержках. Это преимущество по мере роста затрат на оплату труда и насыщения внешних рынков в долгосрочном периоде может быть исчерпано. Китайские кластерные структуры в главной своей массе объединены с внешними рынками сбыта, их системообразующим элементом являются зарубежные предприятия, а ключевую роль играют национальные, региональные и местные власти [6, с.162-165].

Кластерные структуры КНР живут в обстановке серьёзной концентрации экономического пространства государства, нацеленной на включение национальной экономики в глобальное разделение труда. Существующая научно-техническая база КНР работает благодаря вводу импортных технологий, поэтому кластеры инновационного типа для Китая не важны [7, с.39-45]. Некоторая часть кластерных структур Китая функционируют в рамках неформальной экономики и представлена малыми и средними фирмами развитыми горизонтальными связями [8].

Сложность в том, что кластерные структуры в Китае в разных регионах устойчиво преобразовываются при обновлении производственных фондов, формирования новых производственных цепочек и введения новых технологий. Поэтому кластерные структуры трудно идентифицировать из-за отсутствия у них единой модели развития [9, с.166-173].

Основными проблемами, появляющимися при развитии кластеров в Китае, являются:

1. Отсутствие единой законодательной основы;
2. Слабые связи между фирмами в кластерах;
3. Дефицит инновационных идей;
4. Нехватка высококвалифицированных кадров;
5. Отсутствие социальной роли кластера.

Дальнейшее формирование национальной инновационной системы, правительство Китая определяет с распространением инновационных кластеров – объединений фирм, ориентированных и связанных интерактивными технологическими цепочками в производстве инновационной продукции и высоких технологий [10, с. 93-98].

Выводы. В ходе проведенного нами исследования были получены следующие результаты: Китай использует дирижистская кластерную политику; Основные отраслевые направления кластеризации экономики Китая – это строительство и легкая промышленность. Отмечается сильная поддержка интернационализации кластерных инициатив со стороны государства (на национальном и региональном уровнях).

1. Ксенофонтова, О.Л. Опыт зарубежных стран по созданию и функционированию кластеров: модельный подход / О.Л. Ксенофонтова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2015. №2 (42). С. 36-42.

2. Ли, Ч. Кластерный подход в инновационном развитии Китая / Ч. Ли // Российское предпринимательство. 2009. Т. 10, № 7. С. 16-22.

3. Исланкина, Е.А. Зарубежные практики интернационализации региональных кластеров / Е.А. Исланкина // Научный взгляд на современный этап развития общественных, технических, гуманитарных и естественных наук. Актуальные проблемы. 2014. С. 50.

4. Изотов, Д.А. Специфика кластерных структур в Китайской экономике / Д.А. Изотов // Регионология. 2015. Т. 2, № 3. С. 18-38.
5. Ленчук, Е.Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин // Проблемы и прогнозирования. 2010.- №5. С. 38–51.
6. Несмачных, О.В. Кластерная политика в стратегии инновационного развития России и зарубежных государств / О.В. Несмачных, В.В. Литовченко // Фундаментальные исследования. 2014. № 9 (часть 1) С. 162–165.
7. Степанова, Э.В. Инновационный ЛПК кластер в Китае и в России / Э.В. Степанова // Россия и Китай: Аспекты взаимодействия и взаимовлияния. 2014. С. 39–45.
8. Шаталова, Т.Н. Модели государственной кластерной политики / Т.Н. Шаталова, Л.Н. Мулендеева [Электронный ресурс]. URL: <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/3029.htm>
9. Фролов, А.В. Зарубежный опыт формирования кластеров// Актуальные вопросы современной науки: сборник научных статей / А.В. Фролов; под ред. проф. О.В. Буреш. Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2011. Вып. I. С. 166–173.
10. Фасхутдинов, А.Р. Зарубежный опыт развития инновационных кластеров в локализованной системе предпринимательства России / А.Р. Фасхутдинов // Вопросы экономики и права. 2014. № 3. С. 93–98.

Секция. УЧЁТ, АНАЛИЗ, АУДИТ И СТАТИСТИКА: ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ И ПРОБЛЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Рубрика: Экономика

УДК 336.01

СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Воронова
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье рассмотрены методы анализа финансовой устойчивости различных авторов, выведены плюсы и минусы различных методик, и их применимость в организациях с различными видами деятельности.

Ключевые слова и словосочетания: *финансовая устойчивость организации; методы анализа финансовой устойчивости организации.*

COMPARISON OF METHODS OF ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION

This article describes the methods of analysis of financial stability of different authors, the pros and cons of different techniques, and their applicability in organizations with different activities.

Keywords: *financial stability of the organization; methods of analysis of financial stability of the organization.*

Финансовая устойчивость организации может выражаться в ее способности поддерживать целевую структуру источников финансирования. Методы ее оценки представляют собой систему приемов и средств оценки финансового состояния, путем проведения финансового анализа, когда определяются основные направления аналитической работы, и затем подводятся итоги анализа.

Актуальность выбранной мной темы заключается в наличии многообразия подходов к изучению финансовой устойчивости организации.

Целью написания статьи является рассмотрение различных подходов к оценке финансовой устойчивости организации.

Задачами написания работы являются: изучение литературы различных авторов по данному вопросу; сравнение подходов к методам анализа финансовой устойчивости; рассмотреть применение различных подходов в организациях с различными видами деятельности.

Понятие финансовой устойчивости в экономике различными авторами трактуется по-разному. К числу наиболее важных финансовых и общеэкономических проблем в современных условиях понятие финансовой устойчивости организации относится. Финансовая устойчивость раскрывает финансовое состояние предприятия. Ниже приведем определения различных авторов, по-разному трактующих понятие «финансовая устойчивость».

А.Д. Шеремет определяет финансовую устойчивость как одну из важнейших характеристик финансового состояния предприятия [1].

В.В. Ковалев включает оценку финансовой устойчивости в оценку финансового состояния предприятия. Данное понятие он описывает, как способность предприятия в долгосрочном аспекте поддерживать целевую структуру источников финансирования [2].

И.А. Бланк под финансовой устойчивостью понимает характеристику стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемой высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств [3].

Н.А. Русак и В.А. Русак считают, что понятие финансовой устойчивости многогранно. Данное понятие можно характеризовать финансовой независимостью, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, умением правильно распоряжаться собственными средствами, состоянием производственного потенциала. Оценка финансовой устойчивости дает возможность внешним субъектам анализа определить финансовые возможности предприятия на длительную перспективу [3].

Г.В. Савицкая рассматривает финансовую устойчивость как способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, которое гарантирует его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска [3].

В.М. Родионова и М.А. Федотова утверждают, что финансовая устойчивость выступает как комплексное понятие, это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое дает возможность предприятию развиваться, где основой выступает рост прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [3].

Проанализировав высказывания авторов по поводу сущности финансовой устойчивости можно сделать вывод, что финансовая устойчивость определяется как постоянное превышение доходов над расходами для сохранения платежеспособности организации и создания условий для ее нормального функционирования, то есть организация должна обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение.

Можно сказать, что финансовая устойчивость выступает как определенный критерий надежности партнера, при этом его можно рассчитать и оценить [4].

Однако, наличие такого разнообразия подходов к понятию финансовой устойчивости, позволяет использовать различное, множественное количество методов её оценки.

В современности нет подхода, который был бы принят всеми единогласно, был бы догмой. Разные экономисты трактуют по-своему, сочетая в практике различные методы оценки финансовой устойчивости.

Из всех используемых в настоящее время подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия авторами было выделено три основных:

1. Подход, основанный на применении показателей платежеспособности и ликвидности, кредитоспособности и рентабельности. Данный подход отражает сущность финансовой устойчивости как одно из проявлений платежеспособности. Но как было отмечено в начале статьи, данное понятие имеет многогранное значение, что говорит о более широком понимании, чем платежеспособность. И стоит учитывать тот факт, что показатели платежеспособности во временных рамках изменяются значительно интенсивнее, чем финансовая устойчивость. Недостатком описанного метода является то, что динамика оценочных показателей, которые используются в подходе, такие как платежеспособность, рентабельность и ликвидность, в большинстве случаев не отражает действительной динамики финансовой устойчивости [5]. Данный подход применялся такими авторами, как например: Е.Ф. Ковалевым, Г.В. Савицкой.

2. Подход, основанный на рассмотрении объема и структуры капитала предприятия. Данный подход опирается на то, что собственный капитал предприятия рассматривается как вложения в активы, которые определяют определенный запас прочности деятельности субъекта хозяйствования в будущем [5]. Недостаток данного подхода состоит в определении объема собственного капитала и его структурных элементов. Данный подход использовался, например Л.Т. Гиляровой.

3. Подход, базирующийся на оценке финансовой устойчивости, как эффективного механизма обеспечения безопасности предприятия от разных рисков составляющих [5]. Данный метод использовался, например Л.В. Донцовой.

Все три подхода, рассмотренные выше, в большей степени опираются на расчет относительных показателей.

Е.Ф. Ковалев выделяет две группы показателей, такие как коэффициенты капитализации и коэффициенты покрытия [6].

Коэффициенты капитализации – это коэффициенты: концентрации собственного капитала, концентрации привлеченных средств, финансовой зависимости и независимости капитализированных источников, уровень финансового левериджа.

К коэффициентам покрытия относятся показатели, которые рассчитываются как соотношение прибыли до вычета процентов и налогов с величиной постоянных финансовых расходов.

Г.В. Савицкая предлагает для оценки финансовой устойчивости использовать разработанную систему показателей, которая характеризует [7]:

1. размещение и наличие капитала, интенсивность и эффективность его использования;
2. оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска;
3. оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;
4. оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;
5. платежеспособность и инвестиционную привлекательность;
6. риск банкротства;
7. запас финансовой устойчивости (зона безубыточного объема продаж).

Данные показатели представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели оценки финансовой устойчивости

Показатель	Характеристика
Коэффициент финансовой автономии	Отношение собственного капитала и резервов к сумме активов. Показывает ту долю активов организации, которые покрываются с помощью собственного капитала. Остальная доля активов покрывается за счет заемных средств. Нормативное ограничение коэффициента $>0,5$. Чем больше значение показателя, тем лучше финансовое состояние предприятия.
Коэффициент финансовой зависимости	Отношение общей величины финансовых ресурсов к сумме источников собственных средств. Показывает, с какой силой предприятие зависит от внешних источников финансирования, какое количество заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль собственного капитала. Показывает меру способности предприятия полностью погасить кредиторскую задолженность, в случае ликвидации своих активов. Экономический смысл показателя заключается в определении, сколько единиц всей суммы финансовых ресурсов приходится на единицу источников собственных средств. Положительной считается динамика к снижению показателя.
Плечо финансового рычага (коэффициент финансового рычага)	Соотношение между заемными и собственными средствами. Чем больше значение показателя, тем выше предпринимательский риск предприятия.

Л.Т. Гиляровская выделяет четыре группы показателей финансовой устойчивости:

1. Показатели структуры капитала, которые характеризуют финансовую независимость от внешних заемных средств.
2. Показатели, которые характеризуют состояние оборотных средств.
3. Показатели, характеризующие состояние основных средств.
4. Показатели, которые характеризуют способность предприятия оплатить проценты по кредитам и запас финансовой устойчивости.

Л.В. Донцова выделяет три группы показателей финансовой устойчивости [4]:

5. Показатели, которые характеризуют соотношение собственных и заемных средств, к ним относятся коэффициенты: обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств, обеспеченности материально-производственных запасов собственными оборотными средствами, покрытия материально-производственных запасов, коэффициент маневренности собственного капитала, маневренности функционального капитала.

6. Показатели, которые характеризуют состояние оборотных средств, к ним относятся коэффициенты: обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств, покрытия материально-производственных запасов, обеспеченности материально-производственных

запасов собственными оборотными средствами, маневренности собственного капитала, маневренности функционального капитала.

7. Показатели, которые характеризуют состояние основных средств, к ним относятся: индекс постоянного актива, коэффициент реальной стоимости имущества, коэффициент накопления амортизации, коэффициент соотношения текущих активов и недвижимости.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что в настоящее время для оценки финансовой устойчивости используется комплекс методов и приемов. Каждый метод обладает своими достоинствами и недостатками.

До сих пор вызывают споры и рекомендуемые значения тех или иных показателей, входящих в состав показателей оценки финансовой устойчивости, поскольку разная структура капитала будет диктовать и свои нормативы при оценке тех или иных показателей. К примеру, устойчиво действующая торговая организация будет иметь достаточно хорошие значения показатели ликвидности, чего будет лишена, к примеру, строительная организация, весь капитал которой будет размещен в долго реализуемые активы, что в свою очередь, отразится на коэффициентах ликвидности.

В современной отечественной практики наибольшее распространение имеет методика анализа финансовой устойчивости, которая основана на сопоставлении величин собственных и заемных источников для формирования запасов и затрат организации. Самым главным недостатком данного подхода является пренебрежение отраслевой спецификацией деятельности предприятия и возможностью сезонного характера работы. Данный подход приспособлен только для среднестатистического промышленного, сельскохозяйственного или торгового предприятия, без ярко выраженного сезонного характера деятельности. У предприятий такого типа оборотные средства, затраты и запасы, в большинстве случаев, занимают достаточную долю в совокупном имуществе, вследствие применения данного метода анализа представляется достаточно правомерным.

Ниже рассмотрим несколько примеров того, какие методы анализа финансовой устойчивости лучше всего использовать на предприятиях с определенными видами деятельности.

Для начала рассмотрим использование методов анализа для предприятий с малой долей оборотных средств и у предприятий с сезонным характером деятельности.

Для предприятий с малой долей оборотных средств (например, транспортных) и для предприятий с сезонным характером деятельности (например, рыбная промышленность) нелогично давать оценку финансовой устойчивости, используя незначительные факторы деятельности.

Большинство современных подходов к анализу финансовой устойчивости определяется как статичное явление, которое можно «зафиксировать» на определенный момент времени, но совершенно не принимается в расчет особенности течения жизненного цикла предприятия.

Свои особенности в использовании методик анализа финансовой устойчивости имеют предприятия, которые занимаются торговой деятельностью. На данных предприятиях используются свои методики по проведению анализа финансовой устойчивости, которые рассмотрены ниже.

Для оценки финансовой устойчивости торгового предприятия в первую очередь определяется уровень обеспеченности собственными источниками формирования оборотных средств. Далее рассчитывается ряд коэффициентов, таких как: коэффициент обеспеченности собственными источниками оборотных средств; коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками; коэффициент маневренности собственного капитала; коэффициент финансовой автономии.

Также можно выделить строительные компании, так как в использовании методик для анализа финансовой устойчивости у них присутствуют определенные особенности, которые выражены в использовании определенного набора коэффициентов.

Например, для оценки финансовой устойчивости строительной организации используются следующие показатели: коэффициент соотношения собственных и заемных средств; коэффициент автономии; коэффициент маневренности; коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств; коэффициент иммобилизации (коэффициент реальной стоимости основных средств).

Если перейти к рассмотрению финансовой устойчивости кредитных учреждений, то также можно заметить определенные особенности в методике проведения анализа финансовой устойчивости.

Оценка финансовой устойчивости кредитных учреждений тоже имеет свою специфику. Под финансовой устойчивостью банка можно понимать одну из важнейших характеристик, которая определяет то, насколько эффективно проходит управление банком и банковскими рисками. Данное понятие носит комплексный характер и отражает такое положение финансовых ресурсов банка, при котором он имеет возможность стабильно действовать и развиваться, сохраняя платежеспособность и достаточный уровень ликвидности в условиях высокого уровня риска, обусловленного финансовым кризисом.

Важной теоретической составляющей математической методики оценки устойчивости банка является аргументация критериев финансово устойчивого банка в условиях влияния изменяющихся внешних и внутренних факторов, к числу которых относятся: достаточность капитала; ликвидность; качество активов и пассивов; прибыльность.

Далее рассмотрим особенности, которые присущи методам анализа финансовой устойчивости на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Малый и средний бизнес имеет существенные отличия от крупных предприятий. Наиболее важное отличие состоит в возможности доступа к ресурсам, в постановке целей, весомых рисках и уровне ликвидности.

Для оценки финансовой устойчивости малого и среднего предпринимательства за период используются определенные приемы и подходы:

1. Введение индикаторов финансовой устойчивости.
2. Выявление факторов, которые воздействуют на финансовую устойчивость и установление взаимосвязей между ними.
3. Построение графика опорных точек на начало и конец отчетного периода с целью выявления изменений, произошедших за период.
4. Анализ размещения точек платежеспособности, экономического роста и текущей ликвидности, как важнейших факторов финансовой устойчивости.
5. Построение цепочки темпов роста основных показателей для анализа динамики, определение соответствующих отклонений и диспропорций в развитии.
6. Алгоритм достижения коэффициентами ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности рекомендуемой области допустимых значений.
7. Развернутое моделирование финансовой устойчивости и оптимизация структуры баланса.

Можно сделать вывод, что анализ при оценке финансовой устойчивости предприятия необходимо обосновать и использовать такую методику для анализа, которая даст возможность получить наиболее приближенные и более точные значения, которые будут характеризовать как степень ликвидности, так и уровень платежеспособности предприятия. Также должна быть возможность выявить негативные факторы, которым подвержено предприятие, что бы попытаться не допустить дальнейшей трансформации в неплатежеспособное, что может привести к банкротству [8].

1. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие для [студентов вузов], слушателей системы подгот. проф. бухгалтеров и аудиторов / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013. 208 с.

2. Ковалев, Е.Ф. Финансовый анализ: методы и процедуры / Е.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2013. 560 с.

3. Артеменко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие [для вузов] / В. Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. М.: Кнорус, 2016. 288 с.

4. Бацаева Ю.В. Финансовая устойчивость: методы и подходы к ее оценке / Ю.В. Бацаева // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: сб. материалов VI Международной научно-практической конференции. 2017. С. 231–234

5. Кузьмина, М.Г. Финансовая устойчивость организации и совершенствование методов ее оценки / М.Г. Кузьмина, М.А. Салтыков // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015 №12 (51). С. 129–133

6. Друцкая, М.В. Аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости / М.В. Друцкая, Н.А. Карпова // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №1 (400). С. 16–27

7. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для студентов вузов / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013. 607 с.

8. Кузьмичева, И.А. Банкротство предприятия и система критериев их неплатежеспособности / И.А. Кузьмичева, К.В. Олиниченко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 6-2. С. 318–322

Рубрика: Экономика. Народное хозяйство. Экономические науки

УДК 338. 33

НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.А. Коваленко
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрены вопросы, относящиеся налоговой безопасности малого бизнеса, проанализированы внешние и внутренние налоговые риски малых предприятий. Разработаны правила, которые необходимо соблюдать, для повышения уровня налоговой безопасности.

Ключевые слова и словосочетания: *безопасность, предприниматель, экономика, налоги, режимы, риски.*

TAX SECURITY OF SMALL BUSINESS

The article deals with the problems of tax security for small businesses. The author discusses the internal and external risks of a small enterprise. Particular attention is given to tax risks, their significance and measures to prevent them. The article defines the role of tax security in the system of economic security of small businesses and presents relevant tax recommendations.

Keywords: *security, entrepreneur, economy, taxes, regimes, risks.*

Сложность и изменчивость социальной и экономической ситуации требует различных мероприятий по обеспечению экономической безопасности малого бизнеса. В современных условиях процесс успешного функционирования и экономического развития российских предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности.

Актуальность статьи заключается в том, что для эффективной работы предприятия необходимо правильно выявлять и оценивать налоговые риски, так как управление налоговыми рисками является ключевым элементом в управлении финансами компании. Правильность выбора налогового режима во многом обеспечивает экономическую успешность развития предприятия и ведения бизнеса.

Целью работы является исследование критериев, составляющих налоговую безопасность малых предприятий.

В соответствии с поставленной целью были сформулированы и определены следующие задачи:

1. Сформулировать определение экономической безопасности малых предприятий.
2. Дать характеристику налоговым рискам.
3. Разработать правила для повышения уровня налоговой безопасности.

В современной литературе существуют различные трактовки понятия экономической безопасности. Вопросами по данной проблематике занимались Л.И. Абалкин, А.М. Асалиев, В.С. Балабанов, Е.Н. Борисенко.

В связи с часто меняющимся законодательством, статья является актуальной, так как она писалась на основании актуальной нормативной документации, основывается на статистических данных до 2018 года. В статье учтены последние изменения в налоговом законодательстве. Используются научные статьи и современные разработки кафедры экономики ВГУЭС.

В системе государственной поддержки малого предпринимательства важное место занимает система налогообложения. В данный момент огромный сектор экономики, относящийся к так называемому «малому бизнесу» является важной и неотъемлемой составляющей рыночной экономики. В последние годы все больше внимания уделяется исследованиям экономиче-

ской безопасности крупных фирм, в то же время малый бизнес остается «за бортом». Хотя малое предпринимательство способствует увеличению налогооблагаемой базы для бюджетов разных уровней, способствует снижению безработицы, пополнению рынка товарами и услугами.

По данным Федеральной службы государственной статистики, по состоянию на 1 января 2017 года в России действовало 2 770 562 малых и микро предприятий, оборот составлял 38 877 026 921 рублей и численность работников на данную дату, составляла более 11 миллионов человек [4]. Данные показатели говорят о высокой роли данного сектора экономики.

Однако если взять данные за предыдущие года и сравнить с показателями 2017 года, то прослеживается негативная тенденция спада количества малых и микро предприятий, а это в свою очередь говорит о снижении численности человек занятых в малом бизнесе. Из года в год благополучие людей снижается, количество безработных растет. Поэтому количественный спад малых и микро предприятий становится социальной, политической и экономической проблемой, которая должна уже решаться на государственном уровне. Субъекты малого бизнеса являются наиболее уязвимым к изменениям в экономике, и подвержены влиянию налогового бремени. Таким образом, для становления, формирования и развития малых и микро предприятий в Российской Федерации актуальное значение имеет также выбор направлений государственного регулирования и поддержки.

Понятие экономической безопасности малого предприятия тесно связано с понятием экономических рисков. Выявив основные экономические риски малого предприятия можно разработать меры по их снижению и предотвращению, обеспечив экономическую безопасность.

Каждый вид экономических рисков весьма важен и может привести к провалу малого предприятия или потери бизнеса для индивидуального предпринимателя. Впрочем, по масштабу, охвату и степени критичности риски разнятся. В основе налоговой безопасности лежит оценка налогового риска.

Налоговый риск представляет собой вероятность возникновения потенциальной угрозы для налогоплательщика понести финансовые потери или недополучить доходы из-за неуплаты налогов, несоблюдения законодательных актов, совершения налоговых правонарушений.

К налоговым рискам по общепринятой классификации можно отнести отдельные виды финансовых рисков, которые являются элементами финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. В этом случае, если организация занимается каким-либо видом деятельности, всегда присутствует риск, сопровождающий ее текущую деятельность [1, с. 118]. В учебных и нормативных источниках встречается определение налогового риска. Это объективная возможность для налогоплательщика нести финансовые потери, связанные с процедурой исчисления, уплаты и оптимизации налогов и прочих неналоговых платежей.

Налоговые риски можно разделить на несколько видов [1, с. 120]:

- риски налогового контроля;
- риски усиления налогового бремени;
- риски уголовного преследования.

Также налоговые риски можно разбить на внутренние (к ним можно отнести ошибки выбора системы налогообложения, несвоевременность предоставления налоговой отчетности и уплаты налогов) и внешние (введение санкций, отменой налоговых льгот, изменение и ужесточение проведения налоговых проверок).

В экономической литературе выделяют несколько основных областей налогового риска организаций:

- область без риска;
- область с минимальным риском;
- область с повышенным риском;
- область с критическим риском;
- область недопустимого риска.

Таким образом, финансовая устойчивость малого предприятия зависит от величины налоговых обязательств и существенности налоговых рисков. В связи с чем, возникает необходимость проведения комплексной диагностики налоговой безопасности.

Так с 1 января 2013 года компании на УСНО обязали вести бухгалтерский учет на общих основаниях. Льгота, закрепленная в п. 3 ст. 4 действующего Федерального закона «О бухгалтерском учете» (от 21.11.1996 № 129-ФЗ), новым одноименным законом (от 06.12.2011 № 402-ФЗ)

не предусмотрена [5]. Малые предприятия оказались перед необходимостью вести полноценный бухгалтерский учет (вместо практиковавшихся на них ранее упрощенных схем). Одновременно повышение ставок страховых взносов по обязательному социальному страхованию для индивидуальных предпринимателей (ИП) в 2013 г. привело к повальному закрытию предприятий малого бизнеса. С 1 января 2013 г. размер отчислений в страховые фонды для индивидуальных предпринимателей увеличился с 13 до 32 тыс. руб. В результате за январь и февраль 2013 г., по различным данным, ликвидировали свой бизнес от 140 до 200 тыс. индивидуальных предпринимателей страны, и этот процесс продолжается [4]. Таким образом, вместо планировавшегося повышения поступлений в Пенсионный фонд произошло снижение налогооблагаемой базы. Именно для малых и микро предприятий вопросы экономической безопасности стоят наиболее остро.

Существует следующее определение налоговой безопасности организации – это финансово экономическое состояние налогоплательщика, обеспеченное минимизацией налоговых рисков, при котором со стороны хозяйствующего субъекта полностью и своевременно уплачиваются начисленные налоги, а со стороны исполнительных и законодательных органов обеспечивается предусмотренная законом защита налогоплательщика. Это способствует росту чистой прибыли и повышению экономической безопасности российских налогоплательщиков.

В основе налоговой безопасности организации лежит оценка налоговых рисков и налоговой нагрузки путем использования специальных методов и инструментария по оценке их влияния на экономическую безопасность и эффективность деятельности организации.

Одной из важных проблем обеспечения налоговой безопасности малого бизнеса является наличие противоречия между важностью выбора оптимальной системы налогообложения и отсутствием высококвалифицированных кадров [2].

В данное время государство проводит мероприятия по повышению комфортности осуществления малым бизнесом хозяйственной деятельности, которые в определенной степени проявляются при применении специальных налоговых режимов. Введение в российскую практику налогообложения малого бизнеса специальных налоговых режимов действительно снизило уровень налоговой нагрузки. Выбор любого из налоговых режимов является добровольным. Применение специального налогового режима освобождает налогоплательщика от уплаты НДС, налога на прибыль, налога на имущество. Применение специальных налоговых режимов позволяет предпринимателям и руководителям компаний серьезно снизить налоговую нагрузку.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – все налоги замещаются одним – единым налогом, уплачиваемым в связи с применением УСН. Эта система предусматривает уплату налога по двум ставкам: 6% или 15% в зависимости от выбора объекта налогообложения. Режим налогообложения УСН может применяться как организациями, так и индивидуальными предпринимателями при соблюдении ряда условий [3]. Подходит для небольших организаций и тех ИП, которые не могут применять патентную систему налогообложения. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) – предусматривает уплату единого налога, ставка составляет 15% от вмененного дохода, размер устанавливается Налоговым кодексом РФ на основании физических показателей (торговая площадь, численность сотрудников или количество автомашин и т.п.) и местными органами власти. Данный режим может применяться как организациями, так и ИП по определенным законом видам деятельности. Подходит для небольших организаций и ИП.

Патентная система налогообложения – предусматривает уплату налога, ставка составляет 6% от потенциально возможного к получению ИП годового дохода, размер которого устанавливается законом субъекта РФ. Может применяться только индивидуальными предпринимателями. Оптимально для ИП, которые применяют определенные виды деятельности.

Правильность выбора налогового режима во многом обеспечивает экономическую успешность развития предприятия и ведения бизнеса. Универсального рецепта оптимального варианта налогообложения нет. Выбор оптимального режима налогообложения зависит от специфики, сферы, масштаба и вида деятельности малого предприятия.

Применение специальных налоговых режимов уже само по себе способствует повышению налоговой безопасности. Так как в большинстве случаев применение специальных налоговых режимов предполагает упрощенную форму учета доходов и расходов, а в некоторых случаях даже этого не требуется, то это сводит налоговый риск к минимуму.

Но только применения специальных режимов в целях обеспечения налоговой безопасности малого предприятия явно недостаточно. Нужна целая система мер, направленных на повышение налоговой безопасности малого бизнеса.

Для повышения уровня налоговой безопасности налогоплательщику малого предприятия необходимо соблюдать следующие правила:

- при возникновении спорного вопроса или сомнения в правильности оформления той или иной операции необходимо прибегать к профессиональной консультации;
- оптимизировать затраты предприятия с позиции налогового учета;
- использование всех возможных налоговых льгот;
- экономия ресурсов за счет построения и применения удобной модели ведения налогового учета;
- применение автоматизированной системы налогового учета;
- просчитывать финансовые последствия каждой операции с учетом финансового риска;
- осуществление внутреннего налогового аудита.

Было бы целесообразно и логично создание на государственном или региональном уровнях программы повышения финансовой грамотности для представителей малого бизнеса.

Данная программа бы во многом обеспечила повышение налоговой и экономической безопасности малого бизнеса, а в конечном итоге способствовала бы не только приостановлению падения, но и росту числа малых предприятий, росту занятости в малом бизнесе и экономическому росту страны в целом.

1. Замула, Е.В. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации / Е.В. Замула, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 8. С. 118–122.

2. Зеленцова, А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / А.В. Зеленцова, Е.А. Блискавка, Д.Н. Демидов. М.: Кнорус. 2013

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.04.2018) (01.05.2018) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/d29da7b903e5cc351ee08a2f10414ccee3c12bad/

4. Справочники Федеральной службы государственной статистики (Росстата) [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr_m.htm

5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/docs/3997100/

Рубрика: Учёт, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования

УДК 657.6

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАНДАРТ АУДИТА 220 «КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ»

Н.В. Коваль
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Актуальность вопроса обусловлена тем, что за относительно короткий период становления рыночной экономики в России аудит утвердился как самостоятельная профессиональная предпринимательская деятельность и неотъемлемая часть инфраструктуры современной экономики. Однако, несмотря на высокие темпы развития, на сегодняшний день действующее законодательство, регулирующее правовое положение индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций, нуждается в совершенствовании, реформировании, основанном на приближении и гармонизации правил российского аудита и международных стандартов аудиторской деятельности. Наибольшее внимание предстоит уделить вопросам контроля качества аудита. На данный момент они являются одними из наиболее спорных и их обсуждению уделяется достаточно серьезное внимание. Новизна представленного материала непосредст-

венно обусловлена введением в действие международных стандартов аудита (МСА) с 1 января 2017 г. на территории Российской Федерации.

Ключевые слова и словосочетания: аудит, контроль качества, административная реформа, саморегулируемые организации, аудиторские объединения.

INTERNATIONAL STANDARD AUDIT 220 "QUALITY CONTROL DURING THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS"

The urgency of the issue is due to the fact that in a relatively short period of the development of a market economy in Russia, the audit has established itself as an independent professional business activity and an integral part of the infrastructure of a modern economy. However, despite the high rates of development, today the current legislation governing the legal status of individual auditors and audit organizations needs to be improved, reformed, based on approximation and harmonization of the rules of the Russian audit and international auditing standards. The greatest attention is to be paid to the issues of audit quality control. At the moment, they are one of the most controversial ones and quite serious attention is paid to their discussion. The novelty of the presented material is directly determined by the introduction of international standards on auditing (IAS) from January 1, 2017 on the territory of the Russian Federation.

Keywords: audit, quality control, administrative reform, self-regulatory organizations, audit associations.

Настоящий Международный стандарт аудита 220 (далее – МСА) устанавливает особые обязанности аудитора в отношении процедур контроля качества при проведении аудита финансовой отчетности.[1] Стандарт также рассматривает, когда это применимо, обязанности лица, осуществляющего проверку качества выполнения задания. [2].

В настоящее время единого мнения о наиболее целесообразном и оптимальном способе контроля качества аудиторской деятельности на данный момент не сложилось. В ходе административной реформы было принято решение об отмене лицензирования аудита и передаче большинства контрольных функций саморегулируемым аудиторским организациям (далее – СРОА), что повлечет за собой повышение качества аудиторских услуг и общественного доверия к аудиторской профессии, а также превращение норм профессиональной этики в повседневные правила поведения аудитора.

Необходимость разрешения коллизий между государственным и негосударственным регулированием деятельности аудиторских фирм, формирования единой концепции стандартов качества аудита послужила основополагающим фактором при выборе написания статьи. [3]

Система внешнего контроля качества аудита требует совершенствования для соответствия современным экономическим тенденциям, что предполагает отмену государственного лицензирования аудиторской деятельности и возложение основополагающей регулирующей роли в системе контроля качества аудита на саморегулируемые организации. Следует отметить, что в Российской Федерации нет опыта саморегулирования, а роль государства, напротив, всегда была велика. Поэтому гармонизация регулирования аудиторской деятельности со стороны СРОА путем создания Единого центра контроля качества аудита в сложившихся условиях является необходимой для дальнейшего эффективного развития данной сферы.

В условиях саморегулирования усиливается роль внешних контролеров качества. В целях оптимизации системы внешнего контроля качества со стороны саморегулируемых аудиторских объединений необходим инструментарий проведения проверок членов СРОА контролерами качества, анкеты для проведения процедур контроля качества деятельности аудиторских фирм, требования к контролерам качества. [4] Все это позволит проводить наиболее тщательный, а следовательно, эффективный контроль за деятельностью аудиторских фирм-членов профессиональных аудиторских объединений, соблюдением ими правил (стандартов) аудита МСА.

Внутрифирменный контроль является важной и в определенной мере основополагающей категорией в общей структуре контроля качества аудита. Он зависит от уровня профессиональной подготовки отдельно взятого аудитора, а также от функционирующей в фирме системы контроля работы аудиторов. Для повышения качества профессиональной деятельности каждой отдельно взятой аудиторской фирмы необходима модель осуществления внутрифирмен-

ного контроля качества аудита, включающая алгоритм проведения контроля качества аудита, определение места работника в общей структуре осуществления аудиторской проверки, его полномочий, а также устанавливающая контрольно-подчиненные связи между работниками. Такая модель позволит упорядочить и тем самым сделать более эффективными процедуры внутреннего контроля качества аудита. [5]

Так, внутренний контроль качества в аудиторской фирме основывается на внутрифирменном стандарте, описывающем контрольную среду фирмы. Стандарт должен включать в себя элементы системы контроля качества с их последующим раскрытием, отражать ответственность руководителя аудиторской организации за организацию системы контроля качества, регулировать соблюдение работниками аудиторской фирмы основополагающих правил аудита, устанавливать процедуры текущего контроля аудита и обзорной проверки качества выполнения задания. Указанные процедуры позволят в ходе отдельно взятой аудиторской проверки усилить контроль качества аудита, в большей мере предупреждая возможные ошибки при проверке достоверности финансовой информации, что не может не сказаться положительно на аудиторской деятельности в целом.

Данный вопрос остро нуждается в теоретическом обосновании и разработке практических рекомендаций для организации внешнего и внутреннего контроля качества аудиторской деятельности в условиях отмены ее лицензирования. В результате данной совместной работы будет сформулировано новое понятие качества аудиторской деятельности, как степень необходимого и достаточного уровня проведения проверки деятельности экономического субъекта, в соответствии с соблюдением всех законодательных требований в области аудита, а также в соответствии с нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

В частности необходимо уделить внимание непосредственно пониманию термина качество, так как, согласно проведенному исследованию, на сегодняшний день ни в отечественном, ни в мировом аудите четко не определены понятие и критерии качества аудита. А принятые обычно в экономике критерии качества работы к аудиту не применимы. Здесь, стоит обратить внимание на определение, данное ГОСТом ИСО 9000-2001, где качество – это степень соответствия присущих характеристик требованиям. Поскольку проведение аудиторской проверки на предприятии является продуктом для аудиторской фирмы, правила ИСО 9000-2001 можно применить и в сфере аудита.

По нашему мнению, качество аудиторской деятельности это степень необходимого и достаточного уровня проведения проверки деятельности экономического субъекта в соответствии с соблюдением всех законодательных требований в области аудита, а также в соответствии с нормативно-правовыми актами Российской Федерации, рациональностью построения процесса, применением научных, передовых методов аудита, скоростью и полнотой информационного обслуживания.

Из данного определения можно сформировать критерии качества:

- соблюдение требований законодательства Российской Федерации, в сфере аудита в частности;
- наличие достаточных профессиональных знаний, навыков аудитора, занятого в проверке определенной сферы деятельности субъекта;
- наличие достаточных и надлежащих аудиторских доказательств для, вывода заключения о достоверности/недостоверности информации о деятельности экономического субъекта;
- соблюдение этики аудитора;
- экономическая целесообразность, то есть соблюдение соотношения цена-качество.

Таким образом, основной целью управления качеством аудита является обеспечение соблюдения его регламентированного уровня при применении прогрессивных методов аудита. Повышение качества происходит за счет улучшения организации аудиторской проверки и рационального использования имеющихся ресурсов.

Изучение и анализ показателей деятельности аудиторских фирм за последние несколько лет показывает, значительный рост востребованности аудиторских услуг. И нельзя не отметить, что дальнейшее эффективное развитие аудиторской деятельности в Российской Федерации непосредственно, зависит от качества проводимых аудиторских проверок и оказания сопутствующих аудиту услуг. В свою очередь качество аудиторских услуг тесно связано с организацией контроля качества работы аудиторов, которое является неотъемлемой составляющей аудиторской деятельности. При этом необходима четко организованная система контроля качества работы аудиторов.

По нашему мнению основными задачами развития системы управления качеством аудиторской деятельности должны стать: дальнейшая разработка и правовое оформление основ независимой аудиторской деятельности, совершенствования отечественных стандартов аудиторской деятельности, их соотнесение с существующей системой бухгалтерского и налогового учёта, обоснование новой концепции профессиональной подготовки аудиторов.

Отмена лицензирования аудиторской деятельности и передача контрольных функций саморегулируемым организациям в рамках административной реформы, с одной стороны представляются более эффективным решением в аспекте проходящей реформы для оптимизации контроля качества аудита. [6]

Исследования внутренней контрольной среды, ее системы и методики основывается на анализе базисных стандартов, определяющих основополагающие принципы внутреннего контроля аудита. Так, нами был разработан проект стандарта организация внутренней системы контроля качества и проведение обзорных проверок финансовой информации, который аккумулирует в себе наиболее важные стороны функционирования внутренней системы контроля качества. Проект стандарта включает в себя следующие аспекты контрольной системы:

1. ответственность руководителя аудиторской организации за организацию системы контроля качества на фирме;
2. соблюдение работниками аудиторской фирмы основополагающих правил аудита – независимости, честности, объективности и конфиденциальности;
3. схема проведения кадровой работы в организации;
4. установленные процедуры текущего контроля качества аудиторской проверки (в ходе ее выполнения);
5. установленные процедуры последующего контроля аудита;
6. мониторинг.

Проект стандарта определяет также понятие обзорной аудиторской проверки как процесса, призванного до выдачи аудиторского заключения или иного отчета объективно оценить значимые суждения и выводы аудиторской группы, сформированные по результатам аудита и предлагает в целях проверки качества разработать в организациях принципы, процедуры и методику контроля. Также предполагает введение специальной должности для проведения проверок контроля качества и ответственного за их результаты. [7]

Эффективное функционирование системы контроля качества внутри самой аудиторской фирмы является такой же необходимой предпосылкой эффективной работы аудиторской организации, как и методы внутреннего контроля. Аудиторские компании, являясь коммерческими организациями, сталкиваются при осуществлении своей хозяйственной деятельности с различными рисками. И наиболее существенным, среди них является риск некачественного оказания аудиторских услуг, который может привести как к потере клиента, так и к аннулированию лицензии на осуществление аудиторской деятельности. А система внутреннего контроля, включающая в себя проверку профессионализма работников фирмы, текущий контроль за проверкой экономического субъекта, наконец, мониторинг уровня эффективности принятых организацией процедур внутреннего контроля качества является последним, но, вероятно, одним из самых важных разделом в общей структуре контроля за качеством проведения проверки.

1. Об аудиторской деятельности: Закон РФ №307-ФЗ от 30.12.2008 (в ред. от 01.05.2017 № 403-ФЗ) // СПС Консультант Плюс URL: <http://base.consultant.ru>.

2. Приказ Минфина РФ от 09.11.2016 №207-н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс – URL: <http://base.consultant.ru>.

3. Нигматулина, Э.Р. Понятие и содержание аудита на предприятии / Э.Р. Нигматулина // Новая наука как результат инновационного развития общества: сб. ст. Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2017. С. 165–168.

4. Просекова, М.Н. Реализация международного стандарта СДИО и инновационные подходы к методологии научного творчества / М.Н. Просекова // Инженерное образование. 2014. № 16. С.114–119.

5. Лосева, Н.А. Контроль качества выполнения заданий по аудиту / Н.А. Лосева // Аудитор, 2016. № 11. С.27–29.

6. Никифоров, С.Л. Российский аудит: когнитивный диссонанс // С.Л. Никифоров. Казань, 2017. 160 с.

7. Турбанов, А.В. Регулирование рынка аудиторских услуг / А.В. Турбанов // Деньги и кредит. 2017. № 2.

Рубрика: Бухгалтерский учёт, статистика

УДК 657.62

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ВЕРТИКАЛЬНОГО АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА НА ПРИМЕРЕ АО «ННК-ПРИМОРНЕФТЕПРОДУКТ»

А.А. Верхотурова
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье представлен вертикальный анализ аналитического бухгалтерского баланса организации, построенного по данным бухгалтерской (финансовой) отчётности. Дана качественная оценка положительных и отрицательных факторов, оказывающих влияние на формирование финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия.

Ключевые слова и словосочетания: бухгалтерский баланс, аналитический баланс, вертикальный анализ, финансовая устойчивость, платёжеспособность.

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL STABILITY AND SOLVENCY OF THE ORGANIZATION BASED ON VERTICAL ANALYSIS OF THE BALANCE SHEET BY EXAMPLE JSC «NNK-PRIMORNEFTEPRODUKT»

The article presents a vertical analysis of the organization's analytical balance sheet, built based on accounting (financial) statements. There is a qualitative assessment of the positive and negative factors that affect the formation of financial stability and solvency of the enterprise.

Keywords: balance sheet, analytical balance, vertical analysis, financial stability, solvency.

Современная российская экономика является открытой и рыночной, а это означает, что для успешного существования в ней коммерческая организация должна быть привлекательной для внешних инвесторов. Привлечение капиталов невозможно без предоставления всем заинтересованным пользователям правдивой и понятной информации об экономическом субъекте, его текущем финансовом положении, динамике и перспективах финансово-хозяйственной деятельности. Такую информацию ежегодно аккумулирует бухгалтерская (финансовая) отчётность, наиболее ёмким элементом которой является бухгалтерский баланс. Часть данных можно получить непосредственно из баланса, не производя над ним никаких действий и расчётов, но намного больше полезной финансовой информации можно получить из его экономического анализа.

Вопросы горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса изучались Адамай蒂斯 Л.А., Вахрушиной М.А., Ильшевой Н.Н., Крыловым С.И., Мелиховой Н.А., Негашевым Е.В., Шереметом А.Д.

К примеру, Негашев Е.В. в монографии «Аналитическое моделирование финансового состояния компании» (2018) предлагает собственную аналитическую модель бухгалтерского баланса, основанную на использовании математического аппарата [1].

Адамай蒂斯 Л.А. в статье «Построение аналитического баланса и расчёт чистых активов по новым формам бухгалтерской отчётности» (2013) сравнивает методики построения аналитического баланса по старым и новым формам бухгалтерской отчётности и представляет порядок расчёта чистых активов применительно к новой форме баланса [2].

Вахрушина М.А. в учебном пособии «Анализ финансовой отчётности» (2016) рассматривает методику проведения анализа ликвидности, финансовой устойчивости и платёжеспособности организации [3].

Однако в свете постоянных изменений законодательства, регулирующего требования к формированию отчётности в Российской Федерации, вопрос изучения методики горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса организации остаётся по-прежнему актуальным.

Целью данного исследования является проведение вертикального анализа бухгалтерского баланса организации на примере АО «ННК-Приморнефтепродукт» и оценка финансовой устойчивости и платёжеспособности на основе полученных данных.

В процессе проведения вертикального анализа определяется удельный вес отдельных статей в валюте баланса, изучается структура показателей и структурная динамика.

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете», Федеральному закону от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О рынке ценных бумаг», Федеральному закону от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «Об акционерных обществах», Положению о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг, утверждённому Банком России 30.12.2014 № 454-П (ред. от 27.09.2017), АО «ННК-Приморнефтепродукт», будучи непубличным акционерным обществом с числом акционеров более 50, обязано публиковать годовую бухгалтерскую отчётность; познакомиться с ней можно на официальной странице системы раскрытия информации на рынке ценных бумаг информационного агентства АК&М в сети Интернет по адресу: <http://www.disclosure.ru/issuer/2504000532/> [4, 5, 6, 7].

Вертикальный анализ агрегированных показателей аналитического баланса АО «ННК-Приморнефтепродукт» за 2014-2016 годы представлен в таблице 1.

Порядок формирования строк аналитического баланса в соответствии с формой «Бухгалтерский баланс» (форма ОКУД 0710001) следующий [2, 3]:

A1 = стр. 1240 + стр. 1250;
A2 = стр. 1230 + стр. 1260;
A3 = стр. 1210 + стр. 1220;
At = стр. 1200;
A4 = стр. 1100;
Ba = стр. 1600;
П1 = стр. 1520;
П2 = стр. 1510 + стр. 1540 + стр. 1550;
Пт = стр. 1500 – стр. 1530;
П3 = стр. 1400;
Пз = стр. 1400 + стр. 1500 – стр. 1530;
П4 = стр. 1300 + стр. 1530;
Вп = стр. 1700.

В соответствии с таблицей 1, в структуре активов АО «ННК-Приморнефтепродукт» в 2014-2016 годах удельный вес внеоборотных активов превышал удельный вес оборотных активов: так, в 2014 году внеоборотные активы занимали 64,17 % всего имущества, в 2015 году – 74,34 %, в 2016 – 65,92 %. Соответственно, доля оборотных средств в 2014 году составляла 35,83 %, в 2015 году – 25,66 %, в 2016 – 34,08 %. Такое соотношение свидетельствует о достаточной обеспеченности основными фондами хозяйственной деятельности общества.

**Вертикальный анализ аналитического баланса АО «Приморнефтепродукт»
за 2014-2016 годы**

Вид имущества и капитала	На 31.12.2016		На 31.12.2015		На 31.12.2014		Изменение 2016/2015 гг.		Изменение 2015/2014 гг.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	в структуре	в % к изменению итога баланса	в структуре	в % к изменению итога баланса
Имущество организации (актив)										
1 Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (А1)	227 971	5,44	313 679	8,09	298 179	6,23	-2,66	-26,94	1,86	-1,71
2 Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (А2)	601 629	14,34	160 185	4,13	380 386	7,95	10,21	138,78	-3,82	24,26
3 Запасы, в том числе НДС (А3)	599 675	14,30	520 932	13,44	1 035 553	21,65	0,86	24,75	-8,21	56,70
Всего оборотных средств (текущих активов) (Ат)	1 429 275	34,08	994 796	25,66	1 714 118	35,83	8,41	136,59	-10,17	79,25
4 Внеоборотные активы (иммобилизованные средства) (А4)	2 765 152	65,92	2 881 541	74,34	3 069 855	64,17	-8,41	-36,59	10,17	20,75
Итого имущества (Ва)	4 194 427	100,00	3 876 337	100,00	4 783 973	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00
Капитал организации (пассив)										
1 Кредиторская задолженность (П1)	623 590	14,87	1 032 815	26,64	2 258 011	47,20	-11,78	-128,65	-20,56	134,99
2 Краткосрочные заёмные средства, оценочные и прочие обязательства (П2)	53 055	1,26	41 945	1,08	47 106	0,98	0,18	3,49	0,10	0,57
Всего краткосрочные обязательства (Пт)	676 645	16,13	1 074 760	27,73	2 305 117	48,18	-11,59	-125,16	-20,46	135,56

Вид имущества и капитала	На 31.12.2016		На 31.12.2015		На 31.12.2014		Изменение 2016/2015 гг.		Изменение 2015/2014 гг.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	в структуре	в % к изменению итога баланса	в структуре	в % к изменению итога баланса
3 Долгосрочные обязательства (ПЗ)	42 578	1,02	38 665	1,00	26 700	0,56	0,02	1,23	0,44	-1,32
Всего заёмный капитал (ПЗ)	719 223	17,15	1 113 425	28,72	2 331 817	48,74	-11,58	-123,93	-20,02	134,24
4 Собственный капитал (П4)	3 475 204	82,85	2 762 912	71,28	2 452 156	51,26	11,58	223,93	20,02	-34,24
Итого пассивов (капитал) (Вп)	4 194 427	100,00	3 876 337	100,00	4 783 973	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00

Рассчитаем удельные веса групп активов А1, А2 и А3 в сумме оборотных активов Ат в табл. 2.

Таблица 2

**Анализ структуры оборотных активов АО «Приморнефтепродукт»
за 2014-2016 годы**

Вид имущества и капитала	На 31.12.2016		На 31.12.2015		На 31.12.2014		Изменение 2016/2015 гг.		Изменение 2015/2014 гг.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	в структуре	в % к изменению итога баланса	в структуре	в % к изменению итога баланса
Имущество организации (актив)										
1 Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (А1)	227 971	15,95	313 679	31,53	298 179	17,40	-15,58	-19,73	14,14	-2,15
2 Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (А2)	601 629	42,09	160 185	16,10	380 386	22,19	25,99	101,60	-6,09	30,61
3 Запасы, в том числе НДС (А3)	599 675	41,96	520 932	52,37	1 035 553	60,41	-10,41	18,12	-8,05	71,54
Всего оборотных средств (текущих активов) (Ат)	1 429 275	100,00	994 796	100,00	1 714 118	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00

В соответствии с таблицей 2, наиболее значимой статьёй оборотных средств выступают запасы. Их доля в структуре текущих активов составляла 60,41% в 2014 году, 52,37% в 2015 году, 41,96% в 2016 году. Высокий удельный вес запасов в составе оборотных активов связан со спецификой хозяйственной деятельности АО «ННК-Приморнефтепродукт», требующей создания значительных оборотных фондов, и длинным производственным циклом. Отрицательная динамика удельного веса запасов в составе оборотных активов вкупе с положительной динамикой их оборачиваемости (рост с 14,21 оборота в 2014 году до 26,50 оборота в 2016 году) свидетельствует о том, что используются они эффективно.

Повышение удельного веса дебиторской задолженности и прочих оборотных активов в общей стоимости текущих активов в 2016 году на 30,16 % указывают на отрицательные тенденции в финансовой стабильности. По состоянию на 31.12.2016 дебиторская задолженность и прочие оборотные активы оказались самой крупной статьёй в составе оборотных активов, их доля занимала 42,09%.

Уменьшение удельного веса денежных средств в сумме оборотных активов с 31,53 % в 2015 году до 15,95% в 2016 году негативно влияет на платёжеспособность организации.

Удельный вес собственного капитала в стоимости имущества организации используется в экономическом анализе в качестве коэффициента автономии (финансовой независимости). Данный коэффициент показывает, какая доля активов покрывается за счёт собственного капитала, то есть обеспечивается собственными источниками. Рекомендуемый интервал значений коэффициента автономии – от 0,5 до 1 [3, 8].

Доля собственного капитала АО «ННК-Приморнефтепродукт» в течение всего рассматриваемого периода превышает 50 %, к тому же наблюдается устойчивая положительная динамика данного показателя. Так, в 2014 году удельный вес собственного капитала составлял 51,26%, в 2015 году – 71,28%, в 2016 году – 82,85%. Это свидетельствует в пользу того, что по критерию покрытия необходимых ресурсов собственными средствами финансово-хозяйственное положение АО «ННК-Приморнефтепродукт» можно считать благоприятным, а в 2016 году финансирование деятельности общества производилось в основном за счёт собственного капитала. Основным фактором приращения собственного капитала в 2015–2016 годах стало увеличение нераспределённой прибыли (строка 1370 баланса).

Удельный вес заёмного капитала в валюте баланса используется в качестве коэффициента финансовой зависимости, отражающего зависимость экономического субъекта от внешних инвесторов. Оптимальным для данного коэффициента считается значение менее 50% [3]. В АО «ННК-Приморнефтепродукт» значения коэффициента финансовой зависимости в 2014–2016 годах не превышали 100 %, то есть, являлись оптимальными, кроме того, удельный вес заёмного капитала в 2014–2016 годах характеризовался отрицательной динамикой. Так, если в 2014 году его доля в валюте баланса составляла примерно половину (48,74 %), то в 2016 году она уменьшилась почти в три раза и занимала всего лишь 17,15 % от общей суммы имущества, причём 14,87 % приходилось на кредиторскую задолженность.

Вложения собственного капитала в оборотные активы определяются разницей между удельным весом собственного капитала в валюте баланса и удельным весом внеоборотных активов. Вложения собственного капитала в оборотные активы в АО «ННК-Приморнефтепродукт» составили:

- на 31.12.2014: $51,26 - 64,17 = - 12,91\%$;
- на 31.12.2015: $71,28 - 74,34 = - 3,06\%$;
- на 31.12.2016: $82,85 - 65,92 = 16,93\%$.

Как видно из расчётов, в 2014–2015 годах вложения собственного капитала в оборотные активы были величинами отрицательными. Это указывает на формирование источников материально-производственных запасов за счёт заёмного капитала. Для инвесторов АО «ННК-Приморнефтепродукт» такая ситуация была опасна финансовыми рисками, однако для самого предприятия большие вложения собственного капитала в оборотные активы нежелательны [3]. В 2016 году вложения собственного капитала в оборотные активы составили 16,93%, но рост произошёл преимущественно за счёт увеличения доли дебиторской задолженности в структуре имущества, а не за счёт дополнительного покрытия материальных запасов собственными средствами.

Рассчитаем коэффициент финансовой устойчивости как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса:

- на 31.12.2014:

$$K_{\text{фин.уст.}} = \frac{2452156 + 26700}{4783973} = 0,52;$$

– на 31.12.2015:

$$K_{\text{фин.уст.}} = \frac{2762912 + 38665}{3876337} = 0,72;$$

– на 31.12.2016:

$$K_{\text{фин.уст.}} = \frac{275204 + 42578}{4194427} = 0,84;$$

Данный коэффициент показывает удельный вес источников финансирования, которые могут использоваться в деятельности организации в течение длительного времени. Его оптимальное значение – более 0,7 (или 70 %) [3]. В АО «ННК-Приморнефтепродукт» в 2014 году коэффициент финансовой устойчивости был ниже оптимального значения, что свидетельствовало о недостаточности обеспечения деятельности компании долгосрочными источниками финансирования. В 2015-2016 годах ситуация в данном отношении стабилизировалась.

Отношение заёмного капитала к собственному, рассчитанное в абсолютных величинах или удельных весах, представляет собой коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага, финансовый леверидж). Он характеризует степень риска инвестирования в данную компанию. Для изучаемой организации значения коэффициента финансовой активности будут равны:

– на 31.12.2014:

– на 31.12.2015:

$$K_{\text{фин.акт}} = \frac{28,72}{71,28} = 0,40;$$

– на 31.12.2016:

$$K_{\text{фин.акт}} = \frac{17,15}{82,85} = 0,21$$

Рекомендуемый интервал значений финансового левериджа – менее единицы. Как показали расчёты, в АО «ННК-Приморнефтепродукт» в 2014 году финансовый леверидж, как и предыдущий коэффициент, был близок к критическому, однако в 2015-2016 годах его значение значительно понизилось, а условия для инвесторов – улучшились.

Рассчитаем коэффициент финансирования, обратный предыдущему и равный отношению собственного капитала к общей сумме заёмных средств:

– на 31.12.2014:

– на 31.12.2015:

– на 31.12.2016:

Рекомендуемое значение данного показателя больше или равно единице. Чем он выше, тем надёжнее для инвесторов финансирование организации. В АО «ННК-Приморнефтепродукт» коэффициент финансирования в 2014-2016 годах превышает единицу, к тому же имеет выраженную положительную динамику. Уменьшение заёмного капитала сопровождается одновременным ростом собственного капитала, что свидетельствует об имеющемся у предприятия потенциале для расширения хозяйственной деятельности.

Для оценки покрытия собственными средствами внеоборотных активов рассчитаем коэффициент инвестирования, равный отношению собственного капитала к внеоборотным активам:

– на 31.12.2014:

– на 31.12.2015:

– на 31.12.2016:

Благоприятной финансовой ситуацией считается, когда коэффициент инвестирования больше единицы. При этом собственными средствами обеспечиваются все иммобилизованные средства и часть оборотных средств [3]. В АО «ННК-Приморнефтепродукт» в 2014-2015 годах коэффициент инвестирования собственного капитала во внеоборотные средства не превышал единицу, тем не менее, его динамика на протяжении всего периода была положительной, и в 2016 году значение данного показателя достигло рекомендуемого (1,26).

В результате вертикального анализа аналитического баланса АО «ННК-Приморнефтепродукт» за 2014–2016 годы получены следующие выводы и обобщения.

В 2014–2016 годах удельный вес внеоборотных активов превышал удельный вес оборотных активов, что свидетельствует о достаточной обеспеченности основными фондами хо-

зяйственной деятельности общества. Динамика соотношения внеоборотных и оборотных средств отражает сужение объёма хозяйственной деятельности в 2015 году и расширение в 2016 году. Повышение деловой активности в 2016 году привело к тому, что удельный вес дебиторской задолженности и прочих оборотных активов в валюте баланса (14,34%) превысил долю запасов (14,30%), а доля свободных денежных средств (5,44%) оказалась ниже, чем в 2014 году (6,23%). Такая ситуация породила риск неплатёжеспособности и угрозу финансовой нестабильности АО «ННК-Приморнефтепродукт» в конце 2016 отчётного года.

Расчётные значения коэффициентов финансовой устойчивости, финансовой зависимости, финансовой активности, финансирования, инвестирования в 2014-2016 годах имели благоприятную динамику и к 2016 году соответствовали общепринятым критериям оптимальности. Полученные результаты могут быть использованы на практике при планировании экономической политики и в процессе управления ресурсами предприятия.

1. Негашев, Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании: монография / Е.В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2018. 186 с.

2. Адамайтис, Л.А. Построение аналитического баланса и расчёт чистых активов по новым формам бухгалтерской отчётности / Л.А. Адамайтис // Международный бухгалтерский учёт. 2013. № 4 (250). С. 23–30.

3. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчётности: учебник / М.А. Вахрушина, 3-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. 432 с.

4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=198265#0.

5. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200969#0.

6. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201184#0.

7. Положение о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг: утв. Банком России 30.12.2014 № 454-П (ред. от 27.09.2017) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – URL: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199484#0.

8. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций: утв. Госкомстатом России 28.11.2002 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=142116#0>.

Рубрика: Учёт, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования

УДК 338.24

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

Д.А. Курченкова
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Теоретические основы управленческого учета рассматривались и обобщались разными авторами в России и за рубежом. Единого мнения не существует: каждый автор аргументирует по-своему. В данной статье обобщены теоретические основы управленческого учета, его отличия от финансового учета по разнообразному количеству признаков, рассмотрена эволюция взглядов на его сущность, задачи, принципы и функции.

Ключевые слова и словосочетания: управленческий учет, управление затратами, финансовый учет.

THE THEORETICAL BASIS OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND THEIR EVOLUTION

The theoretical foundations of management accounting were reviewed and generalized by different authors in Russia and abroad. There is no one opinion: each author argues in his own way. This article summarizes the theoretical basis of management accounting, its differences from financial accounting for a variety of features, considered the evolution of views on its nature, tasks, principles and functions.

Keywords: : management accounting, cost management, financial accounting..

Актуальность темы. В современных условиях экономического кризиса и повышенной конкуренции успешными могут быть только прибыльные предприятия. Повышение прибыли возможно двумя способами: увеличением выручки или сокращением затрат. Рост выручки зависит не столько от предприятия, сколько от внешних факторов. Следовательно, необходимо находить способы снижения затрат, а для этого требуется управление затратами, поскольку механическое снижение может привести только к потере качества. Организации, которые умеют управлять затратами, выйдут из кризиса победителями. Остальных ждет банкротство. Управленческий учет в состоянии сформировать, обобщить и предоставить информацию для управления затратами, причем несоизмеримо больший ее объем, нежели финансовый учет. Однако, нет однозначного понимания что такое управленческий учет и каковы его теоретические основы, тем более на разных этапах развития экономики и бизнеса.

Цель и методы исследования. Целью статьи является исследование теоретических основ управленческого учета с точки зрения их эволюции путем сопоставления разных точек зрения на определения управленческого учета, обобщения и классификации признаков сравнения управленческого и финансового учета по разным признакам, применения исторического подхода для рассмотрения эволюции целей и подходов развития управленческого учета.

Научная новизна заключается в доказательстве взаимосвязи изменения взглядов на сущность управленческого учета в процессе развития экономики страны и предприятия.

Полученные результаты. Управленческий учет предназначен для того, чтобы управленцы разных уровней иерархии предприятия могли, воспользовавшись его информацией, принять правильные, эффективные, грамотные решения по управлению организацией в целом и ее структурными подразделениями.

Управленческий учет является составной частью бухгалтерского учета наряду с финансовым и налоговым. Такое деление учета достаточно условно, поскольку представляет собой классификацию видов учета по признаку разной информации для разных категорий пользователей. То есть информация финансового учета необходима для составления отчетности и для партнеров – внешних пользователей с прямым финансовым интересом. Информация налогового учета необходима для контролеров – налоговых служб, внебюджетных фондов. А, соответственно, информация управленческого учета – для специалистов и управленцев компании – для управления.

Поскольку управленческий и налоговый виды учета не пересекаются в целях, то сравнивают два вида учета между собой – финансовый и управленческий (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение управленческого учета с финансовым по разным признакам

Признак сравнения	Финансовый учёт	Управленческий учёт
1. Степень регламентации (обязательность)	требуется по законодательству	ведётся по решению администрации
2. Цели	составление бухгалтерской отчётности	обеспечение менеджеров информацией для принятия соответствующих управленческих решений
3. Пользователи информации	внешние пользователи и администрации организации	менеджеры различных уровней управления
4. Правила	общепринятые принципы бухгалтерского учёта и правила составления отчётности	нет ограничений, главный принцип – пригодность информации
5. Измерители	денежная единица по курсу в момент совершения операций	натуральные, трудовые, денежные измерители и оценки будущей стоимости

Признак сравнения	Финансовый учёт	Управленческий учёт
6. Степень точности информации	достаточно высока, требует объективности, поддаётся проверке	применяется как достоверная, проверенная информация, так и приблизительные оценки
7. Временной аспект	нацеленность в прошлое: оценка прошлого периода, исторический характер информации	нацеленность в будущее: оценки и планы на будущее наравне с использованием исторической информации
8. Периодичность составления отчетности	составляется на регулярной основе в сроки, установленные законодательством (за месяц, квартал, год)	составляется как на регулярной основе, так и по мере необходимости, как правило, сразу после окончания периода (за 1,5,10 дней)
9. Объект отчётности	организация в целом	различные структурные подразделения организации, как правило, центры ответственности

Но есть не только различия финансового и управленческого учета, но и общность. Она проявляется в использовании одних и тех же принципов и в том, что управленческий учет «является логическим следствием развития бухгалтерского учета, его эволюции» [9].

Изначально бухгалтерский учет предназначался для управления предпринимательской деятельностью. «Сам купец, хозяин мастерской или другой коммерсант, а затем нанятые ими профессиональные бухгалтеры, делая записи о приобретениях и тратах, движимом и недвижимом имуществе, долгах кредиторам и задолженности дебиторов, делали их для себя, для собственных нужд управления бизнесом предприятия. Учет им нужен был, чтобы не забыть, если дело дойдет до судебного разбирательства, в точности воспроизвести обстоятельства спорной сделки или долга. Даже когда учет стал включать подсчет затрат и калькуляцию себестоимости, делалось это для владельцев и управляющих предприятия в целях обеспечения экономичности его деятельности, ориентации в ценообразовании, оценки выгоды производства и продаж тех или иных товаров, т.е. для управления коммерческой деятельностью» [9].

Потом с появлением хозяйственных организаций коллективной собственности бухгалтерский учет стал приобретать общественное значение и «понадобились единство в его методике, необходимость в ее законодательном регулировании, введение единой отчетности и правил ее составления. К тому же постоянно укрепляющее свою власть государство сразу оценило роль бухгалтерского учета в налогообложении, в расчетах с бюджетом и стало активно вмешиваться в установление его правил и контроль за их соблюдением, прежде всего из фискальных соображений. Бухгалтерский учет, сохраняя принципиальные возможности участия в управлении предприятием, постепенно превратился в учет для сторонних потребителей его данных: акционеров, пайщиков, государства и третьих лиц (кредитных, инвестиционных организаций, поставщиков, покупателей и т.п.)» [9].

В середине XX в. управленческий учет выделился из недр бухгалтерского учета в связи с развитием техники, технологий, появлением новых инструментов рынка, усилением конкуренции. «Увеличилось количество вариантов решения экономических проблем и ситуаций, они усложнились. Возросла и цена ошибки из-за неправильно принятого решения по управлению предприятием» [5]. Тогда и были сформулированы основные принципы управленческого учета.

В таблице 2 представлены ключевые слова этих определений, сгруппированных по ряду временных интервалов.

Таблица 2

Ключевые слова определений управленческого учета

Период	Ключевые слова
1997–2000 гг.	– Обеспечение информацией [3]
2001–2009 гг.	– Набор взаимосвязанных подсистем, чтобы получить годную для применения информацию [1]
2010–2017 гг.	– Установленная организацией интегрированная система планирования, учета, контроля, анализа и регулирования [2]; -Процесс, происходящий внутри организации; информационная система, обеспечивающая сбор, измерение, систематизацию, анализ и передачу данных [8]

Первоначально управленческий учет предназначался для учета и контроля, исчисления себестоимости продукции и анализа затрат. Тогда он обеспечивал «предоставление информации лицам в самой организации, на основе которой они могут обоснованно принимать решения и повышать эффективность и производительность текущих операций» [4]. Затем широко стали использовать системы директ-костинг и стандарт кост, и этого было достаточно для принятия оперативных управленческих решений. Затем «в систему управленческого учета были включены прогнозирование и планирование затрат и результатов деятельности и значительная часть производственного бухгалтерского учета. Сделано это было для того, чтобы уменьшить степень неопределенности, свойственной рыночным условиям хозяйствования» [8]. В последующем управленческий учет включил в состав своих методов бюджетирование, оценку инвестиционных проектов, анализ финансовых показателей, поведенческие аспекты принятия решений.

«Основными задачами организации управленческого учета являются ориентация на достижение заранее определенной цели предпринимательства, необходимость обеспечения альтернативных вариантов решения поставленной задачи, участие в выборе оптимального варианта и в расчетах нормативных параметров его исполнения, ориентация на выявление отклонений от заданных параметров исполнения, интерпретация выявленных отклонений и их анализ» [8].

Принципами формирования информации для управления являются: принцип опережения данных для принятия управленческого решения и принцип ответственности за его последствия. «Правильная оценка предстоящих расходов и доходов в бизнесе гораздо важнее, чем констатация упущенных возможностей. В то же время, если нет ответственности за результаты хозяйствования на всех уровнях управления, вести управленческий учет не имеет смысла» [7].

Функциями современного управленческого учета являются: прогнозирование, нормирование, планирование, оперативный учет и контроль.

Выводы. Управленческий учет предназначен для того, чтобы управленцы разных уровней иерархии предприятия могли, воспользовавшись его информацией, принять правильные, эффективные, грамотные решения по управлению организацией и ее структурными подразделениями. Управленческий учет отличается от финансового учета целым рядом признаков, начиная от цели и регламентации, до периодичности составления. Хотя изначально сам бухгалтерский учет возник для управления бизнесом и только с появлением хозяйственных организаций коллективной собственности он стал приобретать общественное значение. В 20 веке управленческий учет стал самостоятельным. Первоначально управленческий учет рассматривался как учет и контроль, исчисление и анализ затрат предприятия, потом стал включать бюджетирование, оценку инвестиционных проектов, анализ финансовых показателей, поведенческие аспекты принятия решений. Задачами организации управленческого учета являются ориентация на достижение заранее определенной цели предпринимательства с обеспечением альтернативных и эффективных решений путем прогнозирования, нормирования, планирования, оперативного учета и контроля.

1. Апчерч, А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. М.: Финансы и статистика, 2002. 952 с.

2. Бережной, В.И. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / В.И. Бережной, Г.Е. Крохичева, В.В. Лесняк. М: ИНФРА-М, 2014. 176 с.

3. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / М.А. Вахрушина. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. 359 с.

4. Друри, К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник / К. Друри; пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 655 с.

5. Зимакова, Л.А. Применение методов и моделей управленческого учета на разных стадиях строительной деятельности / Л.А. Зимакова, С.Н. Цыгулева, И.В. Серебренникова // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 42 (336). С. 2–10.

6. Костюкова, Е.И. Управленческий учет: учебник / Е.И. Костюкова, А.Н. Бобрышев, О.В. Ельчанинова, И.Б. Манжосова, М.Н. Татарина, С.В. Гришанова. Ставрополь, типография «Седьмое небо», 2017. 271 с.

7. Сабзалиев, С.М. Теоретико-методологические подходы к управлению производственными затратами в системе управленческого учета / С.М.Сабзалиев, С.А. Аббасова // Управленческий учет. 2017. № 3. С. 10–18.

8. Супрунова, Е.А. Конфликт традиционных и инновационных методов управленческого учета / Е.А. Супрунова // Управленческий учет. 2014. № 1. С. 41–49.

Рубрика: Экономика труда

УДК 331.22

ВИДЫ, ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЁТА НА ПРИМЕРЕ ООО РТС «ВОСТОЧНОЕ» г. МОСКВА

Ю.А. Куськова
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Данная статья посвящена комплексному исследованию заработной платы предприятия ООО РТС «Восточное», затрагивая системы оплаты труда, применяемые предприятием и пути их совершенствования. Целью статьи является анализ и оценка оплаты труда работников, работающих на предприятии ООО РТС «Восточное». Также в статье выяснены особенности документального оформления расчетов по оплате труда.

Ключевые слова и словосочетания: оплата труда, заработная плата, системы оплаты труда, виды оплаты труда, выплаты, мотивация, фонд оплаты труда, производительность труда, пособия, премии, учёт заработной платы.

TYPES, FORMS AND PAYMENT SYSTEMS, THEIR CHARACTERISTICS AND ORGANIZATION OF ACCOUNTING ON THE EXAMPLE OF LLC RTS «EASTERLY», MOSCOW

This article is devoted to complex research of a salary of the LLC RTS «Easterly» enterprise, affecting the wage systems applied by the enterprise and ways of their improvement. The purpose of the article is to analyze and assess the remuneration of employees working at the enterprise LLC RTS Easterly». Also in article features of documentary registration of calculations on compensation are found out.

Keywords: remuneration, wages, wage systems, types of remuneration, payments, motivation, wage Fund, productivity, benefits, bonuses, payroll accounting.

Оплата труда является одной из наиболее значимых составляющих в отношениях между работником и работодателем. Задачей работодателя является выбор оптимальной системы оплаты труда, размера тарифных ставок, выплат в пользу работника и т.д. В свою очередь, задачами работника какого-либо предприятия являются качественное и своевременное выполнение своих обязанностей, положительная производительность труда и другое. После Конституции РФ главным регулятором трудовых отношений между работником и работодателем является Трудовой кодекс РФ, определяющий права и обязанности сторон [1].

Актуальность исследуемого вопроса заключается в том, что оплату труда, являющуюся неотъемлемой составляющей жизни каждого человека, нельзя назвать идеальной, полностью удовлетворяющей потребности всех людей, поэтому она требует более глубокого изучения с целью дальнейшего совершенствования.

Задача данной статьи состоит в рассмотрении системы оплаты труда и путей её совершенствования на примере ООО РТС «Восточное».

Исследование проводится в рамках ООО РТС «Восточное». Что касается анализа оплаты труда, то актуально применение способа сравнения, который путём сопоставления фактических показателей с показателями прошлых лет помогает определить развитие тенденций экономических процессов.

ООО РТС «Восточное», занимающаяся оптовой торговлей рыбой, ракообразными, моллюсками и консервами было зарегистрировано в 2006 году в Москве. На данный момент предприятие работает эффективно и имеет прибыль в размере 465 тыс. рублей в 2017 году [2].

Для того, чтобы проанализировать показатели, связанные с оплатой труда, рассмотрим нижеприведенную таблицу.

Таблица 1

Экономические показатели ООО РТС «Восточное» за 2016–2017 годы

Показатель	2016	2017	Изменения	
			В абс. выражении, тыс. руб.	В %
Среднегодовой фонд оплаты труда (руб.)	1892	1977	+85	104,49
Средняя зарплата (руб.)	19,7	20,6	0,9	104,57
Среднесписочная численность работников (чел.)	8	8	-	100

Из приведённой таблицы видно, что численность персонала за рассматриваемый период осталась неизменной и составляет 8 человек. Средняя заработная плата увеличилась с 19,7 тыс. рублей до 20,6 тыс. рублей в отчетном 2017 году. В связи с возрастанием средней заработной платы, годовой фонд оплаты труда увеличивается на 85 тыс. рублей и составил 1977 тыс. рублей. Увеличение фонда оплаты труда говорит о росте расходов на заработную плату работникам ООО РТС «Восточное», в том числе о росте премий, надбавок и каких-либо компенсаций в пользу рабочего персонала [3, с 852].

На предприятии используется повременная форма оплаты труда, рассчитываемая исходя из установленного оклада за фактически отработанное время. Размеры окладов для различных категорий работников ООО РТС «Восточное» устанавливаются в Положении об оплате труда и указываются в штатном расписании. Основопологающим документом при расчёте заработка рабочего-повременщика является табель учёта использования рабочего времени.

Аналитический учёт заработной платы ведется с использованием лицевого счёта, расчётной ведомости, платежной ведомости, расчётно-платежной ведомости. В этих формах отражается информация по начислению оплаты труда, удержаниям, начисленным налогам, выплатам и т.д. [4].

Учет расчетов по заработной плате ведется на синтетическом счёте 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», являющимся пассивным по отношению к балансу. Оборот по кредиту показывает сумму начисленной заработной платы, премий, пособий и прочих платежей. Рассмотрим корреспонденцию счёта 70 с некоторыми другими счетами в приведённой ниже таблице.

Таблица 2

Корреспонденция счёта 70 с другими счетами ООО РТС «Восточное»

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
Сумма заработной платы, выплаченная наличным	70	50
Сумма удержанных из заработной платы налогов в бюджет	70	68
Сумма депонированной заработной платы	70	76
Сумма, удержанной зарплаты в погашение задолженности за ранее нанесённый ущерб предприятию	70	73
Сумма начисленных пособий по временной нетрудоспособности всем работникам, пособий по беременности и родам, прочие выплаты за счёт средств социального страхования.	69	70
Суммы начисленной заработной платы всем категориям сотрудников за проработанное и не проработанное время, за выполненные работы, доплаты в ночное время, сверхурочное время, суммы начисленных премий.	20	70

Немаловажным вопросом в организации труда ООО РТС «Восточное» является мотивация работников. Мотивация может проявляться в виде как материального стимулирования, так и нематериального. Таким образом, доходы сотрудников складываются не только из повременной заработной платы, но и из надбавок и доплат, играющими важную роль в материальном стимулировании. Также к материальному стимулированию персонала можно отнести доплаты за совмещение профессий и за высокое качество выполненной работы. Размер таких доплат определяется и устанавливается самим ООО РТС «Восточное». К нематериальному стимулированию можно отнести продвижение по карьерной лестнице, улучшение рабочих условий, соревнование за звание лучшего сотрудника месяца и более гибкий график работы.

Предприятию важно не превратить материальное стимулирование в простую постоянную выплату, не зависящую от вклада работника в трудовой процесс, так как следствием этого может стать неудовлетворенность работника в случае неполучения такого вида денежных средств [5, с 149].

Таким образом, рассмотрев деятельность ООО РТС «Восточное», можно отметить, что организация работает эффективно и её деятельность соответствует требованиям законодательства и нормативным документам. Организация всячески мотивирует сотрудников, стимулирует производительность труда с помощью как материальных, так и нематериальных вариантов. Заработная плата сотрудников напрямую зависит от их вклада в рабочий процесс.

Так как целью статьи являлось рассмотрение и оценка оплаты труда работников ООО РТС «Восточное», данная статья может представлять интерес как руководителям каких-либо организаций, так и для персонала с ознакомительной целью.

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: Принят государственной думой 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018) // СПС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

2. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08.02.1998 № 14 ФЗ (ред. от 01.02.2018) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/

3. Астафурова, И.С. Оценка методик формирования системы показателей деятельности организаций / И.С. Астафурова // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 850–854.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Принят Государственной Думой РФ 16.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // СПС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

5. Ветлужских, Е.Н. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика / Е.Н. Ветлужских. 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2016. 149 с.

Рубрика: Учет, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования

УДК 332.871.1, 657.01

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ ТОВАРИЩЕСТВА СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ, ПРИМЕНЯЮЩЕГО УПРОЩЕННУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ОСОБЕННОСТИ И РЕКОМЕНДАЦИИ

О.В. Монид
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Учет и отчетность товарищества собственников жилья имеют свою специфику, обусловленную целями и задачами организации. В данной статье рассмотрены основные особенности бухгалтерского учета в товариществах собственников жилья и даны рекомендации по составлению отчетности таких организаций.

Ключевые слова и словосочетания: товарищество собственников жилья, бухгалтерский учет, отчетность, целевое финансирование, бухгалтерский баланс, отчет о целевом использовании средств.

ACCOUNTING AND REPORTING OF THE PARTNERSHIP OF HOMEOWNERS APPLYING THE SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM: FEATURES AND RECOMMENDATIONS

Accounting and reporting of the partnership of homeowners have their own specifics, determined by the goals and objectives of the organization. This article examines the main features of accounting in partnerships of homeowners and provides recommendations on the compilation of accounts of such organizations.

Keywords: homeowners' partnership, accounting, reporting, target financing, balance sheet, statement of purposeful use of funds.

Товарищество собственников жилья (ТСЖ) – это некоммерческая организация, объединяющая собственников помещений в многоквартирном доме для организации коллективного управления всем недвижимым имуществом, обеспечения его использования, обладания и распоряжения в пределах, определенных нормами законодательства [1].

Законодательство в жилищно-коммунальной сфере претерпевает в последние годы значительные изменения, реформа системы управления жилищно-коммунальным хозяйством позволила собственникам жилья активно включиться в заботы по содержанию жилого фонда.

Среди несомненных плюсов ТСЖ – заинтересованность собственников жилья в обеспечении надлежащего качества жилищно-коммунальных услуг, экономии ресурсов, бережном отношении к имуществу, минимизации расходов по эксплуатации дома, и при этом, наличие возможности у каждого члена ТСЖ влиять на решение вопросов, касающихся своего дома.

Но вместе с новыми правами, владельцы жилья получают и новые обязанности, связанные с необходимостью самостоятельно организовать оказание жилищных услуг, в некоторых случаях коммунальных услуг и даже капитального ремонта собственных многоквартирных домов. Актуальность данного исследования состоит в том, что для организации успешного и экономного управления многоквартирным домом нужны в первую очередь компетентные специалисты: управленцы, юристы, бухгалтеры.

Целью исследования является определение особенностей бухгалтерского учета и формирования отчетности в такой некоммерческой организации, как товарищество собственников жилья, применяющего упрощенную систему налогообложения (УСН) предложение вариантов внесения изменений в формы бухгалтерской отчетности для увеличения ее информативности.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 12.01.1996 №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» некоммерческие организации обладают специальной правоспособностью, они могут осуществлять деятельность, направленную на достижение целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям [2]. Перечень видов хозяйственной деятельности ТСЖ является закрытым, согласно статье 152 Жилищного Кодекса РФ в него входят:

- обслуживание, эксплуатация и ремонт недвижимого имущества в многоквартирном доме;
- строительством дополнительных помещений и объектов общего имущества в многоквартирном доме;
- сдача в аренду, внаем части общего имущества в многоквартирном доме.

Товарищество собственников жилья – организация, основанная на членстве. По российскому законодательству членами ТСЖ могут быть граждане, юридические лица, публичные образования – собственники как жилых, так и нежилых помещений многоквартирного дома.

Одна из основных особенностей ведения бухгалтерского учета в ТСЖ связана с тем, что базой для обеспечения основной деятельности товарищества являются взносы участников ТСЖ, а также собственников, не являющихся участниками товарищества, поскольку согласно пункту 1 статьи 39 Жилищного Кодекса РФ обязанность содержать общее имущество возложена на всех собственников жилья вне зависимости от того, входят они в состав членов ТСЖ, управляющего данной жилой недвижимостью, или нет.

Такие поступления на выполнение целевой деятельности ТСЖ относятся к целевым и не включаются в налогооблагаемые доходы по УСН при условии, что организацией ведется раздельный учет доходов и расходов, произведенных в рамках целевых поступлений (пп. 14 п. 1 ст. 251 Налогового Кодекса РФ). Для того, чтобы проще было разделять суммы, учитываемые при налогообложении и не учитываемые, к счету 86 «Целевое финансирование» открывают субсчета для учета полученных целевых сумм в разрезе источников поступлений, например, «Вступительные, членские взносы в ТСЖ», «Поступления от собственников квартир на содержание и текущий ремонт общего имущества», «Финансирование капитального ремонта собственниками жилья», «Дотации из бюджета на проведение капитального ремонта», «Прочие целевые поступления».

Также важно обеспечить раздельный учет расходов средств, полученных в качестве целевых поступлений. Поэтому бухгалтеру ТСЖ следует уделить достаточное внимание составлению сметы расходов и распределения затрат, организации аналитического учета издержек организации. Смета утверждается на общем собрании товарищей и в дальнейшем является основным планово-расчетным документом при ведении бухгалтерского учета ТСЖ.

Особенная ответственность возлагается на бухгалтера при отсутствии у товарищества приносящей доход деятельности, в данном случае рекомендуется создание резервных фондов, которые помогут «свести концы с концами» при незапланированном повышении расценок и тарифов поставщиков услуг по содержанию и ремонту жилого фонда, при необходимости проведения непредвиденных (аварийных) работ, при несвоевременной оплате собственниками помещений целевых взносов.

Много вопросов у бухгалтеров возникает при организации расчетов собственников жилья за коммунальные платежи с использованием счета ТСЖ. Специалисты Минфина считают, что все суммы жилищно-коммунальных платежей являются доходом ТСЖ на УСН (Письма Минфина России от 05.04.2013 N 03-11-06/2/11195, от 29.10.2012 N 03-11-11/329 и от 19.04.2011 N 03-11-06/2/62). Существует судебная практика, когда судьи в этом вопросе не соглашались с финансистами, признавая, что коммунальные платежи в доходы по УСН включать не нужно, так как деньги в полном объеме тратятся на оплату услуг ресурсоснабжающих компаний (Постановление ФАС Центрального округа от 12.10.2011 по делу N А35-10708/2010, Решение ВАС РФ от 22.12.2010 N ГКПИ10-1401).

Такой же позиции придерживается И.А. Фельдман, кандидат технических наук, профессор, председатель Экспертного совета по методологии бухгалтерского учета в некоммерческих организациях Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, член Экспертного совета при Комитете Госдумы по жилищной политике и ЖКХ. По его мнению, поступление на расчетный счет ТСЖ коммунальных платежей не связано с увеличением собственных средств организации, не несет никакой экономической выгоды. Поэтому данные поступления не могут признаваться доходом, и, следовательно, при начислении коммунальных платежей не могут использоваться счета 90 и 91. Смысл этих обязательств состоит в том, что поступающие средства должны быть израсходованы организацией строго по их назначению, то есть для оплаты коммунальных услуг в соответствии с их объемом и качеством. Фельдман рассматривает коммунальные платежи как встречные обязательства перед собственниками и рекомендует начисление коммунальных платежей отражать операцией, в которой как по дебету, так и по кредиту используется счет 76 [3].

Важной особенностью некоммерческих организаций является то, что они не преследуют извлечение прибыли в качестве цели своей деятельности и не распределяют полученную прибыль между своими членами [2]. Товарищество собственников жилья может осуществлять приносящую доход деятельность, с использованием полученного дохода только на цели, для реализации которых организовано товарищество. Учитываются доходы на 91 счете «Прочие доходы и расходы» и в полном объеме являются объектом налогообложения.

Учет имущества ТСЖ также имеет некоторые особенности, в частности четкое разграничение имущества на относящееся и не относящееся к уставной деятельности. Жилищный фонд и нежилые помещения, принадлежащие собственникам, не отражаются на балансе ТСЖ. По основным средствам и нематериальным активам полностью используемым в основной деятельности, износ и амортизация не начисляются. Учитывается их износ, и учет его ведется на забалансовом счете в пообъектной аналитике.

По использованию имущество ТСЖ также делится на применяемое в основной деятельности (например, снегоуборочные машины, газонокосилки, аппаратура для видеонаблюдения)

и являющееся результатом деятельности ТСЖ и увеличивающее общедомовое имущество (детские площадки, беседки во дворах, веранды и прочее). Используемое самим ТСЖ имущество учитывается на балансе как объекты основных средств, а вторая группа подлежит учету на забалансовых счетах. При этом затраты на создание общедомового имущества (например, устройство детской площадки) относятся на расходы по уставной деятельности ТСЖ.

ТСЖ на УСН могут применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, в частности, относить стоимость приобретенных материалов на затраты сразу по их приобретению, а материалы и инвентарь, закупленные, но не сразу израсходованные, учитывать на специальном забалансовом счете по стоимости приобретения, что закрепляется в учетной политике организации.

Фактические затраты ТСЖ на осуществление основной уставной деятельности правильнее учитывать не на производственных счетах (20, 26), а отражать на счете 96 «Резервы предстоящих расходов», субсчет «Резерв расходов по смете» с возможностью сохранения по данному субсчету как кредитового (экономия по смете), так и дебетового (перерасход по смете) сальдо.

В большинстве случаев товарищества собственников жилья предпочитают использовать упрощенную систему налогообложения. Дополнительное преимущество применения такого режима для ТСЖ – возможность начисления и уплаты страховых взносов по пониженной ставке (20 процентов).

Бухгалтерская отчетность ТСЖ на «упрощенном» режиме состоит из «Бухгалтерского баланса», «Отчета о финансовых результатах», «Отчета о целевом использовании средств» и приложений к ним. При чем «Отчет о финансовых результатах» составляется в том случае, если в отчетном году ТСЖ осуществлялась приносящая доход деятельность и полученный доход превысил уровень существенности (обычно составляет 5 процентов от валюты баланса).

В структуру бухгалтерского баланса товарищества собственников жилья при его составлении можно рекомендовать внести некоторые изменения (табл. 1). Во-первых, если в разделе II «Оборотные активы» выделять из состава дебиторской задолженности задолженность по расчетам с собственниками жилья, и аналогично поступать с кредиторской задолженностью в разделе V «Краткосрочные обязательства», это поможет оценить реальное состояние задолженности организации и снять многие вопросы при проверках. Кроме того, в V разделе следует выделять статью «Экономия (перерасход) по смете», этот показатель наглядно покажет результат уставной деятельности.

Таблица 1

Изменения в структуре баланса ТСЖ

АКТИВ	ПАССИВ
II «Оборотные активы»	V «Краткосрочные обязательства»
Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
в т.ч. по расчетам с собственниками	в т.ч. по расчетам с собственниками
Денежные средства	Экономия (перерасход) по смете

Как известно, раздел III Баланса некоммерческой организации называется «Целевое финансирование» и в нем отсутствует статья «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». В случае, если товарищество собственников жилья оказывает приносящую доход деятельность, эту статью следует сохранить, ведь согласно части 4 статьи 169 Жилищного Кодекса РФ прибыль ТСЖ может направляться на формирование фонда капитального ремонта, но данную норму закона нельзя использовать, относя нераспределенную прибыль в кредит счета 86 «Целевое финансирование».

Отчет о целевом использовании средств – основная форма отчетности некоммерческой организации, которая показывает динамику поступления и расходования средств, полученных на осуществление уставной деятельности.

Применительно к отчетности ТСЖ информацию о поступлении средств рекомендуется заполнять в соответствии с открытыми к счету 86 субсчетами и в обязательном порядке вписывать строку «Финансирование капитального ремонта собственниками жилья», выделяя данные средства из общего объема целевых поступлений.

В Разделе «Использование средств» Отчета о целевом использовании средств ТСЖ строку 6320 «Расходы на содержание аппарата управления» следовало бы озаглавить «Расходы

на содержание и ремонт общего имущества», строку 6324 «Содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)» – «Содержание и текущий ремонт общего имущества», строку 6325 «Ремонт основных средств и иного имущества» – «Капитальный ремонт общего имущества», по крайней мере заполнять данные строки бухгалтеру ТСЖ рекомендуется в соответствии с «новыми» их названиями.

Таким образом, при заполнении отчета о целевом использовании средств в соответствии с данными бухгалтерского учета, детализируя поступления и затраты аналогично смете доходов и расходов ТСЖ, учитывая информацию о дебиторской и кредиторской задолженности, указанную в Балансе, можно получить наглядную информацию о результате хозяйственной деятельности товарищества за отчетный год.

1. Жилищный Кодекс РФ [Электронный ресурс] // ЖК РФ 2018 с комментариями. Новая редакция Жилищного Кодекса с изменениями на 2018 год. URL: <http://www.jkodeksrf.ru/>

2. Федеральный закон Российской Федерации от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О некоммерческих организациях" [Электронный ресурс] URL: <http://legalacts.ru/doc/FZ-0-nekommercheskih-organizacijah/>

3. Фельдман И.А. Отражение коммунальных платежей в бухгалтерском учете ТСЖ, ЖСК и управляющих организаций Журнал "Управление многоквартирным домом", № 10, 2014

4. СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/>

5. Гассуль, В. Электронная книга «ТСЖ. Организация и эффективное управление» / В.А. Гассуль [Электронный ресурс]. URL: <http://detectivebooks.ru/book/28191986/?page=1>

Рубрика: Учёт, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования

УДК 657

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ ТОВАРИЩЕСТВА СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ, ПРИМЕНЯЮЩЕГО УПРОЩЕННУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ОСОБЕННОСТИ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Т.А. Мордовская
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрены вопросы, относящиеся к бухгалтерскому учёту и отчетности в некоммерческой организации товарищества собственников жилья. Актуальность статьи заключается в практической значимости анализа правовой и бухгалтерской законодательной базы, для повышения эффективности функционирования ТСЖ.

Ключевые слова и словосочетания: ЖКХ, ТСЖ, бухгалтерский учет, налоговый учет, внешний и внутренний контроль.

ACCOUNTING AND REPORTING OF A PARTNERSHIP OF HOMEOWNERS APPLYING A SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM: FEATURES AND RECOMMENDATIONS

The article deals with issues related to accounting and reporting in the non-profit organization of the homeowners association. The relevance of the article is the practical significance of the analysis of the legal and accounting legislation, to improve the effectiveness of the HOA.

Keywords: housing and communal services, HOA, accounting, tax accounting, external and internal control.

Введение. Товарищество собственников жилья (ТСЖ) это некоммерческая организация, созданная в целях управления многоквартирным домом. Членами ТСЖ становятся владельцы квартир, а деятельность организации направлена на решение вопросов по содержанию недвижимого имущества.

Основная часть. Жилищно-коммунальное хозяйство основным видом деятельности, является постоянное, непрерывное обеспечение теплоснабжением, горячее и холодное водоснабжением, водоотведением и электроэнергией, обновление и развитие производственно-технической базы предприятий, экономия энергоресурсов, обеспечение качественного, доступного и надежного уровня жилищно-коммунальных услуг. Сфера ЖКХ в России – это естественная монополия. Как правило, она диктует условия пользователям своих услуг и работ. Но ведь эта отрасль монополист не только в России, но и во всем мире [1, с. 19]. С 2014 г. по поручению Президента России рост тарифов приведен в соответствие с ростом инфляции. Такой механизм расчетов услуг естественных монополий будет актуален в течение 5 лет [2, с. 115].

Главная черта ЖКХ как сектора экономики выражаются в оказании услуг, под которыми в соответствии с принятыми в РФ методами статистического учета подразумеваются полезные результаты производственной деятельности, удовлетворяющие определенные потребности потребителей, но не имеющие материально-вещественной формы, вследствие чего на них не распространяются права собственности [3, с. 17].

Работающие организации в области ЖКХ предлагает выбор вариантов ведения бухгалтерского учета, поскольку ЖКХ:

- ограниченность при принятии решений по вопросам ценообразования в предоставлении услуг населению;
- ведение бухгалтерского учета осложнено требованиями налоговых органов по ведению раздельного учета имущественных объектов, хозяйственных операций, подлежащих налогообложению и освобождаемых от налогообложения;
- целевое использование бюджетных средств на покрытие убытков от оказания услуг требует раздельного учета услуг населению и другим потребителям.

ТСЖ являются посредником между коммунальными организациями и множеством собственников. Отличительной чертой товариществ является то, что основными источниками поступления денежных средств являются целевые поступления. В соответствии с п. 2 ст. 151 Жилищного кодекса Российской Федерации ТСЖ могут получать целевые средства в виде:

- обязательных платежей;
- вступительных взносов;
- иных взносов членов ТСЖ;
- субсидий на обеспечение эксплуатации общего имущества в многоквартирном доме, проведение текущего и капитального ремонта, предоставление отдельных видов коммунальных услуг и иных субсидий.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета, финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению (далее – Инструкция) для обобщения информации о движении целевых средств предназначен счет 86 «Целевое финансирование». Средства целевого назначения, полученные в качестве источников финансирования содержания, текущего и капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме, отражаются по кредиту счет 86 «Целевое финансирование». Для достоверного ведения хозяйственных операций, необходимо четко разделять все расходы по содержанию многоквартирного дома на две составляющие: это расходы на содержание общего имущества, включая расходы на модернизацию и капитальный ремонт (целевые расходы) и расходы на содержание ТСЖ.

Правовой основой денежных расчетов служат обязательства (договора), которые заключены с коммунальными организациями и с обслуживающими организациями на содержание и ремонт многоквартирного дома.

Рассмотрим еще одну проблему, возникающую при ведении бухгалтерского учета в ТСЖ. Речь идет об организации расчетов с собственниками жилья. Когда создается ТСЖ не все собственники помещений могут стать членами товарищества. Для правильной и достоверной организации учетного процесса нужно расчеты с членами и не членами ТСЖ вести обособленно. Можно выделить два направления. Первый вариант предлагает вести все расчеты с собственниками (независимо от того, члены или не члены ТСЖ) на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчете 5 «Расчеты с собственниками помещений». Однако существ-

вует и противоположное мнение, согласно которому «все денежные поступления от владельцев помещений в ТСЖ необходимо разделить на два источника:

- от владельцев помещений – членов ТСЖ
- от собственников помещений, не являющихся членами ТСЖ.

Денежные поступления от собственников – членов товарищества в бухгалтерском учете ТСЖ должны быть отражены следующим образом: Д-т счета 51 «Расчетные счета» К-т счета 76.5 «Расчеты с собственниками помещений».

Денежные поступления от собственников, не являющихся членами товарищества, отражаются следующей проводкой: Д-т счета 51 «Расчетные счета» К-т счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» нужно согласиться с данным вариантом организации бухгалтерского учета расчетов и при этом, заключать договоры на оказание услуг владельцами, не членами ТСЖ. Так, предлагается заключить с каждым собственником помещений агентский договор, при котором ТСЖ будет посредником между владельцами жилья и коммунальными организациями, обслуживающими организациями. Для подтверждения его реальности целесообразно установить символическую сумму агентского вознаграждения [4].

Для представления информации о состоянии расчетов с собственниками имущества предлагается вести аналитический учет на указанных ранее счетах следующим образом:

- 1) по собственникам имущества;
- 2) по видам услуг (например, вывоз ТБО, обслуживание лифтов, содержание жилья, отопление, водоотведение, электроэнергия и пр.).

Смета является основным финансовым документом товарищества собственников, которая ежегодно утверждается на общем собрании членов ТСЖ. В смете раскрываются доходы и расходы товарищества.

К расходам товарищества собственников жилья относятся:

1. Затраты на обслуживание и ремонт общего имущества
2. Затраты на капитальный ремонт многоквартирного дома.
3. Взносы и отчисления в резервный фонд.
4. Затраты иные цели в рамках законом и уставом ТСЖ.

К доходам товарищества (кооператива) относятся:

1. Взносы собственников помещений многоквартирного дома на эксплуатационные расходы.
2. Бюджетные финансирование (субсидии на оплату жилья, компенсация льгот по оплате жилья).
3. Иные целевые поступления.
4. Доходы от предпринимательской деятельности.

ТСЖ заключает договоры с подрядчиками, принимает решения по организации взаимоотношений с владельцами, распоряжается общим имуществом дома, получая при этом дополнительные доходы от его эксплуатации, которые являются доходами собственников [5, с. 13].

Прибыль так же может служить источником финансирования расходов по смете, наравне с целевыми поступлениями, получаемая ТСЖ от ведения предпринимательской деятельности (например, аренда общего имущества: реклама, установка телекоммуникационной аппаратуры и средств связи и пр.). ТСЖ может заниматься предпринимательской деятельностью, но только в рамках достижения основных целей, ради которых создано ТСЖ. Значит, прибыль, получаемая ТСЖ от предпринимательской деятельности, должна направляться на финансирование основной деятельности. Расходы по основной деятельности ТСЖ — это расходование целевых средств, а, следовательно, уменьшением активов организации. С 01.09.2014 некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставом, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует таким целям (п. 4 ст. 50 ГК РФ). При этом, согласно п.5 ст.50 ГК РФ, НКО, которой предусмотрено для ООО. Таким образом, ТСЖ, которые осуществляют не только основную деятельность по управлению МКД, но и иную приносящую доход, по состоянию на 01.01.2015 должны иметь имущество на не мене 10 000 руб. [6].

ТСЖ имеет право самостоятельно формировать смету доходов и расходов на год, на необходимые расходы, а именно содержание и ремонт общего имущества в МКД, затраты на капитальный ремонт и реконструкцию МКД, взносы и отчисления в резервный фонд, а также расходы на иные цели, закрепленные в уставе; устанавливать размеры платежей и взносов на основе принятой сметы доходов и расходов на год товарищества для каждого владельца поме-

шения в МКД в соответствии с его долей в праве общей собственности на общее имущество в МКД.

Учет расчетов в товариществе собственников жилья необходимо обобщать и сопоставлять расходы начисленных по смете и фактически израсходованных сумм, и как результат, необходимости отражения в учете данных операций. Есть несколько противоположных вариантов. Многие экономисты ставят под сомнение целесообразность применения счета 20 и 26. Счет 20 «Основное производство» противоречит основной деятельностью ТСЖ, ведь никакого производства у организации нет. Наименование счета 26 «Общехозяйственные расходы, не совершенно отражает полноту хозяйственных операций, так как кроме общехозяйственных, у ТСЖ имеются иные виды расходов. По правилам бухгалтерского учета, 26 счет ежемесячно нужно закрывать, что не всегда оправданно в хозяйственной деятельности ТСЖ. С данными доводами нельзя не согласиться. Некоторые авторы предлагают вести данные хозяйственные операции целесообразно вести на синтетическом счете 96 «Резервы предстоящих расходов». Как и счет 86 «Целевое финансирование», счет является пассивным, и отражение на нем расходов по основной деятельности будет представляться не в увеличении активов, а в дебетовании источника. По мнению Фадейкиной Н.В., данный подход упрощает бухгалтерский учет в ТСЖ. Но, идя в данном направлении, главное не забывать о цели бухгалтерского учета – обеспечение полной достоверной адекватной информацией о деятельности ТСЖ, и для контроля за правильностью хозяйственных операций, наличием и движением обязательств [7]. Ежемесячно счет 96 «Резервы предстоящих расходов» кредитуется на величину предполагаемых расходов согласно смете, а это значит, что по кредиту счета 96 создается резерв будущих расходов за счет целевых поступлений из бюджета или от членов ТСЖ: Д-т счета 86 «Целевое финансирование» К-т счета 96 «Резервы будущих расходов». Суммы фактических затрат отражаются по дебету счета 96 «Резервы будущих расходов» и кредиту разных счетов учета расчетов и материальных ценностей: Д-т счета 96 К-т счета 10, 60, 69, 70 и др.

Счет 96 – пассивный, таким образом, по кредиту отражается формирование резерва согласно смете, а по дебету – его расход. Возникает сложность в отражении начисления фактических расходов для контрагентов – не членов ТСЖ.

Формирование резерва по смете отражается по дебету счета 20, субсчет 2 и кредиту счета 96, а фактические затраты в момент их возникновения отражаются по дебету счета 96 в корреспонденции со счетами учета материальных ценностей и расчетов, что для контрагентов – не членов ТСЖ выполнение услуг носит договорный характер и должно отражаться на счете 90 «Продажи»). Но в Инструкции данная корреспонденция счетов отсутствует. Кроме того, стоимость ремонта основных средств, суммы оплаты труда работникам за время отпуска и др. – это оценочные обязательства, учитываемые по правилам Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010), но данный стандарт не распространяется на социально ориентированные некоммерческие организации. ТСЖ, как и все остальные организации, должно отражать оценочные обязательства на счете учета резервов предстоящих расходов, значит, учитывать обычные расходы на нем нельзя.

Оба способа, имеет право на существование несмотря на недостатки, так как нормативно разработанного обоснованного подхода по организации ведения бухгалтерского учета на сегодняшний день нет. Авторы приходят к выводу о необходимости контроля за расходами в соответствии со сметой обособленно на отдельном счете. Для этого возможно открыть забалансовый счет (например, 012) и назвать его «Сметные расходы», аналитический учет на котором вести по статьям. Значит, аналитический учет на забалансовом счете 012 «Сметные расходы» целесообразно организовать в разрезе статей сметы. Анализируя дебетовый и кредитовый обороты по данному счету ежемесячно, можно определять экономию или перерасход по каждой статье сметы. Вести учет на данном счете имеет еще одно значение, а именно: сумма кредитовых оборотов по счету 86 и 90.1 в корреспонденции со счета 76 и 62 должны соответствовать кредитовому обороту счета 012, а кредитовый оборот по счету 20 должен соответствовать дебетовому обороту счета 012. Такой метод ведения бухгалтерского учета даёт возможность оперативно формировать отчет о целевом использовании средств ТСЖ.

Одна из главных направлений осуществляемый в концепции реформы в области ЖКХ становится улучшение внутреннего контроля в деятельности ТСЖ. В учетной политике должна быть прописана методика организации внутреннего контроля за деятельностью некоммерче-

ской организации, поскольку является важным направлением для повышения финансовой устойчивости организации и эффективности использования ресурсов.

Большинство экспертов в сфере аудита замечают, что система внутреннего контроля включает три основных элемента: среду контроля, учетную систему и контрольные процедуры. Л.В. Егорова в своей монографии предлагает систему внутреннего контроля применительно к некоммерческим организациям: надлежащая система бухгалтерского учета, контрольная среда и отдельные контрольные процедуры [8, с. 482]. Внутренний контроль – это непрерывный процесс, состоящий из набора процедур и мер, организованных в ТСЖ и направленных на повышение качества и достоверности бухгалтерского учета, для исключения возможных нарушения законодательства РФ и влияет на результат управления. Состав элементов внутреннего контроля для некоммерческих организаций нормативно не определен. Для внутреннего контроля характерны следующие элементы:

- метод планирования управленческого контроля, например, периодическое сопоставление фактических результатов в деятельности организации с плановыми показателями;
- обязательная системы внутреннего аудита. В некоммерческих организациях система внутреннего аудита крайне редко, но встречается.

Внутренний контроль некоммерческой организации – это, прежде всего, обязанность представлять в определенные сроки, в установленном объеме и по предписанным требованиям отчетность по проектам договоров, которые финансируют те или проекты и программы. Внедрение системы внутреннего контроля для руководителей хозяйствующих субъектов ЖКХ – дело непростое, так как сопровождается большими организационными и структурными изменениями. Однако отсутствие систем контроля означает высокий риск недостоверности финансовой отчетности и неэффективности деятельности субъекта [9, с. 119]. По мнению Л.В. Гусаровой, внутренней контролю в некоммерческих организациях возрастает, так как речь идет не только о деятельности самой организации как таковой, но и о контроле за реализацией проектов и программ за счет средств полученного бюджетного финансирования [10, с. 100]. Важную роль в построении эффективной системы контроля отводится руководству ТСЖ. Набор элементов в первую очередь должен отвечать требованиям и принципам действующего законодательства. Для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью товариществ собственников жилья и жилищных кооперативов ст. 117 и 145 Жилищного кодекса предусмотрено создание органа, который наделяется данными полномочиями. Данным органом является ревизионная комиссия (ревизор). Согласно ст. 120 Жилищного кодекса, избрание ревизионной комиссии (ревизора) производится на общем собрании жилищно-строительного кооператива на срок не более 3 лет, а в соответствии со ст. 150 Жилищного кодекса, для товарищества собственников жилья — на срок не более 2 лет. Срок полномочий ревизионной комиссии (ревизора) исчисляется с момента ее (его) избрания и до следующего избрания ревизионной комиссии (ревизора). Жилищный кодекс РФ не обуславливает случаев и не предусматривает оснований досрочного прекращения полномочий ревизионной комиссии (ревизора). Отличительной чертой функционирования ревизионной комиссии в ТСЖ является ее безвозмездный характер, значит, нет необходимости определять источники ее финансирования. Результативность работы ревизионной комиссии оценивается на общем собрание владельцев жилья. В состав комиссии не могут входить лица, входящие в состав руководящих органов. Комиссия из своего состава избирает председателя комиссии. Количество членов комиссии определяется уставом ТСЖ. В соответствии с законодательством ревизионные комиссии обязаны проводить плановые проверки финансовой деятельности не реже одного раза в год, давать заключение о выполнении сметы дохода и расхода за прошлый год. На основании результатов проверки формируется отчет, который зачитывается на общем собрании. Ревизионная комиссия проверяет исполнение сметы доходов и расходов товарищества, установленные размеры обязательных платежей и взносов. В обязанности ревизионной комиссии не входит составление сметы доходов и расходов. Полномочия ревизионной комиссии входит проверка:

- наличия утвержденных смет доходов и расходов;
- правильности составления сметы доходов и расходов, обоснованности расчетов по конкретным видам доходов и расходов;
- своевременности представления сметы доходов и расходов собственникам помещений, которые;
- достоверности составления отчетности по исполнению сметы доходов и расходов.

Комиссия проверяет правильность начисления тарифов для оплаты услуг ЖКХ, распределении экономии. На основании первичных документов (банковских выписок, отчетов по кассе, авансовых отчетов) комиссия проверяет поступление денежных средств, и их расходование. Ревизия кассовых операций нужна для проверки полноты и достоверности отражения денежных средств, полученных в банке, в кассу при осуществлении хозяйственных операций. Ревизия операций по расчетному счету предусматривает:

- проверку законности и достоверности проведенных по расчетному счету операций;
- проверку обоснованности произведенных хозяйственных операций и их отражение на счетах в банке.

Проверка расчетного счета: по банковским выпискам с приложенными к ним документами, оборотные сальдовые ведомости по счету 51 «Расчетный счет», и данным главной книги. На основании первичных документов по кассе и по расчетному счету и ведомостей начисления оплаты за квартиру осуществляется анализ оплаты за услуги ЖКХ. Надо уделить внимание особенностям финансирования деятельности ТСЖ. При проверке отчетной документации нужно обратить внимание на увязку данных «Отчета о целевом использовании полученных средств» с другими формами отчетности и данным первичного учета. Особенно требуется проверка налоговой отчетности некоммерческих организаций. ТСЖ применяют УСН и при определении налогооблагаемой базы не учитывают вступительных и членских взносов, пожертвований, отчислений на формирование резерва на проведение всех видов ремонтов. Налоговый учет других платежей, поступающих в ТСЖ от его членов, в составе доходов будет зависеть от договорных отношений ТСЖ и его членов. Платежи квартиросъемщиков за обслуживание лифтового хозяйства, системы пожарной безопасности и вывоз твердых бытовых отходов, поступающие на счет ТСЖ и перечисляемые в дальнейшем другим контрагентам, оказывающим эти услуги, в состав доходов не включаются, поскольку ТСЖ не является стороной, которая может оказывать данные услуги. Таким образом, результатами организации ревизионной комиссии будут являться: повышение прозрачности деятельности ТСЖ в части расчетов между коммунальными организациями, населением и ТСЖ, а также повышение удовлетворенности граждан качеством предоставляемых услуг.

Заключение. Нужно отметить, что основы построения бухгалтерского учета и внутреннего контроля системы ЖКХ требуют дальнейших исследований и глубокой проработки. Как показывает проведенное исследование, существует ряд проблем бухгалтерского учета в некоммерческих организациях в области ЖКХ, требующих решения как на законодательном уровне, так и уровне субъектов хозяйствования. Отсутствие единого подхода в учетной методологии ведет к ошибкам в бухгалтерском учете и, как результат, к снижению полноты и достоверности сформированной на его основе бухгалтерской отчетности. Учетная политика организаций часто разрабатывается формально и не способствует повышению эффективности управления. Несмотря на то, что ТСЖ относятся к субъектам малого предпринимательства, учетный процесс в их среде требует высокого уровня организации аналитического учета. Контроль за деятельностью ТСЖ осуществляется как на законодательном уровне, так и на уровне экономического субъекта, что повышает роль системы внутреннего контроля. Внедрение системы внутреннего контроля является необходимым и обязательным условием эффективного функционирования таких некоммерческих организаций. Основным звеном системы внутреннего контроля является создание ревизионной комиссии, которая обязана осуществлять контроль за финансово-хозяйственными деятельностью. Таким образом, предложенные в статье методологические подходы к бухгалтерскому учету расчетов за жилищно-коммунальные услуги, системе внутреннего контроля обеспечат заинтересованных пользователей достоверной информацией о расчетах ТСЖ, повысят уровень контроля за целевым использованием средств и качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг.

1. Кожина Т.В. Особенности налогообложения товариществ собственников жилья / Т.В. Кожина, Ю.С. Колобанова // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 25. С. 16.

2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.04.2004 № 188-ФЗ (ред. от 13.07.2015). URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 25.04.2018).

3. Парасоцкая, Н.Н. Товарищества собственников жилья: проблемы учета и налогообложения / Н.Н. Парасоцкая // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 18. С. 21.

4. О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства: Федеральный закон от 21.07.2007 № 185-ФЗ (в ред. от 29.06.2015).

5. Кудашкин, А.В. Жилищное право: учеб. пособие / А.В. Кудашкин. М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2013. С. 111.

6. Шоломова, Е.В. Новые требования к ТСЖ, осуществляющим приносящую доход деятельность / Е.В. Шоломова // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение. 2014. № 12. С. 24–29.

7. Фадейкина, Н.В. Влияние институциональных основ на реализацию учетных процессов в жилищно-коммунальном хозяйстве / Н.В. Фадейкина // Сибирская финансовая школа. 2010. № 1. С. 88–91.

8. Егорова, Л.В. Учет и аудит в некоммерческих организациях: монография / Л.В. Егорова. Новочеркасск: Оникс+, 2008. 467 с.

9. Кибирева, Е.А. Система внутреннего контроля затрат субъекта жилищно-коммунального хозяйства / Е.А. Кибирева, С.А. Городкова // Сибирская финансовая школа. 2014. № 2. С. 117–121.

10. Гусарова, Л.В. Концепция бухгалтерского учета, аудита и анализа в некоммерческих организациях: монография / Л.В. Гусарова. Казань: Познание, 2009. 262 с.

Рубрика: Учёт, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования

УДК 657.6

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ КАК САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.А. Низамова
магистрант 2 курса

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье аргументирована рациональность выделения налогового аудита в самостоятельное направление аудиторской деятельности, определена идея налогового аудита, а также его роль в системе контроля вообще и в современной системе российского аудита в частности, дано определение налогового аудита как науки и практики, сформулированы его предмет, метод, функции, а также раскрыта связь налогового аудита с оценкой эффективности хозяйственной деятельности.

Ключевые слова и словосочетания: налоговый аудит; сущность; практика; метод; функции; эффективность; налоговая отчетность; аудиторская деятельность.

TAX AUDIT AS AN INDEPENDENT DIRECTION OF AUDIT ACTIVITY

The article substantiates the expediency of allocation of tax audit in the independent direction of audit activity, reveals the essence of tax audit, determines its place in the control system in General and in the modern system of Russian audit in particular, defines tax audit as a science and practice, formulates its subject, method, functions, and determines the relationship of tax audit with the assessment of the efficiency of economic activity.

Keywords: tax audit; essence; practice; method; functions; efficiency; tax reporting; audit activity.

Большую часть структуры обязательств любой коммерческой организации занимают налоги. Нарушение сроков уплаты, а также неверное исчисление суммы налогов является основанием для применения налоговыми органами штрафных санкций и пеней, что неизбежно влечет ухудшение финансового состояния компании, а неумелое использование механизмов оптимизации налогообложения может привести к уголовной ответственности не только главных бухгалтеров и руководителей компании, но и их собственников» [1, с. 63].

В настоящее время возрастает необходимость совершенствования методов управления экономических субъектов. В связи с чем, разрабатываются мероприятия, способствующие улучшению системы внутреннего контроля организаций. Для решения данных проблем компании вынуждены, как правило, прибегнуть к помощи аудиторских организаций, которые оказывают аудиторские услуги, дают консультации в области бухгалтерского учета, налогообложения, аудита, финансов и права. Для пользователей отчетности важным является мнение аудитора не только о правильности составления налоговых деклараций и отражении в бухгалтерской (финансовой) отчетности обязательств перед бюджетом по налогам и сборам, но и аудиторская оценка влияния налоговых обязательств на способность организации сохранять финансовую устойчивость.

«Предприятие не может по своему усмотрению изменять налоговое, бухгалтерское или какое-либо иное законодательство. Иными словами, у него отсутствует возможность управлять внешними источниками возникновения налоговых рисков. Однако необходимо своевременно отслеживать изменения этих факторов и принимать соответствующие меры по их учету при осуществлении деятельности, проводить мониторинг состояния расчетов с бюджетом по налогам и т.д.

Прежде чем проводить мероприятия по управлению налоговыми рисками, нужно оценить потенциальные риски по величине, степени вероятности и возможным последствиям.

Налоговый аудит важен именно для оценки налоговых рисков компании» [1, с. 25].

Говоря о налоговом аудите мы подразумеваем его классическую трактовку в соответствии с п. 2.1 Методики аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами». Аудит как отрасль научных и специальных знаний подразумевает наличие теории, как системы мыслей, дающих единое представление об исследуемой области. Теоретические же вопросы организации и методики оказания аудиторских услуг в области налогообложения, понятие и экономическая сущность аудиторской проверки налоговой отчетности, а также область ее применения исследуются с использованием общетеоретических основ аудита.

Несмотря на то, услуги по налоговому аудиту оказываются аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами уже продолжительное время, понятие «налоговый аудит» до сих пор не имеет единственно точного и научно доказанного толкования. Анализ специальной литературы по данному вопросу (табл. 1) позволил установить следующее:

- многообразие различающихся друг от друга понятий, описывающих взаимоотношения экономических субъектов, которые возникают в процессе проверки налоговой отчетности: «налоговый аудит», «аудит налогообложения», «аудит расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами», «аудит системы налогообложения предприятия» и др.;
- сравнение в большинстве случаев таких понятий, как «аудит налогообложения» и «налоговый аудит»;
- значительные отличия в формулировках понятия «налоговый аудит»;
- избегание авторами в ряде случаев собственных толкований понятия «налоговый аудит», внимание концентрируется исключительно на разработке вопросов его организации и методологии проведения;
- существенное различие мнений отдельных исследователей по вопросу определения места налогового аудита в структуре аудиторских услуг («налоговый аудит как самостоятельное направление аудиторской деятельности»; «налоговый аудит как специальное аудиторское задание») [2, С. 6].

Таблица 1

Многообразие понятий «налоговый аудит»

	Употребляемые понятия понятия	Содержание понятий
Ж.А. Морозова	Налоговый аудит	Налоговый аудит – отдельное направление в системе отечественного аудита. Автор различает такие понятия, как комплексный, тематический и структурный налоговый аудит

	Употребляемые понятия понятия	Содержание понятий
Л.В. Попова, Л.Н. Никулина	Аудит налогообложения Налоговый аудит	Аудит налогообложения представляет собой независимую экспертную проверку состояния систем налогового и бухгалтерского учета, расчетов организации по налогам и сборам, а также разработку комплекса мер по защите предприятия от привлечения к налоговой ответственности. Налоговый аудит – это независимая проверка состояния бухгалтерского и налогового учета, а также расчетов организации по налогам и сборам, это экспертиза налоговых платежей клиента с целью выявления налоговых рисков и резервов снижения налоговой нагрузки на бизнес.
А.А. Савин, А.А. Савина	Аудит налогообложения	Аудит налогообложения – сложный и трудоемкий процесс, подразумевающий тщательную проверку соблюдения законодательства о налогах и сборах, правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, а также контроль устранения выявленных нарушений
Методика аудиторской деятельности	Налоговый аудит	Налоговый аудит – выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды

Многие авторы научных работ по налоговому аудиту не обращают своего внимания на то, что налоги являются основной составляющей дохода бюджета, в связи с чем, являются важнейшим источником удовлетворения потребностей и формирования общества в целом. Эффективное выполнение государством и местным самоуправлением своих функций и задач напрямую зависит от полноты и своевременности уплаты налогов. Поэтому налоговый аудит является одним из рычагов (наравне с налоговым контролем), способствующих устойчивому функционированию национальной системы налогообложения [2, с.15].

Целью аудита в соответствии с глоссарием Международных стандартов аудита (МСА), которые приняты международной федерацией бухгалтеров (МФБ), является предоставление возможности аудитору выразить мнение в отношении того, соответствует ли представленная финансовая отчетность всем существенным аспектам. Такую же цель ставит перед собой аудит финансовой или другой отчетности, подготовленной в соответствии с соответствующими критериями.

На основании этого определения можно говорить о том, что с точки зрения международных стандартов аудит следует понимать как формулирование мнения о соответствии неким определенным критериям как в отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности, так и в отношении любых экономических действий и событий, в том числе в отношении налогообложения.

В настоящее время организации, прибегая к услугам по аудиту бухгалтерской (финансовой) отчетности, особенно нуждаются в проверке ведения налогового учета и соблюдения налогового законодательства, что не отвечает целям общего аудита. Данное непонимание основывается на том, что налоговое законодательство трактует весьма двусмысленные определения правил ведения налогового учета, и без лишних разъяснений осведомленных органов, мнения которых также не всегда едины, возникает вероятность многообразного толкования норм Налогового кодекса Российской Федерации. В связи с этим, крупнейшие налогоплательщики, обычно, в спорных ситуациях стараются не рисковать, а прибегают к помощи налоговых консультантов в лице аудиторских организаций. Неверное и несвоевременное исчисление и уплата налогов и сборов приводит к начислению налоговыми органами пеней и штрафных санкций, а также применение мер принудительного взыскания в случае образования задолженности. Поэтому, проведение аудита налоговой отчетности имеет существенное значение не только для компаний, осуществляющих экономическую деятельность, но и имеет и общегосударственное значение, так как является одним из инструментов, обеспечивающим контроль за правильностью исчисления и своевременностью уплаты налогов и сборов.

На основании вышеизложенного актуальность разработки процедур для проверки ведения налогового учета и организации процесса проведения налогового аудита, очевидна как для заказчиков налогового аудита, так и для аудиторских организаций.

«Сущность налогового аудита состоит в проведении анализа налоговой и бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта на предмет выявления ошибок в исчислении и уплате налогов. При этом выявляются не только скрытые недоплаты, но и переплаты налогов.

Налоговый аудит может проводиться как с целью выявления общей правильности ведения налогового учета и составления налоговой отчетности в целом, так и с целью определения степени достоверности формирования налоговой базы по отдельно взятому налогу, например, аудит налога на прибыль, аудит налога на добавленную стоимость, аудит налога на имущество.

Налоговый аудит позволяет устранить все ошибки и нарушения при ведении налогового и бухгалтерского учета, при составлении налоговой и бухгалтерской отчетности до того, как последует официальный налоговый контроль. При проведении налогового аудита выявляются все налоговые риски и возможные налоговые последствия тех финансово-хозяйственных операций, которые проводит организация.

Налоговый аудит пользуется спросом, преимущественно у крупных компаний, осуществляющих несколько видов деятельности, в том числе экспортно-импортные операции. При больших оборотах такие компании отличаются значительным объемом налоговых обязательств» [1, с. 27].

Таким образом, для минимизации налоговых выплат, а также во избежание штрафных санкций, крупной компании разумно и экономически выгодно воспользоваться услугами по проведению налогового аудита, с помощью которого будут выявлены и устранены ошибки в ведении налогового учёта и составлении налоговой отчетности.

Налоговый аудит может быть проведен как самостоятельное аудиторское задание, так и в рамках обязательной аудиторской проверки. Фактически налоговый аудит по способу проведения схож с проверкой, которую проводят налоговые органы. Поэтому, если перед налоговой проверкой в организации проведен налоговый аудит, снижается риск выявления ошибок и, в результате, начисления пени и привлечения к налоговой ответственности.

В настоящее время большинство аудиторских организаций имеют собственные методы и способы проведения налогового аудита. Организовать универсальную методику налогового аудита невозможно, так как, несмотря на единство налоговой системы России, каждая организация имеет свои особенности в исчислении и уплате налогов, что способствует выявлению ошибок и нарушений, что является задачей налогового аудита.

В данный период развития оказания услуг по налоговому консультированию аудиторы в праве следовать Методике аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренной Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11.07.2000 г. протоколом № 1. В этом документе приведены общие подходы к выполнению аудиторскими организациями специального аудиторского задания по сопутствующим аудитом услугам в области налогового консультирования, постановки, восстановлении и ведении налогового

учета, расчета налоговых показателей и заполнении налоговых деклараций. В настоящее время существует практическая необходимость в разработке методики проведения налогового аудита во внутренних регламентах саморегулируемых организаций аудиторов или разрабатываемых ими стандартов.

На основании проведенного исследования основных этапов налогового аудита, рекомендуемых данной Методикой, а также, и практического опыта применения вышеуказанных методик можно сделать вывод, что в этих документах только упоминается о необходимости применения в налоговом аудите аналитических процедур как средств получения дополнительных аудиторских доказательств, позволяющих сделать объективные выводы о достоверности отражаемых в отчетности налоговых обязательств и правильности определения налогооблагаемой базы. Нехватка в федеральных (правилах) стандартах аналитических процедур, применяемых для проверки ведения налогового учета, и базирующихся на методах финансового анализа, неизбежно приводит к снижению эффективности сопутствующих аудиту услуг. В настоящее время далеко не все аудиторские организации (и тем более индивидуальные аудиторы) применяют в своих методиках по налоговому аудиту аналитические процедуры. В научной литературе недостаточно внимания уделяется применению аналитических методов как одних из действенных способов получения аудиторских доказательств в налоговом аудите. Недостаточно изучен вопрос, касающийся методики оценки налоговых обязательств организаций, позволяющей дать надежное представление действующей у аудируемого лица системы внутреннего контроля над ведением налогового учета; методики анализа влияния динамики налоговых обязательств на способность экономических субъектов сохранить финансовую устойчивость при современном состоянии экономики России.

1. Шешукова, Т.Г. Налоговый аудит как самостоятельное направление ре аудиторской деятельности / Т.Г. Шешукова, Д.В. Орлов // Вестник Пермского университета. 2011. Вып. 1(8). С. 62–70

2. Орлов, Д.В. К вопросу о понятии «Налоговый аудит» / Д.В. Орлов // Вестник Пермского университета. 2011. Вып. 4(11). С. 6–16.

3. Методика аудиторской деятельности "Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами" (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 Протокол № 1) // Консультант Плюс

Рубрика: Судебно-экспертная деятельность

УДК 343.148.5

ОБ ОСНОВАХ ФОРМИРОВАНИЯ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

А.В. Парфенова
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В настоящее время актуальной является проблема количественного и качественного роста преступной деятельности в связи с изменениями в экономической, социально-политической и правовой сферах нашего государства. Следствием является усложнение экспертных задач, требующих применения эффективных методик и методов с целью раскрытия, качественного документирования, доказывания и предупреждения экономических преступлений.

***Ключевые слова и словосочетания:** бухгалтерский учет, отчетность, судебно-бухгалтерская экспертиза, хозяйственная операция, эксперт, преступление.*

ON THE FUNDAMENTALS OF FORMING THE METHODOLOGY OF ACCOUNTING EXPERTISE

At present, the problem of quantitative and qualitative growth of criminal activity in connection with changes in the economic, social, political and legal spheres of our state is topical. The con-

sequence is the complication of expert tasks that require the use of effective methods and methods for the purpose of disclosure, qualitative documentation, proof and prevention of economic crimes.

Keywords: accounting, reporting, forensic accounting, economic transaction, expert, crime.

Экспертная деятельность в целом и в частности судебно-экономическая являются одним из решающих факторов реализации научно-технического потенциала общества в судебном производстве по делам экономической направленности. Поэтому методическое обеспечение и системный анализ экспертной деятельности является важной задачей в сфере обеспечения экономической безопасности нашего государства.

Принадлежностью судебно-бухгалтерской экспертизы к судебному производству и ее адресностью предполагается соблюдение ряда условий, включая оперативность проведения экспертизы, полноту заключения эксперта, точность установления ущерба от противоправных действий ответственных за выполнение хозяйственных операций лиц. Соблюдение перечисленных условий основывается на специальных знаниях эксперта в области учета, инструкций, законов, нормативной документации, на его аналитических способностях и знаниях в экономической области, ведения складского хозяйства, технологии производства и так далее. В определенной мере эксперт должен использовать данные познания, поскольку бухгалтерский учет является средством отражения хозяйственного процесса как такового и все хозяйственные операции должны соответствовать реальным экономическим потребностям организации [2, с. 34].

Изучение специальной литературы различных авторов позволило выявить последовательность действий методики исследования в рамках бухгалтерской экспертизы, представленной на рисунке 1.



Рис. 1. Последовательность действий методики исследования в рамках бухгалтерской экспертизы

Поскольку экспертное исследование зависит от процесса доказывания в рамках судебного производства, следовательно, конкретные действия и задачи эксперта должны исходить из сущности преступления и особенностей того, что необходимо доказать с помощью бухгалтерской экспертизы. Исходя из этого будут выбраны определенные методы судебно-бухгалтерской экспертизы, с помощью которых вероятно достижение поставленной цели, также будет формироваться информационная база исследования, то есть перечень объектов, которые необходимо изучить эксперту, чтобы дать ответ на поставленные перед ним вопросы [1, с. 62].

Для того чтобы дать ответ на вопрос о соответствии финансово-хозяйственных операций определенным требованиям ведения бухгалтерского учета, необходимо в первую очередь иметь ясное и полное представление о самой операции, ее природе и экономической сущности. Речь здесь идет не просто об экономической грамотности, а об особых знаниях, таких как связь бухгалтерского учета с технологией производства, товарным обращением и так далее. Выделяют некоторые методологические принципы бухгалтерской экспертизы, представленные на рис. 2 [5, с. 75].

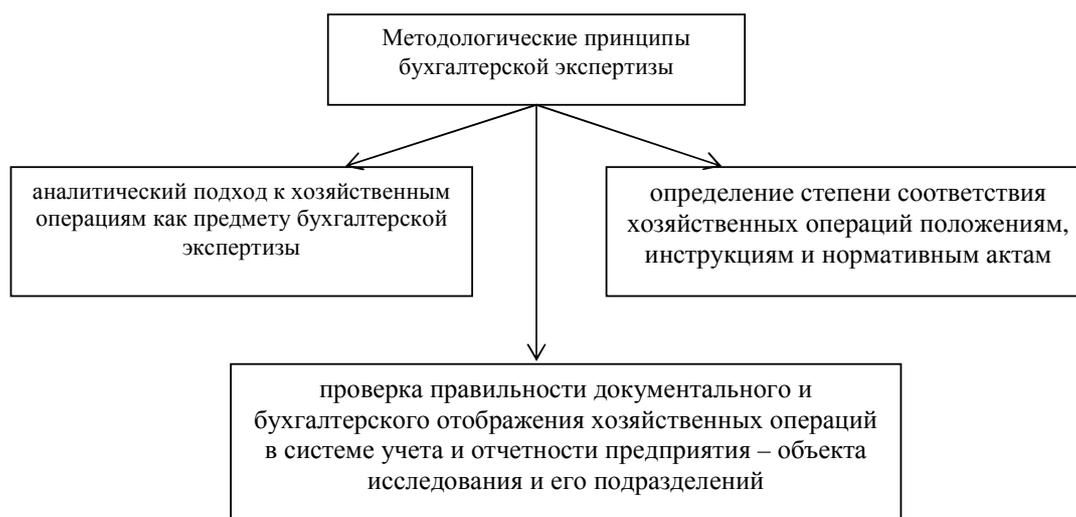


Рис. 2. Методологические принципы бухгалтерской экспертизы

Аналитический подход к финансово-хозяйственным операциям, которые являются предметом бухгалтерской экспертизы, предполагает исследование их экономической сущности. Цель этого процесса – определить алгоритм совершенных операций, разделить их на составные части и далее выявить конкретные предметы для экспертного исследования. Также при этом определяется состав приемов и методов будущего исследования. Именно данный принцип предполагает знание экспертом определенной отраслевой специфики и конкретных технологических особенностей организации (объекта исследования), а так же особенностей осуществления на нем некоторых операций. В случае если у эксперта-бухгалтера недостаточно специальных знаний, возможно привлечение третьих лиц либо путем получения экспертом разъяснений по отдельным аспектам у специалиста другого профиля, либо путем включения такого специалиста в экспертизу.

Аналитический подход к хозяйственным операциям сводится к анализу причин и следствий хозяйственных операций.

Анализ причин совершения хозяйственных операций выходит за рамки бухгалтерской экспертизы. Однако необходимо иметь в виду, что прямая причина проведения хозяйственной операции, в которой выражается суть преступления, лежит в допущенных нарушениях хозяйственного процесса. Следовательно, любая хозяйственная операция, осуществляемая с какими-либо нарушениями, может иметь не только одну, но и целую цепь причин. Некоторые хозяйственные операции с другой стороны влекут за собой не только одно, а несколько следствий. В отдельных случаях такая череда последствий выводит на другие, иногда скрытые хозяйственные операции, которые требуют дополнительной экспертизы.

Методически данная задача решается с помощью изучения причинно-следственных связей тех хозяйственных операций, которые предшествовали и привели к совершению данной конкретной операции. Причем все связи предприятий рекомендуется делить на внешние и

внутренние, что определяет документооборот и, как следствие, источники экспертного исследования и доказательств.

Таким образом, анализ экономической сущности хозяйственных операций связан с пониманием логики хозяйственного процесса [5, с. 76].

Принцип определения степени соответствия хозяйственных операций действующим положениям, инструкциям и нормативным актам состоит в проверке их правового обоснования, то есть в установлении обеспеченной возможности проведения рассматриваемых операций.

При этом данный процесс может происходить в трех направлениях:

1. проверка соответствия проведенной хозяйственной операции задачам и целям деятельности организации, то есть определение целесообразности и необходимости данной операции в рамках деятельности конкретного предприятия;

2. проверка законности совершения хозяйственной операции данным предприятием, то есть установление наличия соответствующей правоспособности юридического лица;

3. проверка правомерности совершения данной операции конкретным лицом, то есть определение полномочий исполнителя на осуществление операции в рамках его должностных обязанностей.

Для того чтобы предоставить конкретные доказательства об отсутствии или наличии правонарушений по исследуемому делу, необходимо проверить правильность бухгалтерского и документального отражения хозяйственных операций в системе учета и отчетности организации – объекта исследования и его подразделений. В широком плане данный принцип решает вопрос о степени полноты и точности бухгалтерских записей и документального оформления правовой обоснованности и экономической сущности финансово-хозяйственных операций. Последовательность, точность и завершенность бухгалтерского учета зависит от четко регламентированных связей этих носителей информации. Первым признаком правовых нарушений в проведении хозяйственной операции является как нарушение этих связей, так и искажение самой информации.

Информационная база для проведения судебно-бухгалтерской экспертизы составляет объект исследования. Объектами бухгалтерской экспертизы могут служить различные носители информации об объектах, фактах и событиях, которые подлежат изучению с помощью специальных знаний и методов. К ним можно отнести данные о ведении хозяйственной деятельности и проведении финансово-хозяйственных операций, об исполнении обязательств перед контрагентами, государством, работниками предприятия, о наличии и движении денежных средств организации и так далее [3, с. 156].

Объекты исследования бухгалтерской экспертизы могут отражаться в записях оперативного или чернового учета, которые приобщены следователем к делу и имеют доказательственное значение. Сведения о проведенных хозяйственных операциях могут содержаться в протоколах следствия (в допросе потерпевшего, свидетеля, обвиняемого и так далее). Объекты бухгалтерской экспертизы могут также содержаться в документах доследственной проверки, которые приобщены к делу (протокол или акт осмотра, акт изъятия и т.д.), в случае, если они отвечают требованиям действующего Уголовно-процессуального кодекса РФ.

В случае если в качестве объектов исследования используются сведения из записей оперативного или чернового учета, а так же из протоколов следственных действий и так далее, вывод из проведенного экспертом исследования носит в этой части вероятностный характер. В подобных случаях эксперт-бухгалтер в своем заключении делает два вывода, один из которых однозначный (на основании официальных документов), другой – вероятностный (на основании данных, содержащихся в иных доказательствах, приобщенных к материалам дела).

Если в качестве доказательств к делу приобщены копии или ксерокопии документов, эти документы изучаются экспертом только после проверки их доказательственной силы с помощью иных экспертиз либо других следственных действий. Либо на основании данных документов эксперт делает вероятностный вывод.

В целом все материалы дела, которые предоставляются на исследование эксперта-бухгалтера следствием, обычно делят на основные и факультативные. К основным документам помимо документов учета и отчетности относят материалы неофициального учета (например, черновые записи материально-ответственных лиц, записи и документы внутреннего черного учета и т.п.). К факультативным материалам могут относиться заключения экспертов других специальностей, акты документальных ревизий, показания обвиняемых и свидетелей. Иногда

первую группу объектов называют общими, а вторую – специальными объектами изучения эксперта-бухгалтера [4, с. 37].

Документы, которые являются объектами судебно-бухгалтерской экспертизы, могут быть как на бумажных, так и на электронных носителях.

В случае возникновения сомнений у эксперта-бухгалтера при изучении документов, содержащих объекты исследования, он ставит вопрос перед следователем о допросе лиц, ответственных за составление документов и в своем заключении делает ссылку на показания свидетелей.

Таким образом, мы видим, что формирование методики бухгалтерской экспертизы является важной частью судебно-экспертного исследования. Исходя из сущности преступления и того, что необходимо доказать эксперт-бухгалтер выбирает определенные методы бухгалтерской экспертизы, с помощью которых вероятно достижение поставленной цели, а так же формирует информационную базу исследования, чтобы дать ответ на поставленные перед ним вопросы. Изучение специальной методической и нормативной литературы позволило выявить последовательность действий методики исследования в рамках бухгалтерской экспертизы, а так же методологические принципы, которых должен придерживаться эксперт.

1. Алибеков, Ш.И. Судебно-бухгалтерская экспертиза / Ш.И. Алибеков. М.: Юстицинформ, 2006. 144 с.

2. Бобошко, В.И. Судебно-бухгалтерская экспертиза / В.И. Бобошко, В.А. Бородин, Ю.П. Кузякин, Н.В. Парушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 351 с.

3. Голубятников, С.П. Судебная бухгалтерия / С.П. Голубятников. М.:Юрид. лит., 1998. 368 с.

4. Зинин, А.М. Судебная экспертиза / А.М. Зинин, Н.П. Майлис. М.: Юрайт-Издат, 2002. 320 с.

5. Пашенко, Т.В. Развитие теории и практики бухгалтерской экспертизы: монография / Т.В. Пашенко, Т.Г. Шешукова. Пермь: Изд-во Перм. гос. ун-т, 2010. 170 с.

Рубрика: Бухгалтерский учёт, статистика

УДК 314.02

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЖДАЕМОСТИ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Е.А. Сердюкова
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Уже более 20 лет показатели рождаемости в России не покрывают показатели смертности. Особенно актуальна данная проблема в Дальневосточном федеральном округе, где заселенность людьми до сих пор сравнительно не высока. В связи с этим в текущем году государство приняло несколько нововведений, направленных на оптимизацию демографической ситуации в нашей стране.

Ключевые слова и словосочетания: демографические тенденции, Россия, показатели рождаемости, Приморский край.

DEMOGRAPHIC TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FERTILITY IN PRIMORSKY KRAI

For more than 20 years, fertility in Russia doesn't cover mortality. This problem is particularly relevant in the far eastern Federal District, where the density is people still relatively low. In this regard, this year the State has several innovations aimed at optimization of the demographic situation in our country.

Keywords: demographic trends, Russia, indicators of fertility, Primorsky Krai.

Проблема низкой рождаемости является актуальной в нашей стране на протяжении многих лет. Несмотря на определенное улучшение, связанное с относительным повышением уровня жизни в 2000-е года и некоторыми мерами государства в направлении стимулирования демографического роста, смертность в России до сих пор превышает рождаемость. На государственном уровне эту проблему в ноябре 2017 года прокомментировал В.В. Путин словами о том, что необходимо принять комплекс мер, которые позволят не допустить снижения численности населения России. По словам главы государства, нужно провести работу и по снижению смертности, и по стимулированию рождаемости. «Фактически нам нужно перезагрузить нашу политику демографического развития», – заявил президент [1].

Для понимания сути и масштабов проблемы проанализируем общий коэффициент рождаемости, отражающий число родившихся на 1000 человек населения (рис.1) [2]. В первую очередь, мы видим, что значение коэффициента в Приморском крае меньше, чем в целом по Дальневосточному федеральному округу в среднем на 1.2. Показатель рождаемости в целом по России так же опережает коэффициент в Приморском крае в среднем на 0.6. При этом мы видим, что с 2010 года общий коэффициент рождаемости в Приморском крае стремительно рос, и в 2014 году достиг значения 12.8. Однако с 2015 года число родившихся на 1000 человек стало уменьшаться и к 2016 году снизилось до 12.2.

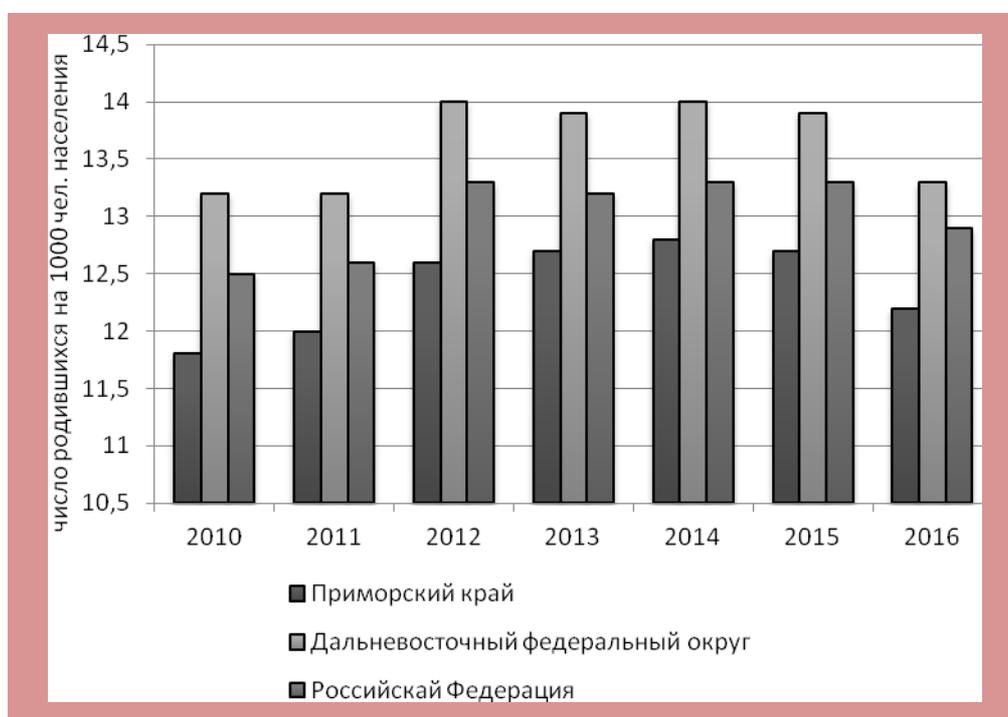


Рис. 1. Динамика общего коэффициента рождаемости

Нельзя назвать одну причину, из-за которой снижается рождаемость в Приморском крае. Нестабильность уровня жизни, репродуктивные принципы населения, низкие социальные гарантии со стороны государства, колебания доли женщин репродуктивного возраста – все это в совокупности дает нам низкие темпы рождаемости.

Для понимания ситуации недостаточно посмотреть лишь на общий коэффициент рождаемости. Необходимо учесть показатель младенческой смертности, который, как в нашем регионе, так и в целом в России, довольно значителен. На графике (рис.2) [2] наглядно видно, что младенческая смертность в Приморском крае находится примерно на одном уровне со смертностью по ДФО в целом, местами немного ее опережая. В 2013 году показатель в Приморском крае достиг значения 11.8, а затем приобрел активную тенденцию к уменьшению.

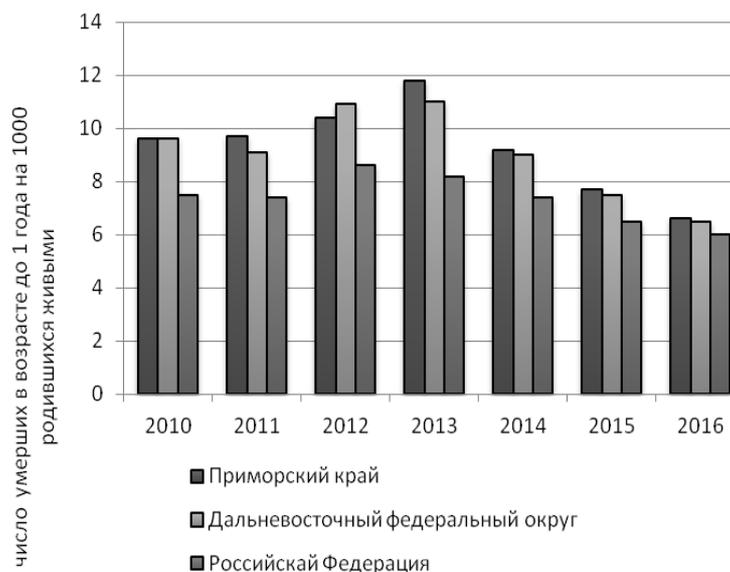


Рис. 2. Динамика коэффициента младенческой смертности

В значительной мере это связано с Приказом от 3 октября 2014 года № 854-О «О мероприятиях по снижению младенческой смертности», принятым Департаментом здравоохранения Приморского края. В соответствии с этим документом был проведен анализ причин младенческой смертности, разработан план мероприятий по ее снижению, усовершенствована работа акушерской службы [3]. Вследствие этого коэффициент младенческой смертности в 2016 году снизился до 6.6.

Суммарный коэффициент рождаемости (рис.3) [2] в Приморском крае с 2014 года находится примерно на одном уровне. До 2013 года этот показатель повышался более высокими темпами, что связано с более активной политикой государства. С введением в 2007 году материнского капитала, как формы государственной поддержки семей с детьми, демографическая ситуация улучшилась. Вместе с ежегодным увеличением пособия увеличивались и показатели рождаемости. Однако с 2015 года сумма материнского капитала достигла 453026 рублей и больше не повышалась.

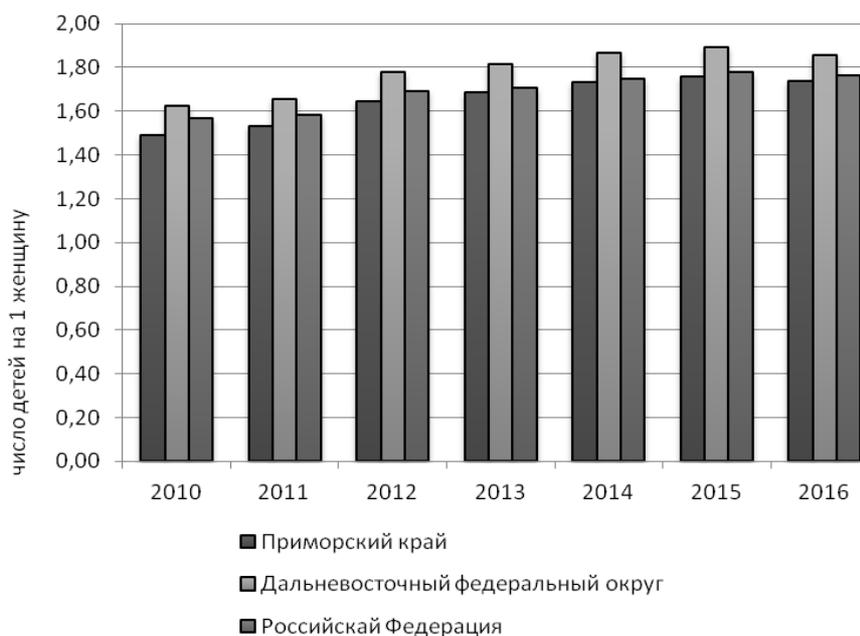


Рис. 3. Динамика суммарного коэффициента рождаемости

По данным на 2016 год в Приморском крае суммарный коэффициент рождаемости составил 1.73. При этом по Дальневосточному федеральному округу данный показатель в период с 2010 по 2016 годы в среднем на 0.13 выше.

Основываясь на результатах статистического анализа рождаемости, можно сделать вывод об отрицательной тенденции в демографической ситуации Приморского края. Число детей, родившихся на 1000 человек населения, с 2014 года уменьшается. Положительным аспектом в данной проблеме является значительное уменьшение показателей младенческой смертности. Несмотря на это, все еще нельзя сказать о том, что рождаемость в настоящее время покрывает потребности в восполнении населения Приморского края. В связи с этим 2018 году было внесено много изменений в законодательстве, направленных на стимулирование и поддержку рождаемости.

1 января 2018 года вступил в силу новый закон № 418-ФЗ «О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей», согласно которому вводятся ежемесячные выплаты при рождении (усыновлении) первого и второго ребенка до полутора лет в размере детского прожиточного минимума в регионе проживания [4]. Данные выплаты смогут получить семьи, родившие или усыновившие ребенка с 1 января 2018 года. Недостатком данной программы, является сравнительно небольшой период выплат, так как помощь оказывается до достижения ребенком полутора лет. Продление срока выплат, по крайней мере, до 3-х лет обеспечило бы большую поддержку семьям с детьми.

В соответствии с Постановлением Правительства от 30.12.2017 № 1711 с 1 января 2018 года вступила в действие программа льготной ипотеки. Согласно этой программе российские семьи, в которых с 1 января 2018 года по 31 декабря 2022 года появится второй или третий ребенок, смогут получить ипотеку под 6% годовых, т.е. на льготных условиях. Более того, родители, уже имеющие действующую ипотеку, смогут рефинансировать остаток по кредиту под 6% за рождение в указанный период второго или третьего ребенка. И в первом, и во втором случае процентные ставки свыше 6 процентов берет на себя государство. Помимо очевидных плюсов данная программа имеет и недостаток. Она направлена на поддержку семей, имеющих двух и более детей. Включение поддержки семей с одним ребенком сделало бы программу более эффективной в стимулировании рождаемости.

Это далеко не исчерпывающий перечень мер государства, направленных на решение проблемы низкой рождаемости в нашей стране и выхода из демографического кризиса. Но даже из нескольких рассмотренных есть основание полагать, что демографическая ситуация в нашей стране улучшится, а рождаемость приобретет тенденцию к росту.

1. Заседание Координационного совета по реализации Национальной стратегии действий в интересах детей [Электронный ресурс] // Официальные сетевые ресурсы Президента России. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/56228>.

2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

3. Приказ «О мероприятиях по снижению младенческой смертности»: утв. Департаментом здравоохранения Приморского края от 03 октября 2014 года № 854-О [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти Приморского края. URL: <https://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/health/organizatsiya-okazaniya-meditsinskoy-pomoshchi/%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B7%20854-%D0%BE%20%D0%BE%D1%82%2003.10.2014%20%D0%B3..pdf>.

4. Федеральный закон «О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей» от 28.12.2017 № 418-ФЗ [Электронный ресурс] // «КонсультантПлюс» – законодательство РФ: кодексы, указы, постановления Правительства Российской Федерации, нормативные акты. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=286470&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.5027197317445953#0424679658802658>

СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.П. Спичак
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В современных условиях рыночной экономики финансовое состояние является важной экономической характеристикой деятельности предприятия. Для ее объективной и разносторонней оценки используются различные методы. В статье рассматриваются методы оценки финансового состояния, определяется их значимость, роль. Выбор подходящих методов оценки позволяет определить наиболее точное финансовое состояние предприятия и, следовательно, принять дальнейшие управленческие решения.

Ключевые слова и словосочетания: *финансовое состояние, методы оценки, финансовый анализ, детальный и системный подход, горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный метод, абсолютные и относительные показатели, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, оценка рентабельности и деловой активности.*

COMPARISON OF METHODS FOR ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION

In modern conditions of market economy the financial state is an important economic feature of activities of the enterprise. Different methods are used to evaluate it objectively and comprehensively. This article discusses the methods of assessing the financial condition, determines their importance and role. The choice of the most appropriate valuation methods allows to determine the most accurate financial condition of the enterprise and, consequently, to make further administrative decisions.

Keywords: *financial condition, assessment methods, financial analysis, detailed and systematic approaches, horizontal and vertical analysis, coefficient method, absolute and relative performance, solvency, liquidity, financial stability, profitability and business activity assessment.*

На современном этапе рыночной экономики стабильное финансовое состояние предприятия является залогом успеха экономической деятельности этого предприятия. Для того чтобы повышать эффективность деятельности предприятия необходимо проводить анализ финансового состояния с помощью различных методов его оценки.

Анализ финансового состояния позволяет повысить эффективность принятия управленческих решений, а также выявить проблемные стороны деятельности предприятия и принять необходимые решения для их улучшения [1].

Понятие «финансовое состояние предприятия» имеет различные трактовки, но все они сводятся к единому смыслу, которое и определяет что такое «финансовое состояние».

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, которая представляет собой степень способности организации финансировать свою деятельность, определяет обеспеченность организации ресурсами, необходимыми для ее функционирования, целесообразностью их размещения и эффективностью их использования, а также характеризующаяся системой финансовых показателей, каждый из которых отражает реальные и допустимые возможности предприятия [2].

Анализ финансового состояния или финансовый анализ – это часть общего анализа экономической деятельности предприятия, которая состоит из ряда методов для оценки финансового состояния предприятия. Главной целью финансового анализа является получение показателей, для того чтобы своевременно выявить и устранить недостатки в экономической деятельности предприятия [3].

Актуальность данной статьи заключается в значимости определения и сравнения методов оценки финансового состояния предприятия. Объективная и разносторонняя оценка финансового состояния предприятия является необходимым условием при разработке финансовой политики и управленческих решений предприятия, а также эффективного управления экономической деятельностью предприятия. Выбор наиболее подходящих методов оценки финансового состояния показателей и критериев – это необходимые условия для того, чтобы результаты оценки отражали реальную картину финансового состояния предприятия [2].

Целью данного исследования является изучение и сравнение методов оценки финансового состояния предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи: рассмотреть методы оценки финансового состояния; определить их роль, значение и различия.

Объектом исследования является финансовое состояние предприятия.

Предметом исследования являются методы оценки финансового состояния предприятия.

Информационной базой для оценки финансового состояния предприятия бухгалтерская отчетность, чтобы с точностью провести охарактеризовать финансовое состояние, необходимо иметь достоверную отчетную информацию.

Разработкой методов оценки финансового состояния занимались различные представители экономической науки. Среди них необходимо выделить Савицкую Г.В., Бочарова В.В., Ильшеву Н.Н., Шеремета А.Д. и многих других представителей экономических наук [4].

На сегодняшний день оценка финансового состояния предприятия не остается без внимания молодых ученых, так как данный вопрос до сих пор актуален в современных условиях экономики.

Проведение анализа финансового состояния определит факторы, которые негативно влияют на финансовое состояние предприятия. Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия можно поделить на две группы – это управляемые (внутренние) факторы и неуправляемые (внешние) факторы [5].

К управляемым факторам относятся те критерии, которые влияют на финансовое состояние изнутри. Например, гибкость структуры капитала предприятия, целенаправленное увеличение доходов над расходами, с целью повышения платежеспособности, реализация конкурентоспособной продукции или услуг, то есть ужесточаются условия конкуренции [5].

К неуправляемым факторам относятся те критерии, которые влияют на предприятие внешне, то есть зависящие не только от самого предприятия. Например, кредитная, налоговая, таможенная политика государства, уровень безработицы в стране, положение предприятия на рынке, стабильное финансовое состояние предприятия конкурентов [5].

На данный момент разработано множество различных методов оценки, которые позволяют рассмотреть финансовое состояние предприятия с той или иной степенью детализации [4]. Данные разработки привели к необходимости систематизировать методы оценки финансового состояния.

Выделяют два основных подхода к оценке финансового состояния предприятия – это детальный и системный.

К детальному подходу относятся методы качественного и коэффициентного анализа, то есть, проводится путем оценки каждого из необходимых составляющих финансового состояния в отдельности на основе совокупности экономических показателей [4].

Системный подход характеризуется обобщенными результатами методик интегральной оценки, которые дают возможность обобщить результаты и определить основные стратегические возможности финансовых решений для определенного предприятия [4]. К данному подходу можно отнести модель прогнозирования банкротства на заданный интервал времени, балльно-рейтинговые методики, метод оценки финансового состояния, разработанный на основе теории нечетких множеств [2]. Стоит отметить, что представленные методики характеризуется наличием различных методов, которые имеют свою специфику [4].

Методы качественного анализа базируются в основном на исследовании структуры и динамики бухгалтерской отчетности. В краткосрочном периоде выявляются тенденции изменения и определяются причины каких-либо отклонений [4]. К данному методу можно отнести вертикальный анализ и горизонтальный анализ, трендовый анализ, сравнительный анализ.

Методы коэффициентного анализа базируются в основном на расчетах относительных показателей, то есть финансовых коэффициентов. Данные методы характеризуют финансовое

состояние за определенный период в различных сферах финансового положения предприятия [6]. В данном анализе можно выделить несколько групп основных показателей для оценки финансового состояния – это коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, а также коэффициенты рентабельности и деловой активности [4].

Горизонтальный анализ или анализ динамики заключается в сравнении каждой статьи любой формы бухгалтерской отчетности с предыдущим периодом [7]. Для анализа необходимо найти абсолютное и относительное (темп роста) отклонения между показателями статей отчетности. Полученный результат позволяет проанализировать динамику показателей за указанный период, а также позволяет спрогнозировать их значения на будущий период [7].

Трендовый анализ можно считать аналогом горизонтального анализа. При данном анализе каждая статья необходимой для анализа формы отчетности сравнивается с рядом предыдущих периодов и определяется тренд, то есть определенная тенденция динамики показателя, которое исключает влияние случайных факторов. С помощью данного анализа, возможно, спрогнозировать будущие показатели отчетности [7].

Вертикальный (структурный) анализ заключается в отражении долей каждой статьи в итоге анализируемой формы отчетности. В бухгалтерском балансе за итог берется валюта баланса, в отчете о финансовых результатах итогом обычно является выручка. Целью данного анализа является определение удельного веса отдельных статей в итоге, а также оценка их изменений [7]. С помощью данного анализа определяется структура итога финансовых показателей с определением влияния каждого показателя на результат.

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимодополняют друг друга и вместе дают более точное представление о результатах анализа финансового состояния.

Сравнительный анализ проводится на базе горизонтального и вертикального анализа. С помощью данного анализа можно охарактеризовать как структуру анализируемой формы бухгалтерской отчетности, а также и динамику показателей [7]. Сравнительный анализ систематизирует показатели горизонтального и вертикального анализа, который приводит к определенным аналитическим данным.

Финансовая устойчивость является одной из ключевых характеристик финансового состояния предприятия, которая отражает степень безопасности вложения денежных средств в это предприятие [8]. В основе нахождения финансовой устойчивости лежит расчет абсолютных и относительных показателей, определяющие финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и имеющиеся финансовые риски.

Нахождение финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей определяет в каком размере и какие источники средств используются для покрытия затрат и запасов организации [9]. С точки зрения данного метода, он наиболее полно характеризует финансовое состояние и финансовую устойчивость организации [10].

Суть данного метода заключается в том, что на основе показателей наличия источников формирования запасов, определяются показатели обеспеченности запасов источниками их формирования [9]. По данным показателям определяется трехмерная модель, с помощью которой можно выделить тип финансовой устойчивости организации. В таблице 1 представлена характеристика типов финансовой устойчивости организации [8].

Основными показателями обеспеченности запасов источниками их формирования, с учетом финансовых рисков, можно считать излишки и недостатки денежных средств, а именно излишек и недостаток:

- наличия собственных средств в обороте предприятия (СОС);
- наличия собственных средств в обороте и долгосрочных заемных источников для формирования запасов (СДИ);
- общей величины основных источников средств, для формирования запасов (ОИЗ).

Таблица 1

Характеристика типов финансовой устойчивости

Тип финансового состояния	Характеристика
Абсолютная устойчивость, модель {1;1;1}	Характеризует высокий уровень платежеспособности, организация не зависит от кредиторов

Тип финансового состояния	Характеристика
Нормальная устойчивость, модель {0;1;1}	Характеризует нормальную платежеспособность и разумное использование заемных средств
Неустойчивое финансовое состояние, модель {0;0;1}	Характеризует нарушение платежеспособности и потребность в привлечении дополнительных средств
Кризисное финансовое состояние, модель {0;0;0}	Характеризует неплатежеспособность организации и близкую грань к банкротству

Относительные показатели коэффициентного метода финансовой устойчивости определяют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов [8]. Данный метод можно отнести к аналитическим методам расчета, так как рассчитываются коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость организации [10]. В таблице 2 представлены коэффициенты финансовой устойчивости и их характеристика [10,11].

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости

Коэффициенты	Характеристика
Коэффициент автономии или коэффициент финансовой независимости	Показывает независимость предприятия от внешних источников финансирования, рекомендуемое нормативное значение – $\geq 0,5$
Коэффициент финансовой зависимости	Показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, снижение показателя считается положительным
Коэффициент самофинансирования	Показывает, какая часть собственных средств формируется за счет заемного капитала, рекомендуемое значение – $\geq 1,0$
Коэффициент финансовой напряженности	Показывает долю заемного капитала в общей сумме капитала, рекомендуемое нормативное значение – $\leq 0,5$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Показывает, какая доля оборотных активов обеспечивается собственными оборотными средствами, рекомендуемое нормативное значение – $\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	Показывает долю собственных оборотных средств в собственном капитале, то есть, какая часть собственных средств находится в свободном расположении, рекомендуемое нормативное значение – $0,2 - 0,5$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	Показывает, сколько внеоборотных активов приходится на один рубль оборотных активов, индивидуален для каждого предприятия
Коэффициент финансовой устойчивости	Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, рекомендуемое нормативное значение – $\geq 0,6$

Финансовая устойчивость предприятия тесно взаимосвязана с анализом платежеспособности и ликвидности.

Платежеспособность предприятия можно охарактеризовать как возможность и способность предприятия своевременно и полностью погашать свои обязательства перед поставщиками (партнеры, государство). Предприятие будет считаться платежеспособным, если оборотные активы будут больше или равны краткосрочным обязательствам [7].

Ликвидность предприятия более емкое понятие, которое можно охарактеризовать как способность предприятия быстро и без финансовых потерь преобразовать активы в денежные средства.

На практике платежеспособность предприятия выражается с помощью через ликвидность баланса [7]. Ликвидность баланса определяется как нахождение денежных средств только за счет внутренних источников предприятия, то есть реализации товаров или услуг, предприятие может также привлекать заемные средства [8].

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу с пассивом, которые группируются по степени срочности их погашения [8]. Модель оценки анализа лик-

видности баланса представлена в табл. 3, для более точного результата анализируемым периодом является три года.

Условием типа состояния ликвидности будут являться следующие неравенства:

1. $A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4$ – тип абсолютной ликвидности;
2. $A_1 < P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4$ – тип допустимой ликвидности;
3. $A_1 < P_1; A_2 < P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4$ – тип нарушенной ликвидности;
4. $A_1 < P_1; A_2 < P_2; A_3 < P_3; A_4 > P_4$ – тип критической ликвидности.

Абсолютная ликвидность будет только в том случае, если будет соблюдаться первое условие и выполнение первых трех неравенств. Сравнение A_1 с P_1 , A_2 с P_2 позволяет определить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности предприятия на ближайшее время, а сравнение A_3 с P_3 дает информацию о текущей ликвидности, исходя из чего делается прогноз долгосрочной платежеспособности [7].

Таблица 3

Модель оценки анализа ликвидности баланса (абсолютные показатели)

Активы		Пассивы	
Группа баланса	Условное обозначение	Группа баланса	Условное обозначение
Быстрореализуемые активы	A_1	Наиболее срочные обязательства	P_1
Среднереализуемые активы	A_2	Краткосрочные обязательства	P_2
Медленно реализуемые активы	A_3	Долгосрочные обязательства	P_3
Труднореализуемые активы	A_4	Постоянные (фиксированные) пассивы	P_4

Для оценки платежеспособности и ликвидности предприятия рассчитывают также относительные показатели. Как и в оценке финансовой устойчивости, относительные показатели являются аналитическими методами расчета [8], то есть производится расчет коэффициентов (табл. 4).

Таблица 4

Коэффициенты платежеспособности и ликвидности

Коэффициенты	Характеристика
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает на ближайшее время часть погашения краткосрочной задолженности, рекомендуемое нормативное значение – 0,15 – 0,2. Низкое значение показывает снижение платежеспособности
Коэффициент текущей ликвидности	Показывает прогноз платежных способностей предприятия в условиях проведения расчетов с дебиторами, рекомендуемое нормативное значение – 0,5 – 0,8
Коэффициент общей ликвидности	Показывает достаточность оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств, рекомендуемое нормативное значение – 1,0 – 2,0
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Показывает степень зависимости платежеспособности от запасов, рекомендуемое нормативное значение – 0,5 – 0,7
Коэффициент платежеспособности	Показывает способность предприятия покрыть краткосрочные долговые обязательства за счет чистых оборотных активов

Показатели оценки деловой активности являются еще одни способом оценки финансового состояния предприятия. Анализ деловой активности заключается в определении динамики показателей оборачиваемости капитала [9].

Оборачиваемость капитала считается одним из важнейших показателей, которые характеризуют интенсивность использования ресурсов предприятия и скорость их оборота [9].

В процессе данного анализа более детально изучаются показатели оборачиваемости капитала, а также устанавливается, на каких стадиях произошло изменение движения средств. Коэффициенты деловой активности имеют немаловажное значение для любого предприятия, они показывают скорость оборота за анализируемый период. Выделяют следующие коэффициенты:

- коэффициенты оборачиваемости активов (оборотных и внеоборотных);
- коэффициент оборачиваемости запасов;
- коэффициент оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Для каждого коэффициента находится продолжительность одного оборота, который показывает продолжительность одного оборота в днях. Находится путем соотношения количества дней в расчетном периоде (год – 365, полугодие – 180, квартал – 90) и коэффициент оборачиваемости.

Анализ рентабельности показывает экономическую эффективность деятельности предприятия. В общем виде показатель экономической эффективности определяется соотношением экономического эффекта и ресурсов или затрат [7]. Экономическим эффектом, то есть в числителе указываются показатели: прибыли (чистая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения). В знаменателе указываются показатели: активы (имущество), себестоимость от реализации, инвестиции, собственный капитал, обязательства и издержек.

Рентабельность характеризует эффективность использования ресурсов или затрат на единицу актива, издержек и так далее. Коэффициенты рентабельности необходимо находить в динамике за ряд лет, чтобы выявить тенденции их изменения [9].

Есть еще множество методов оценки финансового состояния, например факторный анализ.

Факторный анализ предполагает анализ влияния отдельных факторов на финансовые показатели. Для осуществления данного анализа, изначально определяют факторы, которые влияют на результативные показатели деятельности предприятия, при этом учитывают, что факторы могут нести положительный или отрицательный характер [2].

Методы системного подхода в современных условиях рыночной экономики стали часто встречаться на практике, тем самым зарекомендовал себя.

Модель прогнозирования возможного банкротства предприятия имеет три основных вида анализа, которые позволяют выявить возможное наступление банкротства [2]:

- формализованный, который базируются на использовании системы финансовых коэффициентов, динамика данных коэффициентов и будет являться свидетельством о финансовом состоянии предприятия;
- неформализованный, данный вид предполагает анализ качественных показателей, содержащих перечень критических значений оценки возможного банкротства предприятия;
- комплексный, который включает в себя два предыдущих вида.

Бально-рейтинговые методики используются на основе выбранных отдельных финансовых показателей финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия, таких как производственный потенциал, рентабельности продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, источниках их финансирования и других показателях предприятия [2].

Однако, эти два метода имеют и недостатки. Они основаны на стандартизации ситуации, когда по результатам оценки анализируемое предприятие относят к определенной группе, то есть относят к аналогичным случаям, не учитывая уникальности. Также, совокупность показателей для оценки четко определена и нет возможности выбора [2].

В современных условиях экономики существует различные методы оценки финансового состояния предприятия. Каждый метод имеет свои достоинства и недостатки, а в совокупности нескольких методов можно дать более полную оценку финансового состояния [11]. С помощью перечисленных методов можно определить параметры, позволяющие объективно оценить финансовое состояние предприятия [6].

Многие методы схожи между собой, а многие дополняют друг друга, поэтому при проведении оценки финансового состояния многие аналитики используют комбинированные методы оценки, позволяющие обеспечить высокую точность результатов анализа.

Оценка финансового состояния предприятия, позволит определить на какие аспекты нужно обратить внимание, чтобы на их основе можно было принять управленческие решения для дальнейшей деятельности предприятия.

1. Воробьева, Е.И. Методы финансового анализа для оценки состояния предприятия / Е.И. Воробьева, О.Г. Блажевич, Н.А. Кирильчук, Н.С. Сафонова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2016. №2(35). С. 5–13.

2. Ризоев, Ф.У. Классификация методов оценки финансового состояния коммерческих организаций / Ф.У. Ризоев // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. №10. С. 117–121.

3. Пучкова, Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния организации / Н.В. Пучкова // Символ науки. 2016. №3-1(15). С. 131-134.

4. Козина, А.А. Классификация методов оценки финансового состояния / А.А. Козина, А.В. Горбунова // Теория и практика актуальных научных исследований. 2017. С. 79–82.

5. Мовсесян, А.А. Анализ методов оценки финансового состояния организации / А.А. Мовсесян, О.А. Стародубцева // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. №8. С. 86–90.

6. Малюкова, Е.С. Методы и приемы оценки финансового состояния предприятия / Е.С. Малюкова // Научная гипотеза. 2017. №3. С. 18–23.

7. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. М.: СПб: Питер. 2017. – 432 с.

8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2016. – 378 с.

9. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / О.В. Губина, В.Е. Губин. – М.: ИД «ФОРУМ» – ИНФРА-М. – 2013. – 329 с.

10. Косухина, Е.А. Методы оценки финансовой устойчивости фирмы [Электронный ресурс] / Е.А. Косухина. // Учебные материалы. URL: <http://works.doklad.ru/view/PtMQIwUW6js.html>

11. Охотников, А.А. Анализ методов оценки финансового состояния предприятия / А.А. Охотников, Стародубцева О.А. // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. С. 94–99.

Рубрика: Бухгалтерский учет, статистика

УДК 368.8

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.А. Смирнова, О.А. Шоева
бакалавры

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Изменения в законодательстве Российской Федерации для бухгалтера бюджетной организации являются актуальной проблемой и напрямую связаны с изменениями в отчетности предприятия на 2018 год. Анализ и обзор изменений, которые описаны в данной статье, поможет любой организации (предприятию) правильно и своевременно подготовить бухгалтерскую отчетность к сдаче в налоговые органы, понять какие появились нюансы по новым изменениям, чтобы в будущем избежать штрафов (пеней).

Ключевые слова и словосочетания: *основные средства, аренда, обесценивание активов, отчетность государственного сектора, ущерб, активы культурного наследия.*

NEW ACCOUNTING AND REPORTING STANDARDS FOR BUDGET ORGANIZATIONS

Changes in the legislation of the Russian Federation for the accountant of the budget organization are an actual problem and directly related to changes in the reporting of the enterprise for 2018 year. Analysis and review of the changes that are described in this article will help any organization (enterprise) to properly and timely prepare financial statements for submission to the tax authorities, to understand what the nuances of the new changes have appeared in order to avoid fines (penalties) in the future.

Keywords: *fixed assets, lease, depreciation of assets, public sector reporting, damage, assets of cultural heritage*

Актуальность выбранной темы обуславливается тем, что любая бюджетная организация (предприятие) ежегодно составляет отчетность. Поскольку в 2018 году произошли изменения по данному вопросу, то данная тема стала актуальна для всех бюджетных организаций. В рамках проведенного исследования будут затронуты вопросы, касающиеся изменений в законодательстве Российской Федерации для бюджетных организаций.

Целью данного исследования является изучение основных изменений в законодательстве для бюджетных организаций в 2018 году для последующего правильного заполнения отчетности.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

- 1) Рассмотрение новых федеральных стандартов в области государственного сектора.
- 2) Анализ основных изменений, которые повлекут за собой новые стандарты в области бухгалтерского учета и отчетности для бюджетных организаций.

Новая программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета утверждена приказом Минфина России от 31.10.2017 № 170н. Она вступила в силу 11 декабря 2017 года. Согласно ей, разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета постепенно введут в действие в 2019-2020 гг. В частности: Учетная политика, оценочные значения и ошибки, события после отчетной даты, резервы, раскрытие информации об условных обязательствах и условных активах, отчет о движении денежных средств и другие [1].

С 1 января 2018 года начали действовать пять стандартов. Расскажем, как повлияют новые федеральные стандарты на изменения в бюджетном учете с 2018 года, и как ввести в действие федеральный стандарт по основным средствам.

Минфин России в последний день прошлого года утвердил федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора, в частности это Приказы, которыми были утверждены федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора: №256н «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора» (далее – Стандарт № 256н); №257н «Основные средства» (далее – Стандарт № 257н); № 258н «Аренда» (далее – Стандарт № 258н); № 259н «Обесценение активов» (далее – Стандарт № 259н); № 260н «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности» (далее – Стандарт № 260н).

Утвержденные Стандарты вступают в силу и распространяются, в частности, на государственные (муниципальные) учреждения. Приступая к изучению утвержденных Стандартов, необходимо четко понимать то, какие организации объединяет госсектор, а также какое место в нем занимают государственные и муниципальные учреждения.

Государственный сектор экономики – это совокупность предприятий, организаций, учреждений, находящихся в государственной собственности и управляемых государственными органами или назначаемыми ими лицами. Госсектор включает в себя все экономические ресурсы, которыми владеет государство и все организации, с помощью которых осуществляется государственное регулирование экономики.

Цель стандартов – установление единых требований к ведению бухгалтерского учета государственными (муниципальными) бюджетными и автономными учреждениями, бюджетного учета активов и обязательств РФ, ее субъектов и муниципальных образований. Согласно пункту 3.1 Приказа Минфина России № 157н утвержденная им Инструкция по применению Единого плана счетов (далее – Инструкция № 157н) также распространяется при наличии опре-

деленных условий на некоторые государственные корпорации, унитарные предприятия, органы исполнительной власти всех уровней и учреждений [2].

Использование участниками государственного сектора средств бюджета потребовало установления единых правил к ведению учёта и отчётности в этой области, которые были сформулированы в новых стандартах.

Утвержденные Минфином России федеральные стандарты, согласно п. 1 ст. 21 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», являются одним из основных документов, регулирующих бухгалтерский учет [3].

В утвержденных Минфином России стандартах не содержится ни правил бухгалтерского учета, ни требований к конкретным формам отчетности, ни проводок и числовых или еще каких-либо примеров. Стандарты в основном содержат множество терминов и определений, с которыми всем бухгалтерам государственных и муниципальных учреждений обязательно нужно ознакомиться.

Так, в Стандарте № 257н «Основные средства» применяется термин «недвижимость, занимаемая субъектом учета», требующий дополнительных разъяснений и уточнений [4]. В том же пункте этого Стандарта сказано, что такая недвижимость – это основные средства, являющиеся объектами недвижимого имущества, находящиеся во владении или пользовании субъекта учета, в том числе в рамках отношений по аренде, предусматривающей переход существенных операционных рисков и выгод к арендатору, предназначенные для использования при выполнении возложенных на субъект учета государственных (муниципальных) полномочий, осуществления деятельности по выполнению работ, оказанию услуг либо для управленческих нужд субъекта учета.

Используемые в стандартах словосочетания и фразы довольно сложны для восприятия. При этом используемые профессионалами в настоящее время определения гораздо короче и точнее отражают экономический смысл различных сторон хозяйственной деятельности. Так, с нового года вводится термин в стандарте № 257н – "активы культурного наследия": к таким активам относятся материальные ценности, возникшие в результате исторических событий и обладающие ценностью с точки зрения истории, археологии, архитектуры.

Примечательно, что в Стандарте № 257н не указан критерий, согласно которому некий актив может считаться культурным наследием и бухгалтеру самостоятельно будет затруднительно отнести тот или иной объект недвижимости к активам культурного наследия. Поэтому в рамках учетной политики в учреждении придется создавать специализированную комиссию либо приглашать соответствующих специалистов, чтобы они могли дать квалифицированное заключение.

Отметим, что стандарты придали несколько иной смысл и давно привычным бухгалтерским словам и выражениям. Так, в пункте 16 Стандарта №256н указано, что ведение бухгалтерского учета объектов бухгалтерского учета осуществляется в денежном измерении (стоимостном выражении) с использованием методов: начисления; принципа равномерности; метода двойной записи [5].

В соответствии со Стандартом № 256н согласно методу начисления результаты операций признаются в бухгалтерском учете по факту их совершения независимо от того, когда получены или выплачены при расчетах, связанных с осуществлением указанных операций, денежные средства (или их эквиваленты), что практически слово в слово воспроизводит определение, данное этому методу в пункте 3 Инструкции № 157н.

Согласно Стандарту № 256н принцип равномерности означает признание доходов и расходов и допущение временной определенности фактов хозяйственной жизни. В Инструкции № 157н нет каких-либо аналогов такому принципу.

В пункте 3 Инструкции № 157н сказано, что при ведении бухгалтерского учета учреждениям, финансовым органам, органам, осуществляющим кассовое обслуживание, необходимо учитывать, что, в частности, бухгалтерский учет активов, обязательств, источников финансирования их деятельности, фактов хозяйственной жизни и финансовых результатов осуществляется методом двойной записи на счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов субъекта учета [2]. Таким образом, в данном случае бухгалтерам не придется переучиваться и привыкать к чему-то новому – основы бухгалтерского учета остаются неизменными.

Стандарт № 260н «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности» хотя распространяется, в частности, и на ГМУ, однако согласно пункту 3 его положения не применяются: при составлении и представлении субъектами отчетности бухгалтерской отчетности специ-

ального назначения, составляемой для государственного статистического наблюдения; при составлении и представлении бухгалтерской отчетности общего назначения субъектами отчетности, осуществляющими бюджетные полномочия по ведению бюджетного учета и составлению, представлению бюджетной отчетности, за исключением казенных учреждений [6].

Отметим, что Стандарт № 260н в пункте 15 также предлагает свое понимание «допущения непрерывности». Соблюдение допущения непрерывности деятельности предполагает, что субъект отчетности в будущем будет продолжать функционировать, выполняя свои обязательства, за исключением случаев, когда у его учредителя имеется намерение или необходимость ликвидировать субъект учета или прекратить его деятельность в трехлетний период после даты утверждения бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Таким образом, обозримое будущее, которое упоминалось в Стандарте № 256н, ограничивается всего тремя годами в Стандарте № 260н. Но три года – немалый срок для настоящего времени. Вступает в силу Стандарт № 258н «Аренда», который существенно меняет подход и принципы отражения в учете организациями госсектора арендованного имущества, безвозмездно полученного в пользование имущества, а также имущества, сданного в аренду или безвозмездное пользование [7]. Изменится учет, как у арендаторов, так и у арендодателей.

Соглашение об аренде – договор, в соответствии с которым субъектом учета осуществляются арендные отношения в течение срока, согласованного передающей имущество стороной (правообладателем, арендодателем) и принимающей стороной (пользователем, арендатором). В соответствии с п.4 Стандарта № 258н он не применяется при отражении в бухгалтерском учете объектов бухгалтерского учета, возникающих в рамках: договоров (соглашений) аренды, заключенных в целях разведки или использования полезных ископаемых, нефти, природного газа и аналогичных невозобновляемых ресурсов; лицензионных соглашений, предмет нематериальных активов; соглашений об аренде биологических активов [7].

Также данный нормативный документ не относится к аренде государственного имущества, закрепленного на праве оперативного управления за субъектами учета с целью выполнения ими возложенных на них полномочий (функций) (п.7 Стандарта № 258н).

Остается надеяться, что Минфин России в течение этого года даст необходимые пояснения и уточнения о порядке применения федеральных стандартов.

1. Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора от 31.10.2017 № 170н (в ред. приказов МинФин РФ от 29.11.2017 [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_283858/

2. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению от 01.12.2010 №157 н (в ред. от 27.09.2017) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107750/

3. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

4. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства»: приказ МинФина от 31.12.2016 №257н (ред. от 27.04.2017) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216119/

5. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора»: приказ МинФина от 31.12.2016 №256н (ред. от 27.04.2017) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216121/

6. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности» приказ МинФина от 31.12.2016 № 260н (ред. от 27.04.2017) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216118/

7. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Аренда»: приказ МинФина от 30.09.2016 №258н (ред. от 31.12.2016) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PNPA;n=17514#07759876331290105>

Рубрика: Бухгалтерский учет, статистика

УДК 338.2

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

И.И. Хоменко
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Стремление к успешному функционированию предприятий в современных экономических условиях требует обеспечить предприятие качественной системой управленческого учета, отчетности, внутреннего контроля, основная задача которой заключается в том, чтобы гарантировать ему устойчивое положение и формирование ресурсного потенциала для выполнения стратегических планов.

Ключевые слова и словосочетания: *хозяйствующие субъекты, система сбалансированных показателей, критерии сбалансированности, российский и зарубежный опыт, бухгалтерская и финансовая отчетность.*

THE ROLE AND IMPORTANCE OF BALANCED INDICATORS IN THE ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES

Striving for the successful operation of enterprises in the current economic conditions requires the enterprise to provide a qualitative system of management accounting, reporting, internal control, the main task of which is to guarantee it a stable position and the formation of a resource potential for the implementation of strategic plans.

Keywords: *business entities, balanced scorecard, balance criteria, Russian and foreign experience, accounting and financial reporting.*

Проблема большинства предприятий в управлении эффективностью связана с тем, что они рассчитывают и анализируют слишком большое количество показателей и только небольшая их часть может показать реальную финансовую эффективность организации. В этой связи в современных условиях нахождение оптимального количества показателей, характеризующих эффективность управления реализацией продукции, становится особенно актуальным.

Для решения вышеизложенной проблемы российские и зарубежные ученые-экономисты и практики предлагают использовать современный метод управления, ставший в последнее время популярным в нашей стране – *сбалансированная система показателей (ССП)*.

Данный метод разработан профессорами Р. Капланом и Д. Нортон. В экономической литературе встречается огромное количество вариантов перевода оригинального американского названия «BalancedScorecard»: «Сбалансированная система оценочных показателей», «Карта бальных оценок», «Сбалансированная система оценочных показателей», «Карта сбалансированных показателей», «Сбалансированный счет очков», «Ведомости сбалансированных показателей» и т.д. В своей работе предлагаем использовать наиболее приемлемый вариант перевода – *сбалансированная система показателей*.

Система сбалансированных показателей представляет собой не что иное, как систему управления предприятием, связывающую общие стратегические ориентиры предприятия с его оперативными функциями и возможностью оперативного контроля за реализацией долгосрочных и среднесрочных целей организации на основе систематического анализа комплексных показателей. Основными преимуществами СПП являются возможности постоянного измерения и корректировки деятельности всей организации по достижению своих стратегических ориен-

тиров за счет структурного подхода к формированию показателей управления предприятием и их сбалансированности.

Более того, ССП можно с уверенностью назвать историей стратегии организации, т.к. она возникает в процессе постановки долгосрочных ориентиров, формирующих основные цели компании, которые, в свою очередь, перетекают в определенный алгоритм взаимосвязанных действий для достижения желаемого результата.

По мнению экономистов Д. Нортон и Р. Каплана, система сбалансированных показателей есть сочетание объективных результатов и субъективных параметров потенциального роста. Более того, в описании системы сбалансированных показателей авторы отмечают факт того, что она раздвигает горизонт целей далеко за пределы только финансовых показателей каждого предприятия. В данном случае происходит сочетание финансовых показателей и перспектив краткосрочных и долгосрочных проектов с качественными характеристиками вовлеченных участников процесса создания стоимости.

Говоря об определении термина системы сбалансированных показателей, выделении ее основных преимуществ, стоит отметить, что она неоднократно рассматривалась и анализировалась в трудах отечественных и зарубежных авторов.

В целом, среди авторов присутствует определенный плюрализм мнений, который можно обобщенно разбить на две группы. Экспертов, которые рассматривают систему сбалансированных показателей как систему управления, можно отнести к первой группе. Здесь можно выделить таких известных экономистов, как Д. Нортон, Р. Каплан, П.Р. Нивен, Х. Рамперсад и С. Силбигер. На основе анализа и обобщения трудов данных автором можно систематизировать ряд основных характеристик ССП, а именно:

- система в оперативном режиме позволяет эффективно оценивать и оптимизировать хозяйственную деятельность организации в целом;
- концептуальным базисом является информация, доступная всем иерархическим слоям организации;
- основные показатели системы определяются общей стратегией компании;
- основные финансовые и иные параметры системы представляют собой баланс между внутренними бизнес-процессами и внешними выходными данными;
- основным отличием ССП от других систем управления является наличие обратной по стратегическим вопросам.

Ко второй группе экспертов, рассматривающих ССП как систему, обеспечивающую процесс управления информацией, следует относить В.П. Фомина и участников Института профессиональных бухгалтеров США.

Институт профессиональных бухгалтеров США рассматривает ССП как подход, обеспечивающий руководство предприятия информацией, необходимой для определения стратегической политики и целей его функционирования.

Известный российский экономист В.П. Фомин отмечает, что само понятие сбалансированности используется довольно давно, но преимущественно в макроэкономическом контексте. На уровне экономики хозяйствующих субъектов показатели сбалансированности применяются для оценки общего состояния хозяйствующих субъектов, анализа перспектив рациональности вариантов развития производства, в оценке состояния и эффективности использования производственного потенциала.

На основе изучения российского и зарубежного опыта можно выделить ряд принципов построения сбалансированной системы показателей на предприятии:

- при разработке и формировании стратегии компании необходим охват всех ключевых факторов успеха организации. При этом должна учитываться обязательная взаимосвязь всех основных показателей, используемых при анализе и оценке ключевых аспектов деятельности;
- на всех участках и во всех структурных подразделениях компании должна присутствовать однозначность трактовки содержания и методик расчета основных показателей;
- необходимость в наличии простоты при расчете показателей, а также возможность сравнения показателей (сопоставимость данных);
- должна присутствовать экономическая обоснованность расчета показателей.

Система сбалансированных показателей является инновационной схемой, которая, сохраняя основные финансовые параметры, включает в сферу исследования показатели стратегического развития предприятия, а также оценочные индикаторы ее финансового состояния в будущем с учетом перспектив.

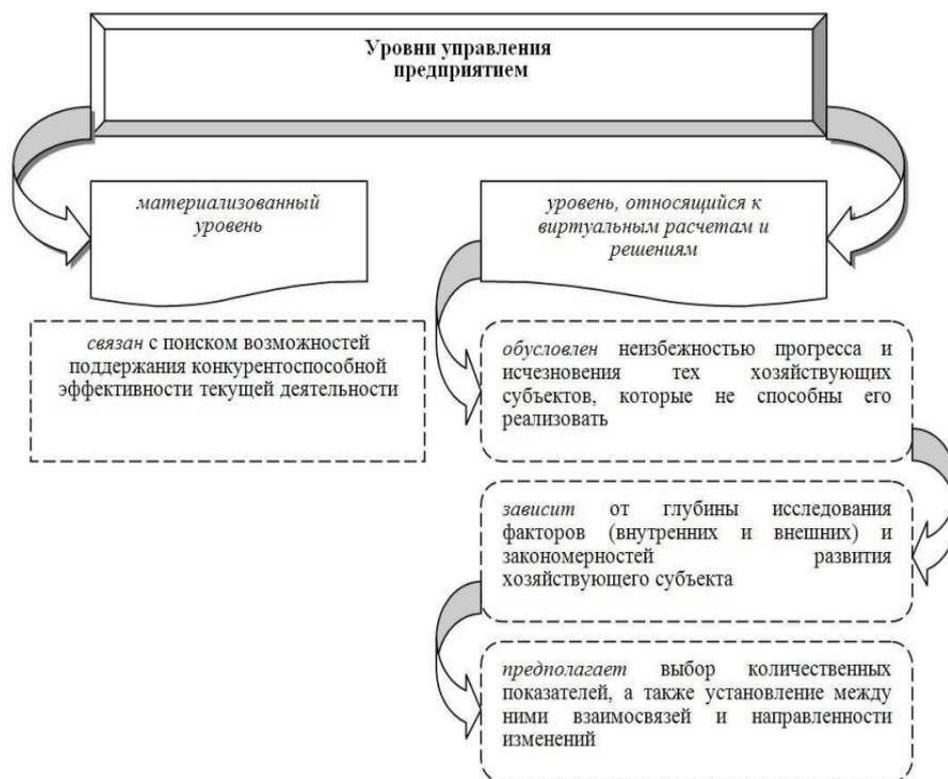


Рис. 1. Основные уровни управления финансово-хозяйственной деятельностью промышленных предприятий

Сбалансированность показателей предприятий как сложное явление структурируется по уровням и видам. Первый уровень сбалансированности заключается в рациональном обосновании калькуляционной единицы и позволяет установить альтернативность затрат. На последующих уровнях формируются затраты, себестоимость, финансовые результаты. Каждый последующий уровень считается достигнутым, когда фактически определена стоимость бизнеса предприятия в целом. В связи с тем, что к процессу управления хозяйствующими субъектами предъявляются повышенные требования, это приводит к разделению процесса управления на материализованный уровень и уровень, относящийся к виртуальным расчетам и решениям (рис. 1).

Уровни и виды сбалансированности показателей можно представить с точки зрения их влияния на достижение поставленных руководством текущих и стратегических целей (рис. 2).

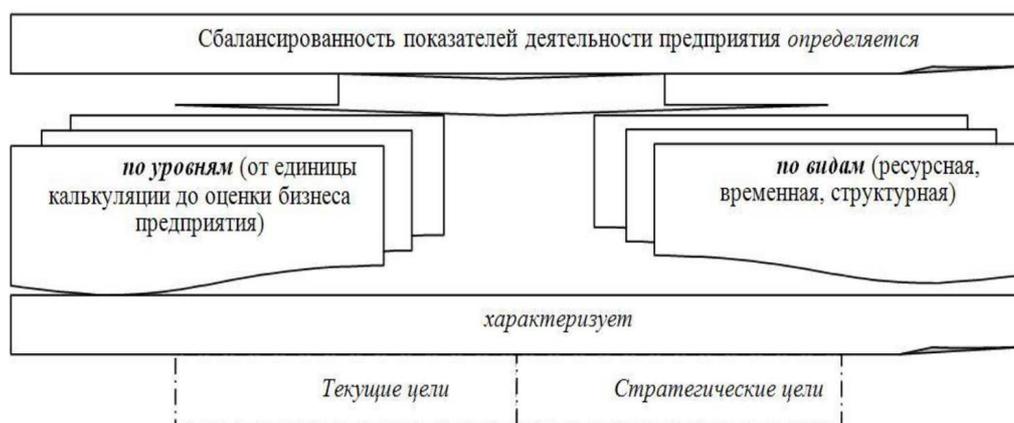


Рис. 2. Сочетание уровней и видов сбалансированности при проведении анализа вариантов экономической устойчивости промышленного предприятия

Для определения сбалансированности показателей важную роль играют критерии сбалансированности, о которых основоположники системы сбалансированных показателей Д. Нортон и Р. Каплан дают только общее представление.

На основании вышеизложенного можно сделать определенный вывод, что система сбалансированных показателей обеспечивает менеджмент компании аналитическими данными для формирования информации по достижению планируемых результатов хозяйственной деятельности организации. В основу этого положено четкое видение и понимание целей и задач организации и, немаловажно, методов и инструментов по их реализации на практике. Систематический мониторинг и оценка показателей всей системы позволяет сотрудникам принимать качественные решения на всех этапах производства, реализации, а в отдельных случаях и сервисного обслуживания продукции. Здесь можно с уверенностью заявить, что ССП является целой базой управленческих методик с индикативной системой, показывающей отклонения в различных текущих ситуациях от запланированных показателей, с возможностью своевременного принятия управленческих решений по управлению хозяйственной деятельностью организации.

1. Бесхмельницына, С.Н. Формирование сбалансированных показателей деятельности предприятия в системе управленческого учета и отчетности: автореф. дис.... канд. экон. наук / С.Н. Бесхмельницына. Орел: ФГБОУ ВПО «Гос- университет – УНПК», 2014. 24 с.

2. Салюков, В.Н. Сбалансированная система показателей как эффективный метод управления реализацией продукции / В.Н. Салюков // Российское предпринимательство. 2014. Т. 15. № 15. С. 39–46.

3. Система сбалансированных показателей BSC [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mrcb.ru/?8483>

4. Сбалансированная Система Показателей (ССП) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sgqconsulting.ru/systema-pokazateley.htm>

Рубрика: Экономические науки

УДК 330.33

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.И. Чередниченко, М.Ю. Каскова
бакалавры

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Тема международных стандартов в настоящее время актуальна для всех стран мира и, особенно для России. Актуальность проблемы применения международных стандартов в РФ обусловлена тем, что рынок аудиторских услуг в нашей стране находится в процессе становления, а разработка стандартов в этой области началась недавно и далека от завершения.

***Ключевые слова и словосочетания:** международные стандарты, аудит, внедрение, проблема использования, организации, создание и разработка, развитие, аудиторская деятельность, требования, заключение.*

PECULIARITIES OF THE IMPLEMENTATION OF THE INTERNATIONAL STANDARDS OF AUDITING IN THE RUSSIAN FEDERATION

The topic of international standards is currently relevant for all countries of the world and, especially for Russia. The relevance of the problem of the application of international standards in the Russian Federation is due to the fact that the market of audit services in our country is in the process of becoming, and the development of standards in this area has begun recently and is far from over.

***Keywords:** international standards, audit, implementation, problem of use, organization, creation and elaboration, development, audit activity, requirements, conclusion.*

В настоящее время в Российской Федерации происходит укрепление позиций аудиторской деятельности. В целях увеличения конкурентного преимущества аудиторских организа-

ций в России, стоит решить многочисленные задачи, стоящие перед аудиторами. Ключевой является стандартизация аудиторской деятельности.

Основным вопросом, при решении данной проблемы, считается унификация системы, согласно международным стандартам аудита (МСА). Они предполагают единые принципы, которым обязаны следовать все аудиторы в процессе своей профессиональной деятельности.

Назначение МСА заключается в следующем:

- обеспечение определенных гарантии качества подготовки аудиторов, проведения аудита и максимальной надежности результатов аудиторской проверки;
- обеспечение связи отдельных составляющих процесса аудиторской проверки и создание возможности контроля качества работы аудитора;
- последовательное использование стандартов является решающим подтверждением и аргументом в пользу аудитора при возникновении претензионных дел, судебных разбирательств, базирующихся на исках клиентов.

Стоит обозначить, что российские правила (стандарты) аудиторской деятельности формировались как аналог международных стандартов. На момент принятия Федерального закона «Об аудиторской деятельности» имелось 37 правил (стандартов) аудиторской деятельности и одна методика, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ. Тридцать один из имеющихся документов был создан на основе аналогичных стандартов, а остальные разработаны - с учетом специфики аудиторской деятельности в РФ по вопросам, требующим дополнительной регламентации или обособленного рассмотрения.

К российским правилам (стандартам) аудиторской деятельности, которые не имеют аналогов в системе международных стандартов, относятся: «Письменная информация аудитора руководству экономического субъекта по результатам проведения аудита», «Образование аудитора», «Права и обязанности аудиторских организаций и проверяемых экономических субъектов», «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций», «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами» [2].

Изменение системы контроля качества аудита в соответствии с МСА предполагает безусловное увеличение уровня подготовки персонала, а также результатов оказываемых им услуг с помощью использования новейших методологических разработок, как со стороны самих аудиторских организаций, так и со стороны объединений профессиональных аудиторов.

С точки зрения специалистов, исследование МСА оказывает огромную помощь в понимании отечественных ФПСАД. А не нашедшие отражения в российских стандартах нормы международных стандартов аудита дают возможность понять логику и взаимосвязь многих положений. Но, совместно с тем, выделяют следующие проблемы, связанные с внедрением МСА в России:

- недопонимание клиентами аудиторских организаций надобности и важности проведения аудита;
- внедрение международных стандартов ведёт к удорожанию аудита, а, следовательно, к увеличению стоимости предоставления услуг подобного рода;
- недостаточное понимание аудиторами принципов МСА, из-за чего зачастую складывается ошибочная уверенность соответствия деятельности всем международным стандартам;
- непонимание целесообразности применения международных Правил в России в связи с особенностями российского рынка. [4]

На современном этапе в результатах становления аудита заинтересованы не только собственники, но и сами экономические субъекты, нормальное развитие которых зачастую находится в зависимости от привлечения средств инвесторов, спонсоров и кредиторов.

Российская экономика нуждается в западных инвестициях, что невозможно без убеждения инвесторов в необходимости и целесообразности вложений средств. Инвесторам необходимо предварительно предоставить информацию о состоянии финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Для привлечения финансовых вложений, экономическому субъекту необходимо быть преуспевающим, а его финансовая (бухгалтерская) отчетность должна вызывать доверие у потенциальных инвесторов и кредиторов.

Необходимо усовершенствовать методику аудита, аудиторские стандарты и стандарты бухгалтерского учета, в целях развития и контроля аудиторской деятельности. Важно наладить четкое распределение полномочий между государственными органами, регулирующими ауди-

торскую деятельность, и общественными организациями. Все эти процедуры требуют всестороннего изучения международного опыта.

Главная проблема проведения в России аудита согласно международным стандартам аудита заключается в необходимости создания надежного механизма, который обеспечил бы выполнение данных стандартов российскими аудиторскими организациями, дающими экономическим субъектам аудиторское заключение по итогам обязательного ежегодного аудита.

1. Ерофеева, В.А Аудит: учеб. пособие для бакалавров. М., 2015.
2. Журнал «Аудиторские ведомости», выпуск № 7, 2017 г. [2]
3. Суворова С.П. Международные стандарты аудита: учебное пособие / С.П. Суворова, Н.В. Парушина, Е.В. Галкина. М., 2015.
4. Кеворкова, Ж.А. Практический аудит / Ж.А. Кеворкова, В.И. Бережной. М., 2018. [4]
5. Приказ Минфина России от 09.11.2016 N 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» [5]
6. Невешкина, Е.В. Стандарты аудиторской деятельности / Е.В. Невешкина. М., 2016 .
7. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ / ред. от 31.12.2017 «Об аудиторской деятельности»

Рубрика: Бухгалтерский учёт, статистика

УДК 338:504

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЫБРОСОВ И УЛАВЛИВАНИЯ ЗАГРЯЗНЯЮЩИХ ВЕЩЕСТВ В АТМОСФЕРУ ОТ СТАЦИОНАРНЫХ ПРОИЗВОДСТВ (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)

А.Ю. Чистякова, К.В. Толкачёва
бакалавры

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Тема данной работы актуальна, так как в Приморском крае существует множество производств, загрязняющих атмосферу. Мы сравнили показатели Приморского края с показателями Российской Федерации, а также с показателями других объектов Дальневосточного федерального округа. На основе проведённого анализа были сделаны выводы о влиянии выбросов Приморского края на атмосферу и о предпринимаемых мерах очищения атмосферного воздуха. Кроме того, в данной статье предложены меры по очищению воздуха и предотвращению его загрязнения.

Ключевые слова и словосочетания: выбросы, атмосфера, Приморский край, загрязняющие вещества, уловленные вещества

STATISTICAL ANALYSIS OF EMISSIONS AND CAPTURE OF POLLUTANTS INTO THE ATMOSPHERE FROM STATIONARY INDUSTRIES (FOR EXAMPLE, PRIMORSKY KRAI).

The topic of this work is relevant, since in the Primorsky Territory there are many industries that pollute the atmosphere. We compared the indicators of Primorsky Krai with the indicators of the Russian Federation, as well as with indicators of other objects of the Far Eastern Federal District. Based on the analysis, conclusions were drawn about the impact of emissions from the Primorsky Krai on the atmosphere and on measures taken to clean air. In addition, this article proposes measures to clean air and prevent its contamination.

Keywords: emissions, atmosphere, Primorsky Krai, pollutants, trapped substances.

В России ведётся постоянный мониторинг состава атмосферных взвесей в крупных городах, на техногенно-загрязнённых территориях и в заповедниках. Однако определённый интерес представляют средние и малые (по численности населения) населённые пункты, а также

территории, на которых проживает небольшое количество людей. Проведённые исследования показывают, что атмосфера даже небольших городов и посёлков может содержать опасные для здоровья человека микрочастицы и потенциально опасные в значимых долях, причиной чему служат работающие на угле котельные.[2, с.1] Токсиканты, поступающие в организм человека ингаляционным путём, действуют на него в 80-100 раз сильнее, чем при поступлении через желудочно-кишечный тракт. Данная опасность прослеживается специалистами через наиболее высокие показатели рисков заболеваемости в городах. Это относится и к ряду городов Приморья. [4, с.1] Всё это вызывает ощутимые экономические потери как со стороны государства и работодатели, так и со стороны работающих граждан. Таким образом, сегодня невозможно не учитывать влияние экологической обстановки на здоровье и работоспособность трудящихся.[3, с.1]

Нашей целью является разработка мер по улавливанию загрязняющих атмосферу веществ.

Задачи, поставленные для выполнения этой цели следующие: изучение данной проблемы, её анализ и формулировка выводов.

Количество выбросов в атмосферу в Российской Федерации с 2012 года по 2016 год постепенно снижалось. Если в 2012 году в атмосферу было выброшено 19600 тысяч тонн, то в 2016 году этот показатель снизился на 2300 тысяч тонн и составил 17300 тысяч тонн. Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что с каждым годом количество атмосферных выбросов уменьшается, что благоприятно влияет на окружающую среду и на здоровье населения. Кроме того, в 2012-2016 годах улавливалось существенно большее количество загрязняющих веществ, но негативную роль играет то, что количество улавливаемых веществ уменьшается. Показатель на 2012 год составил 56800 тысяч тонн, а на 2016 год уже 49200 тысяч тонн. То есть в 2016 году количество уловленных загрязняющих веществ уменьшилось на 7600 тысяч тонн, что, естественно, оказывает плохое влияние на окружающую среду.

Таблица 1

Выброшенные и уловленные загрязняющие вещества в Российской Федерации, тыс. тонн

	2012	2013	2014	2015	2016
Выброшенные загрязняющие вещества	19600	18400	17500	17300	17300
Уловленные загрязняющие вещества	56800	54400	54100	52000	49200

Ситуация в Приморском крае хуже, чем в России, так как показатели в каждом году скачут. Так в 2012 году количество выброшенных веществ составило 209 тысяч тонн, в 2014 – 190, а в 2016 – 186. Оценивая общую картину, можно сказать, что всё же в 2016 году количество вредных выбросов в атмосферу уменьшилось на 23 тысячи тонн по сравнению с 2012 годом. А вот количество уловленных выбросов уменьшилось на 212 тысяч тонн. Следовательно, показатели на 2016 год хуже и, возможно, будут ухудшаться дальше.

Таблица 2

Выброшенные и уловленные загрязняющие вещества в Приморском крае, тыс. тонн

	2012	2013	2014	2015	2016
Выброшенные загрязняющие вещества	209	181	190	193	186
Уловленные загрязняющие вещества	2129	1867	1856	2022	1917

Также, проводя данное исследование, мы посчитали долю выбросов Приморского края в выбросах Российской Федерации и сделали выводы, что за 5 лет их доля практически не менялась.

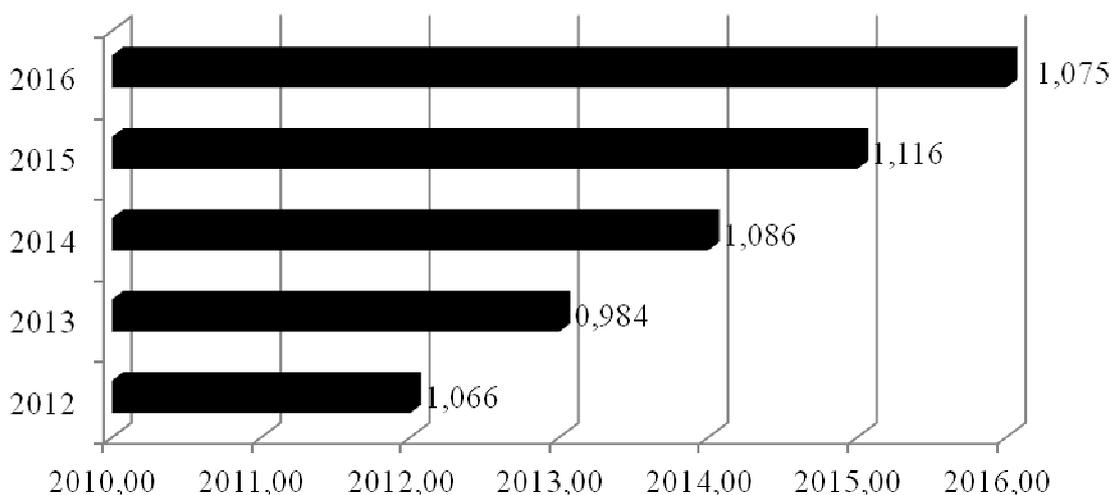


Рис. 1. Доля выбросов Приморского края в выбросах Российской Федерации

Далее мы посчитали долю уловленных выбросов Приморского края в выбросах Российской Федерации и также видно, что за 2012-2016 годы их доля не изменялась.

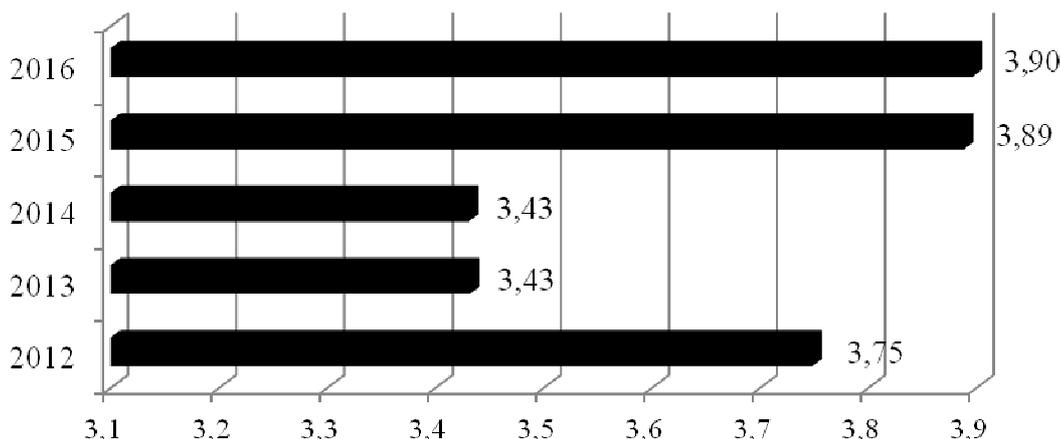


Рис. 2. Доля уловленных выбросов Приморского края в выбросах Российской Федерации

Сравнивая Приморский край с некоторыми другими регионами Дальневосточного федерального округа, мы увидим, что самое малое количество атмосферных выбросов на протяжении 5 лет с 2012 по 2016 годы произвели Магаданская область и Камчатский край. В среднем за 5 лет Магаданская область выбросила в атмосферу 29,2 тысячи тонн загрязняющих веществ, а Камчатский край – 28,8 тысяч тонн. Хабаровский край в 2012-2016 году выделил в атмосферу 112,4 тысячи тонн; Сахалинская область – 75,6 тысяч тонн. Приморский край занял первое место по количеству выбросов – 191,8 тысяч тонн загрязняющих веществ. Таким образом, Приморский край больше других загрязняет воздух.

В то же время, по данным на 2012 – 2016 год видно, что наш край больше других улавливает вредных веществ из атмосферы. Например, в 2016 году Приморский край удалил почти в 160 раз больше вредных веществ из воздуха, чем Камчатский край; в 39 раз больше, чем Магаданская область; в 37,5 раз больше, чем Сахалинская область и в 3,4 раза больше, чем Хабаровский край.

Приморский край и другие регионы Дальневосточного федерального округа, тыс. тонн

Год	Выброшенные загрязняющие вещества в атмосферу, отходящие от стационарных производств					Уловленные загрязняющие атмосферу вещества, отходящие от стационарных производств				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Приморский край	209	181	190	193	186	2129	1867	1856	2022	1917
Камчатский край	34	33	23	25	29	4	8	6	8	12
Магаданская область	29	29	30	27	31	45	45	45	46	49
Сахалинская область	87	77	65	72	77	275	107	48	39	51
Хабаровский край	115	114	103	116	114	640	487	428	485	556

Следовательно, Приморский край является самым загрязняющим регионом, но и принимает большее количество мер по очищению выбросов из атмосферного воздуха.

Итак, проведя данное исследование, мы сделали выводы, что, во-первых, Приморский край находится в середине списка по количеству выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, во-вторых, он занимает одно из первых мест по улавливанию этих веществ. Также Приморский край является наиболее загрязняющим воздухом регионом среди других объектов Дальневосточного федерального округа и в то же время принимает наибольшее количество мер по очищению атмосферы в ДВФО.

Чтобы вредных веществ в атмосфере было меньше, можно: 1) покупать товары без упаковки (пластик, фольга и картон, которые используются для создания упаковки, производятся с помощью технологий, которые негативно отражаются на качестве воздуха); 2) использовать повторно, перерабатывать и сжимать мусор (чем меньше отходов попадёт на свалку, тем лучше, ведь они являются ещё одним большим источником загрязнения воздуха); не включать освещение и бытовые приборы без необходимости (это очень важно для снижения уровня загрязнения воздуха, поскольку электричество вырабатывается на теплоэлектростанциях с использованием каменного угля или природного газа).[1, с.1]

1. Как уменьшить загрязнение воздуха [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikihow.com/уменьшить-загрязнение-воздуха>

2. Холодов, А.С. Микроразмерное загрязнение в малых и средних населённых пунктах приморского края / А.С. Холодов, Угай С.М., Дрозд В.А., Голохваст К.С. М., 2016. 3 с.

3. Апатцев, В.И. Нормативно-правовое обеспечение снижения социально-экономических последствий для работников от загрязнения атмосферы / В.И. Апатцев, А.В. Матешева. М., 2017. 4 с.

4. Подкопаева, О.В. Особенности, тенденции последствия загрязнения атмосферы городов Приморского края / О.В. Подкопаева. М., 2014. 17 с.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики; [под ред. С.Н. Егоренко]. М.: Изд-во Федеральная служба государственной статистики, 2017, 142 с.

ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Е.Н. Щербович
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье проводится обзор законодательства Российской Федерации по ведению бухгалтерского учета товарных операций. Актуальность статьи обуславливается тем, что, на торговом предприятии учет товарных операций является наиболее трудоемким, так как в основе хозяйственной деятельности торгового предприятия лежат процессы приобретения, хранения и реализации товаров. Поэтому особая роль уделяется организации бухгалтерского учета товарных операций на предприятиях торговли.

Ключевые слова и словосочетания: *товарные операции, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, нормативные акты, действующее законодательство, налоговый кодекс, гражданский кодекс.*

REVIEW OF THE LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION ON ACCOUNTING OF COMMODITY OPERATIONS

The article reviews the legislation of the Russian Federation on accounting for commodity transactions. The urgency of the article is conditioned by the fact that, at a trading enterprise, the accounting of commodity transactions is the most laborious, since the economic activities of a trading enterprise are based on the processes of acquiring, storing and selling goods. Therefore, a special role is given to the organization of accounting of commodity transactions at trading enterprises.

Keywords: *commodity transactions, accounting, accounting reporting, regulations, current legislation, tax code, civil code.*

Основным объектом учета в торговых организациях являются товарные операции. Значение бухгалтерского учета товарных операций для предприятий заключается в формировании достоверной и оперативной информации по основному виду деятельности. Значение системы учета для отрасли в целом – получение сведений о финансовых результатах от осуществления товарных операций с целью оценки, планирования и прогнозирования оптимальных направлений развития торговли. Задачи учета и анализа товарных операций формируются в соответствии с особенностями деятельности организации и конечной целью. Ведение учета основано на положениях действующих нормативных актов, регулирующих процесс товарных операций и организацию их бухгалтерского учета.

К документам в области регулирования бухгалтерского учета товарных операций в соответствии с действующим законодательством относятся нормативные акты, расположенные по уровням в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года [1].

В Российской Федерации существуют следующие стандарты нормативного регулирования бухгалтерского учета товарных операций:

– **федеральные**

(Гражданский кодекс РФ № 54-ФЗ от 15.05.2001; Налоговый кодекс РФ № 117-ФЗ от 05.08.2000; Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011; Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 от 9.06.2001 №44н; Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 от 6.05.1999 № 33н);

– **отраслевые**

(Торговля. Термины и определения. Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-99: Постановление Госстандарта России от 11.08.1999 г. № 242-ст);

– **рекомендации в области бухгалтерского учета**

(Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» № 119н от 28.12.2001; Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденных приказом Минфина России от 13 июня 1995 г. №49);

– **стандарты экономического субъекта**

(Приказ об учетной политике, рабочий план счетов, график документооборота) [1].

При организации товарных операций необходимо руководствоваться бухгалтерским, гражданским и налоговым законодательством.

Основным документом, регулирующим осуществление торговых операций, является Гражданский кодекс РФ № 54-ФЗ от 15.05.2001, в котором определяются условия заключения договора купли-продажи товаров, его форма и порядок признания. Расчеты с участием граждан, не связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, могут производиться наличными деньгами без ограничения суммы или в безналичном порядке. При этом следует отметить отсутствие детализации договорных отношений применительно к операциям с товарами [2].

Налоговый кодекс РФ № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. регулирует отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в РФ, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения. Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» содержит порядок налогообложения операций с товарами [3]. *При организации налогового учета важно точное соблюдение налогового законодательства. При этом существуют определенные проблемы, решение которых – одна из основных задач при организации налогового учета операций с товарами.*

– *При формировании финансового результата от осуществления товарных операций расходы должны быть обоснованными (статья 252 НК РФ). Экономическая обоснованность является относительной категорией, кроме того, не все расходы приносят доход. По смыслу ст. 252 НК РФ экономическая обоснованность понесенных налогоплательщиком расходов определяется не фактическим получением доходов в конкретном налоговом (отчетном) периоде, а направленностью таких расходов на получение дохода [3]. При этом коммерческая деятельность подразумевает, в том числе, риск возникновения убытка. В связи с этим данное обстоятельство не свидетельствует о получении необоснованной налоговой выгоды и не препятствует учету затрат в целях налога на прибыль.*

– *Товарные операции (доходы и расходы по ним) должны быть документально подтвержденными (статья 252 НК РФ) [3]. Вместе с тем, налоговый кодекс не содержит конкретного перечня документов, позволяющих обосновать доходы и расходы компании. В этой связи эту проблему приходится решать в суде. Спорным вопросом является подтверждение тех или иных операций при отсутствии каких-либо документов.*

– *Проблема товарных операций. Подтверждению хозяйственных операций не посвящено ни одной статьи в Налоговом кодексе. Вместе с тем, налоговые органы часто доначисляют налог на прибыль, если заподозрят налогоплательщика в том, что хозяйственные операции не были осуществлены. Налогоплательщикам часто в судебном порядке требуется доказать, что налогоплательщик правомерно уменьшил налогооблагаемую базу.*

– *Период учета. Период признания конкретного вида доходов и расходов также вызывает многочисленные споры, ведь период признания влияет на налогооблагаемую базу. Расходы на приобретение товаров подлежат учету в том налоговом периоде, в котором произошла их реализация, в стоимости которой они учтены [3].*

– *Наличие противоречий в документах. Налоговый орган не говорит об ошибках и противоречиях в документах. Однако, ошибки в документах имеют место и важно их вовремя исправить, даже если они сделаны не отчитывающейся организацией, а её контрагентом.*

– *Нормирование товарных потерь. Судебная практика часто связана с нормативами потерь. Однако часто нормы либо не предусмотрены законодательно, либо установлены уже давно и не соответствуют современным нормативам.*

– *Проблема должной осмотрительности. Понятие должной осмотрительности и перечень необходимых мероприятий в Налоговом кодексе отсутствуют. Однако такая пробле-*

ма широко рассмотрена в судебной практике. Налоговые органы часто предъявляют претензии в отношении должной осмотрительности. При взаимодействии с контрагентами налогоплательщикам приходится подтверждать проявление той самой должной осмотрительности.

Следовательно, Налоговый кодекс РФ содержит множество спорных моментов, которые суды и налоговые органы трактуют не в пользу налогоплательщика. Эти проблемные моменты нужно учитывать при ведении хозяйственной деятельности.

Регулирование бухгалтерского учета устанавливается Законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года [1]. Статьей 20 этого закона определено, что ведение бухгалтерского учета производится на основании принципов:

- федеральные и отраслевые стандарты должны соответствовать потребностям внутренних и внешних пользователей информации бухгалтерской (финансовой) отчетности, с учетом развития и достижений науки и практики ведения бухгалтерского учета;
- системы задач и требований к бухгалтерскому учету должны быть едины;
- способы ведения бухгалтерского учета должны быть упрощены, что включает в себя упрощенную отчетность и формы учета для малых предприятий и отдельных хозяйствующих субъектов;
- в качестве основ положений и стандартов бухгалтерского учета должны применяться международные стандарты учета и отчетности;
- должны быть предоставлены условия для общеустановленного применения федеральных и отраслевых положений стандартов учета;
- не должны совмещаться полномочия органов утверждения федеральных стандартов и государственного контроля бухгалтерского учета [1].

Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. Приказом Минфина от 29.07.98 №34н, определяет порядок организации и ведения бухгалтерского учета [6].

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 октября 2008 г. № 106н (ред. от 27.04.2012 N 55н), отражает требования по формированию учетной политики организации и определяет элементы, подлежащие раскрытию и в том, числе порядок ее утверждения, а также порядок внесения изменений в учетную политику. Положением установлено, что при формировании учетной политики в части учета товаров утверждаются:

- рабочий план счетов учета хозяйственных операций, который содержит синтетические и аналитические счета учета товаров, их движения и результатов от продажи;
- формы первичной учетной документации, используемых регистров бухгалтерского учета, а также форм внутренней отчетности;
- режим проведения инвентаризации товарных запасов, а также обязательств и расчетов по товарным операциям;
- методы оценки товаров при поступлении и их выбытии [7].

Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утв. приказом Минфина от 6 июля 1999 г. № 43н, определяет состав и содержание отчетности. Статьей 20 ПБУ 4/99 установлено, что бухгалтерский баланс должен содержать числовые показатели по оборотным активам, в числе которых находятся товары и дебиторская задолженность покупателей за товары [8].

Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально- производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное приказом Минфина от 9.06.2001 г. №44н, устанавливает порядок оценки товарно-материальных ценностей, методы оценки материалов и товаров при их списании в производство и выбытии, состав информации о состоянии материальных запасов, подлежащей отражению в отчетности [14]. Основным недостатком является отсутствие классификации товаров.

Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Минфина от 6 мая 1999 г. № 32н, регулирует порядок определения выручки от продаж (реализации) товаров торговой организации, формирования прибыли и учета прочих доходов [9].

Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное приказом Минфина от 6 мая 1999 г. № 33н (в ред. приказа Минфина РФ от 27.04.2012 N 55н). ПБУ 10/99 регулирует порядок признания и общие правила отражения в бухгалтерском учете и

отчетности расходов организации, относимых на увеличение себестоимости товарной продукции и принимаемых к уменьшению валовой прибыли торгового предприятия [4].

Методические указания по бухгалтерскому учету материально- производственных запасов, утвержденные приказом Минфина от 28.12.2001 № 119н, устанавливают, порядок формирования и отражения в учете готовой продукции, учет товаров в неторговых организациях, учет недостач и потерь; порядок проведения инвентаризаций и т.п. [8].

Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утв. приказом Минфина РФ от 13.06.95 № 49, устанавливают порядок назначения, проведения и документального оформления инвентаризации, выведения её результатов и их отражения в учете [5].

Порядок ведения учета в соответствии с особенностями деятельности предприятия устанавливают внутренние учетные документы: Приказ об учетной политике, разработанной для каждого предприятия и утвержденный руководителем, План счетов бухгалтерского учета, Положение о документообороте.

Сложившаяся в Российской Федерации система бухгалтерского учета не предполагает возможности простого переноса международных стандартов в российскую учетную систему. Обращается внимание на то, что в МСФО представлены общие принципы учета, а в России утверждены План счетов и положения по бухгалтерскому учету, раскрывающие порядок учета и использование учетных процедур.

В МСФО экономическое содержание, которое отражается объемом и способом раскрытия информации бухгалтерского учета, преобладает над формой, в которой эта информация представлена. В условиях применения МСФО нет значения, каким документом оформлена сделка, в том числе по товарным операциям, имеет значение только её содержание [10, с.673].

Следовательно, сравнительно исследование МСФО и российской практики позволяет установить, что международные стандарты включают узкоспециальные правила и методики [11, с. 78]. В российской нормативной базе уделяется особое внимание уделено вопросам организационного характера, установлены достаточно жесткие условия содержания регистров учета и отчетности, а также первичной и договорной документации. Кроме того, уделено внимание не только на формировании отчетности, но организации и процедуре бухгалтерского учета.

Таким образом, в российской нормативной базе уделяется особое внимание вопросам организационного характера, установлены достаточно жесткие условия содержания регистров учета и отчетности, а также первичной и договорной документации [12, с. 313]. Кроме того, уделено внимание не только на формировании отчетности, но организации и процедуре бухгалтерского учета. Основой для формирования информации о товарных операциях является система бухгалтерского учета, ведение которого осуществляется в соответствии с нормативно-правовой базой.

1. О бухгалтерском учете: Закон РФ №402-ФЗ от 06.11.2011 (в ред. от 18.07.2017 № 160-ФЗ) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>

2. Гражданский кодекс РФ. Федеральный закон от 28.05.2003 № 61-ФЗ (ред. от 28.03.2017 № 39-ФЗ) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 18.07.2017 N 173-ФЗ) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>

4. Расходы организации. Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 10/99: Приказ Министерства финансов РФ от 06.05.99 г. №33н (ред. от 06.04.2015 № 144н) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>

5. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденных приказом Минфина России от 13 июня 1995 г. №49 (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 № 142н) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.

6. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации от 29.07.98 г. № 34н (в ред. от 24.12.2010) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.

7. Учетная политика организации. Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 1/08: Приказ Министерства финансов РФ от 06.10.2008 г. №106н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.

8. Бухгалтерская отчетность организации. Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 4/99: Приказ Министерства финансов РФ от 06.07.99г. №43н (ред. от 08.11.2010 № 142н) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.

9. Доходы организации. Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 9/99: Приказ Министерства финансов РФ от 06.05.99 г. № 32н (ред. от 06.04.2015 № 144н) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.

10. Василенко, М.А. Проблемы внедрения международных стандартов бухгалтерского учета в России / М.А. Василенко, Е.Н. Василенко // Экономика и предпринимательство. 2013. №12-4 (41-4). С. 672–674

11. Василенко, М.Е. Совершенствование бухгалтерской отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности / М.Е. Василенко, Е.В. Левкина, В.В. Малышева // Территория новых возможностей Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2017. №4(39). С.66-80

12. Березняк, Е.Е. Актуальность проблематики применения МСФО на территории России / Е.Е. Березняк, Л.Ф. Алексеева // Экономика и предпринимательство. 2017. №9-1 (86-1). С. 310-313

13. Методические указания по бухгалтерскому учету материально- производственных запасов. Приказ Минфина от 28.12.2001 № 119н (ред. от 26.03.2007 N 26н) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.

14. Учет материально-производственных запасов. Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 5/01: Приказ Министерства финансов РФ от 09.06.01 № 44н (ред. от от 16.05.2016 N 64н) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.

Рубрика: Учёт, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования

УДК 004.9(528.92)

НОВЕЙШИЕ СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Т. Щукина, А. Торбина
магистранты

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрены современные системы калькулирования себестоимости продукции в управленческом учёте. Актуальность статьи обусловлена значимостью формирования и учёта в формировании общей структуры показателей деятельности предприятия. Обоснована эффективность применения систем калькулирования.

Ключевые слова и словосочетания: калькулирование себестоимости, АВ-костинг, таргет-костинг, кайзен-костинг, управленческий учёт, производственные расходы, системы калькулирования.

STATE-OF-THE-ART SYSTEMS OF COST PRICE CALCULATION

This articles considers modern systems of calculating of cost price of products in the field of management accounting. Article's relevance is based on the importance of forming and accountancy in the forming of the general structure of a company's performance parameters. Article explains the efficiency of calculation systems.

Keywords: cost price calculation, AB-costing, target-costing, kaizen costing, management accounting, business expense, calculation systems..

Введение. Традиционные калькуляционные системы продолжают функционировать у хозяйствующих субъектов, но уже недостаточно удовлетворяют требования управления в современных условиях.

Основная часть. При реальном функционировании рыночных механизмов неизбежно возникает необходимость совершенствования и создания четкой системы учета и контроля затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в рамках управленческого учета [1].

Для понимания важности применения новейших систем калькулирования представим общий порядок формирования себестоимости. Себестоимость продукции (работ, услуг) является стоимостным показателем используемых в производственной деятельности различных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию [2]. Себестоимость продукции (работ, услуг) является одним из основных факторов формирования прибыли, так как, если она повысилась, то при остальных равных условиях размер прибыли за этот период обязательно уменьшится за счет этого фактора на такую же величину [3]. Между показателями значений финансовых результатов и себестоимости существует обратная функциональная зависимость. Чем меньше себестоимость, тем больше прибыль, и наоборот.

Изменения в современных условиях привели к созданию принципиально новых методов калькулирования:

- «АВ-костинг»;
- «таргет-костинг»;
- «кайзен-костинг»;
- калькулирование по последней операции;
- калькулирование по стадиям жизненного цикла.

Возможности традиционных методов дополняются современными методами калькулирования себестоимости, тем самым обеспечивая успех в условиях рыночной экономики [4].

В основе калькуляционной системы «АВ – костинг» лежит принципиально иной подход к формированию себестоимости продукции у хозяйствующих субъектов с высоким удельным весом косвенных затрат, а именно – их распределение на основе установления причинно – следственных связей с включением в расчеты промежуточного объекта калькулирования — операции.

Калькулирование себестоимости по стадиям жизненного цикла продукта дает возможность учесть и оценить затраты каждого производимого продукта от стадии научно – технической разработки и до периода, когда предприятие прекращает сервисное обслуживание своего продукта у покупателей [5].

Калькуляционная система «таргет – костинг» создана для обеспечения управленческих решений в части разрабатываемого продукта, доведения себестоимости до заданных менеджментом параметров. Ее продуктом является прогнозная себестоимость проектируемого или улучшаемого изделия в соответствии с целевыми параметрами. Задаются границы будущей цены и размер нормы прибыли изделия, исходя из которых осуществляют поиск конструкции, материалов, технологии, позволяющих выйти на необходимую величину затрат [6].

«Кайзен – костинг» – система калькулирования, которая направлена на постепенное усовершенствование качества, бизнес – процессов, снижение издержек производства. Ее основная функция заключается в минимизации разницы между расчетной (после завершения проектирования) и фактической себестоимостями продукта по отдельным статьям затрат. «Кайзен – костинг» нацелена на доведение отдельных статей затрат и себестоимости в целом в процессе производства.

Новейшие системы калькулирования себестоимости являются не только более сбалансированными по сравнению с традиционными системами, но и содержат информацию, позволяющую помимо решения обычных каждодневных задач решать сложные управленческие задачи и составлять прогнозы возможных последствий принятия того или иного решения.

Исследование сущности и основных принципов применения новых систем учета позволило выявить, что основными моделями эффективной системы управления затратами (Cost Management System) являются три направления: это «Таргет-Кайзен-АВ-костинг», информация которых, интегрируя между собой, используется как инструмент управления компанией для достижения стратегических целей и задач достижения результата предпринимательской деятельности. Модель тройственной системы управления затратами изображена на рис. 1 [7].

Как показывает блок-схема, проникновение информации от одной системы (Таргет-костинг) в другую (Кайзен-костинг) и по функциям (АВ-костинг) позволяет в компании организовать и постоянно осуществлять политику снижения себестоимости для достижения ее целевых параметров, принимать решения по эффективному инвестированию финансовых ресурсов в новые продукты, увязывать между собой разнонаправленные действия специалистов, вовлеченных в производственный процесс, и совместными усилиями добиваться достижения результатов предпринимательской деятельности.

Основную нагрузку по обеспечению целевой себестоимости отводится функциональной системе учета затрат, приводящей в действие всю модель, кроме того в современных условиях управления затратами и результатами деятельности менеджмент компании определяет две группы основных задач как по срокам их решения, так и скорости реализации последствий таких решений в тактическом и стратегическом направлении.

Калькулирование себестоимости по стадиям жизненного цикла продукта позволяет оценивать и учитывать затраты каждого производимого продукта от стадии научно-технической разработки и до периода, когда предприятие прекращает сервисное обслуживание своего продукта у покупателей. Объектом калькулирования является жизненный цикл продукта или отдельные его стадии (характерно для автомобилестроения). Преимуществами данного метода является детальная оценка затрат по каждому продукту на всех уровнях жизненного цикла, возможность управления себестоимостью на уровнях жизненного цикла.

Недостатками является организация аналитического учета хозяйственных расходов, проблема идентификации затрат конкретного продукта по маркетингу, научно-исследовательским работам, продажам и т.д..

Возросшая конкуренция и борьба за рынки сбыта привели к тому, что управленческие ошибки из-за решений, принятых на основе искаженной информации становятся более дорогостоящими.

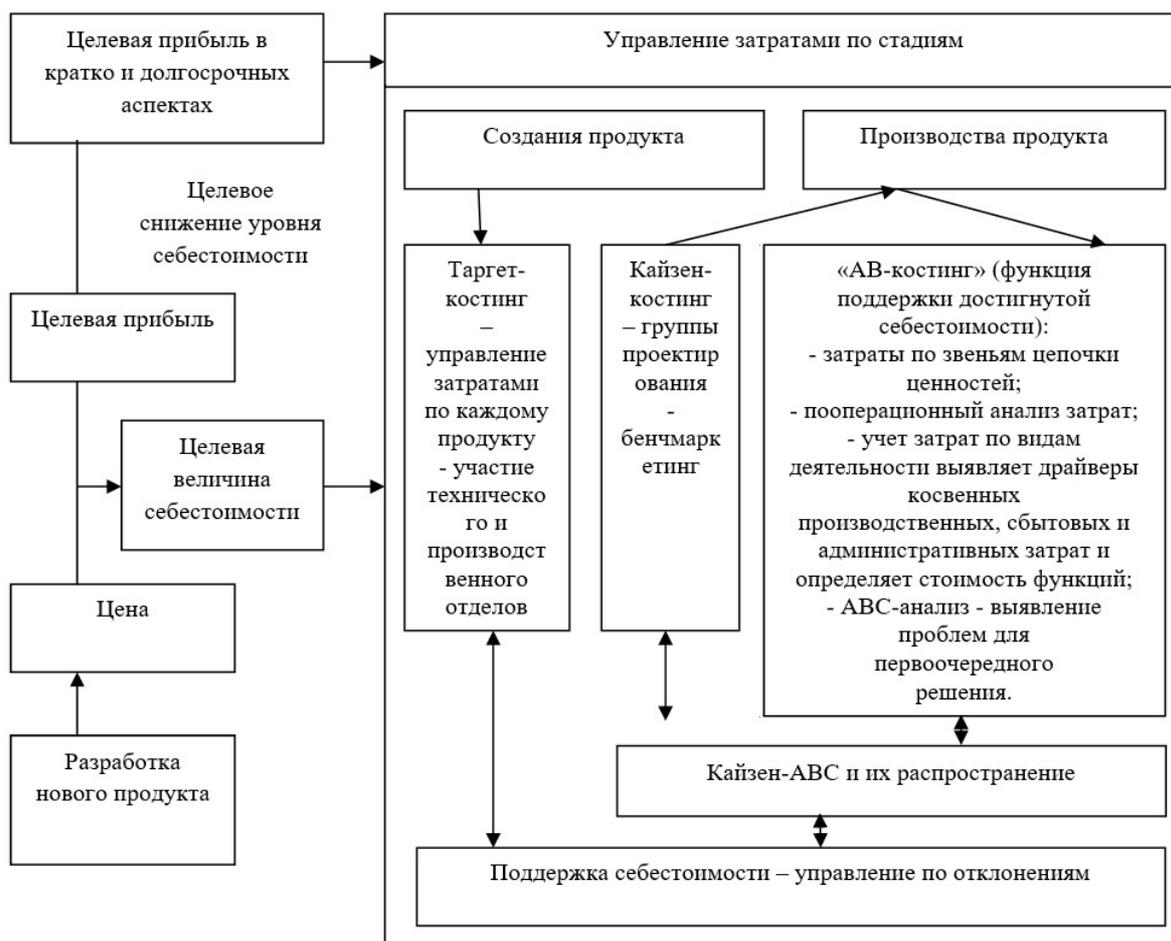


Рис. 1. Концепция управления затратами при взаимодействии новейших систем калькулирования

Так, если применяемая система учета затрат приведет к искажению информации о себестоимости продукта, то при завышенной себестоимости производства компания установит на него нереальную цену и уступит свои позиции конкурентам, только потому, что их система учета затрат позволяет получать о затратах более реальную информацию, что способствует устанавливать им более низкие цены на продукт. Подобные изменения заставили многие компании изучать и совершенствовать применяемые системы учета затрат, чтобы они позволяли выдавать реальную информацию о затратах по всему жизненному циклу продукта. Соответствующая информация позволит определять целевые затраты на продукт, выявлять убыточные виды деятельности, анализировать прибыль в разрезе продуктов и видов деятельности.

В рамках системы стратегического управления затратами стоимость оценивается и контролируется факторами, которые существенно влияют друг на друга. Это вытекает из того, что предпринимательская деятельность должна ориентироваться на выпуск высококачественного, конкурентоспособного и инновационного продукта при снижении затрат на его изготовление. Поэтому большое значение имеет применение передовых форм и методов организации учета затрат и результатов предпринимательской деятельности [8].

Проведенные исследования существующей практики и современных методов учета затрат показали, что в практической деятельности компании для её осуществления сталкиваются с необходимостью использования долгосрочных ресурсов. Поэтому, равенство маржинальных издержек и доходов, исчисленных на основе системы директ-костинг, обеспечивает максимальный доход, но его применение эффективно лишь при определенных условиях. Это объясняется двумя причинами: первая заключается в том, что прямые затраты должны составлять большую часть издержек; а вторая – в перечне выпускаемых товаров по узкой номенклатуре – один или два вида, каждый из которой требует практически равных постоянных издержек, в противном случае показатели себестоимости будут искажены.

Поэтому такой подход к учету затрат и расчету себестоимости приводит либо к занижению добавленной стоимости на мелкосерийную продукцию и завышению на крупносерийную, что приводит к низким показателям доходов, отраженных в финансовом учете по сравнению с данными, исчисленными в управленческом учете, либо неоправданно высокую прибыль технологически сложных и инновационных продуктов по сравнению с менее сложными продуктами [9].

Заключение. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции являются неотъемлемой частью общей единой системы бухгалтерского учета. Однако, несмотря на то, что традиционные системы калькулирования продолжают использоваться экономистами и аналитиками, они уже не могут в полном объеме удовлетворять требованиям управления предприятием, возникшим в современных условиях. Это в совокупности с усилением конкуренции, неопределенности внешней среды и степени рисков хозяйствования привело к дальнейшему развитию калькулирования и иных инструментов управленческого учета.

1. Анисимова, В.О. Особенности применения современных систем калькулирования себестоимости продукции / В.О.Анисимова, С.В.Кузнецова // Торговля, предпринимательство и право, 2016. №3. С. 13-15.

2. Каверина, О.Д. Перспективы развития калькуляционной системы «АВ-костинг» / О.Д. Каверина // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2015. – № 1.

3. Лебедева, О.С. АВС-оценка прибыльности клиентов / О.С.Лебедева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. №5(99). С. 25.

4. Балаба, Д.А. Зарубежные системы калькулирования / Д.А. Балаба // В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей победителей VIII Международной научно-практической конференции: в 2 частях, 2017. С. 129-132.

5. Бирюкова, А.И. Новейшие системы калькулирования: особенности и эффективность применения / А.И. Бирюкова // Научно-практические проблемы и направления их решения в области высоких технологий: сб. ст. Международной научно-практической конференции, 2017. – С.27-29.

6. Дегальцева, Ж.В. Сравнительная характеристика различных методов учета затрат и калькулирования себестоимости / Ж.В. Дегальцева // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 104.

7. Липина, Е.М. Новейшие системы калькулирования (АВ-костинг, по стадиям жизненного цикла продукции и услуг, тергет-костинг, кайзен-костинг) / В сборнике: Проблемы развития предприятий: теория и практика: материалы 16-й Междунар. науч.-практ. конф., 16–17 но-

яб. 2017 г.: в 3 ч. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. Ч. 2. Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017. – С.257-258.

8. Жданова, Н.Л. Применение новейших методов калькулирования себестоимости продукции / Н.Л. Жданова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, 2015. С. 121–126.

9. Федулаева, О.А. Система «АВ-Костинг: преимущества и недостатки» / О.А. Федулаева // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, 2016. № 24. С. 81-86.

Рубрика: Учёт, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования

УДК 336.2

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ

М.Ю. Туманова
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты налога на имущество организаций, т.е. субъекты и объекты, отчетные периоды, налоговая база, методики расчета налога на имущество организаций, а также авансовые платежи и сроки их уплаты.

Ключевые слова и словосочетания: налог на имущество организаций, ставка, налоговая база, расчет налога, авансовые платежи.

THEORETICAL ASPECTS OF THE TAX ON PROPERTY OF ORGANIZATIONS

The article deals with the main theoretical aspects of corporate property tax, i.e. entities and objects, reporting periods, tax base, methods of calculating corporate property tax, as well as advance payments and terms of their payment.

Keywords: corporate property tax, rate, tax base, tax calculation, advance payments.

Налог на имущество организаций является региональным налогом. Устанавливая налог, законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации определяют налоговую ставку в пределах, установленных указанной главой НК РФ, порядок и сроки уплаты налога.

При установлении налога законами субъектов Российской Федерации в порядке и пределах, которые предусмотрены НК РФ, могут устанавливаться особенности определения налоговой базы, налоговые льготы, основания и порядок их применения налогоплательщиками.

Глава 30 НК РФ, непосредственно регулирующая вопросы имущественного налогообложения организаций, вступила в действие с 1 января 2004 года.

Налог на имущество организаций в соответствии с ее нормами, устанавливается законами субъектов Российской Федерации и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта Российской Федерации с момента введения в действие.

Несмотря на то, что налог на имущество принадлежит к категории прямых налогов и зависит от результатов хозяйственной деятельности плательщика, уплачивается даже в том случае, когда финансовый результат деятельности за отчетный период принимает форму убытка.

Налог на имущество организаций устанавливается Налоговым кодексом, а также региональными законами [1, п. 1 ст. 372 НК РФ].

Этот налог уплачивают [1, ст. 373, п. 2 ст. 346.11, п. 4 ст. 346.26 НК РФ]:

1. Организации на ОРН (в т.ч. обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс), у которых на балансе есть основные средства, признаваемые объектом налогообложения по налогу на имущество.

2. Организации на УСН и ЕНВД, владеющие определенным имуществом.

3. Организации на ЕСХН в отношении некоторого имущества.

Налог на имущество организаций: недвижимое имущество

Данным налогом облагается вся недвижимость, кроме земельных участков и иных объектов природопользования [1, п. 1, пп. 1 п. 4 ст. 374 НК РФ].

Причем у налогообложения недвижимости есть свои особенности. Так, организации на ОРН должно платить налог на имущество в отношении [3, с. 116]:

- недвижимости, числящейся на балансе в качестве основных средств;
- жилой недвижимостью, не учитываемой по данным бухгалтерского учета как ОС.

Организации на УСН и ЕНВД уплачивают налог [1, п. 1 ст. 378.2 НК РФ], если они владеют:

- определенными объектами недвижимости, например, торговыми центрами или помещениями в них. Полный перечень такой недвижимости приведен в п. 1 ст. 378.2 НК РФ;
- жилой недвижимостью, которая не учитывается на балансе по данным бухгалтерского учета в качестве основного средства.

Организации на ЕСХН уплачивают налог в отношении имущества, которое не используется при производстве сельхозпродукции, первичной и последующей (промышленной) переработке и реализации этой продукции, а также при оказании услуг сельскохозяйственными товаропроизводителями [1, п.3 ст.346.1 НК РФ].

Налог с движимого имущества, числящегося на балансе в качестве основных средств, уплачивают организации на ОРН, а также организации на ЕСХН в отношении вышеназванного имущества.

Еще в 2017 году налог с движимого имущества участникам на общем режиме налогообложения приходилось платить в следующих ситуациях [1, п. 1 ст. 374, п. 25 ст. 381 НК РФ НК РФ]:

- движимое имущество принято на учет как ОС до 01.01.2018 г.;
- движимое имущество принято на учет как ОС с 01.01.2018 г. в результате реорганизации/ликвидации организаций;
- движимое имущество принято на учет как ОС с 01.01.2018 г. в результате его передачи (включая приобретение) между взаимозависимыми лицами.

По общему правилу налоговой базой является среднегодовая стоимость имущества, но в отношении определенного имущества налог рассчитывается исходя из его кадастровой стоимости [1, ст. 375, 378.2 НК РФ].

Отчетные периоды по налогу на имущество зависят от налоговой базы [1, п. 2 ст. 379 НК РФ], (табл.1):

Таблица 1

Зависимость между отчетными периодами и налоговой базой

Налоговая база	Отчетные периоды
Налог рассчитывается исходя из среднегодовой стоимости имущества	I квартал, полугодие, 9 месяцев
Налог рассчитывается исходя из кадастровой стоимости имущества	I квартал, II квартал, III квартал

Налоговый период по налогу на имущество организаций един для всех (независимо от стоимости имущества исходя из которой рассчитывается налог) и равен календарному году [1, п. 1 ст. 379 НК РФ].

Региональные власти вправе сами устанавливать ставку налога на имущество, но ее размер не может превышать ставку, установленную Налоговым кодексом [1, п. 1, 1.1 ст. 380 НК РФ].

Если региональные власти не установили собственные ставки налога на имущество организаций, то налог рассчитывается исходя из ставок, указанных в НК РФ [1, п. 4 ст. 380 НК РФ].

Расчет налога на имущество организаций

Расчет налога, исходя из среднегодовой стоимости имущества, отличается от расчета налога исходя из кадастровой стоимости. И здесь важно отметить, при расчете налога, исходя из среднегодовой стоимости, не нужно учитывать недвижимость, налог в отношении которой рассчитывается исходя из кадастровой стоимости.

Расчет авансов и налога исходя из среднегодовой стоимости имущества
 Для расчета аванса понадобится определить среднюю стоимость имущества [1, п. 4 ст. 376 НК РФ] (рис.1):

$$\text{Средняя стоимость имущества} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС на 01.01} + \dots + \text{Остаточная стоимость ОС на 1-е число последнего месяца отчетного периода} + \text{Остаточная стоимость ОС на 1-е число месяца, следующего за отчетным периодом}}{\text{Число месяцев в отчетном периоде:} \begin{matrix} \text{Для I квартала — 3} \\ \text{Для полугодия — 6} \\ \text{Для 9 месяцев — 9} \end{matrix} + 1}$$

Рис. 1. Расчет средней стоимости имущества

Определив среднюю стоимость имущества, можно рассчитать сумму авансового платежа [1, п. 4 ст. 382 НК РФ] (рис. 2):

$$\text{Сумма авансового платежа} = \text{Средняя стоимость имущества} \times \text{Ставка налога} / 4$$

Рис. 2. Расчет стоимости авансового платежа

Для расчета годовой суммы налога нужно определить среднегодовую стоимость имущества (рис. 3):

$$\text{Средне-годовая стоимость имущества} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС на 01.01} + \text{Остаточная стоимость ОС на 01.02} + \dots + \text{Остаточная стоимость ОС на 01.12} + \text{Остаточная стоимость ОС на 31.12}}{13}$$

Рис. 3. Расчет среднегодовой стоимости имущества

Расчет налога выглядит так (рис.4):

$$\text{Сумма налога} = \text{Налоговая база} \times \text{Ставка налога}$$

Рис. 4. Расчет налога

Доплатить в бюджет по итогам года нужно сумму, рассчитанную по формуле (рис. 5):

$$\text{Налог к доплате} = \text{Сумма налога} - \text{Сумма начисленных в течение года авансов}$$

Рис. 5. Расчет суммы к доплате по итогам года

Расчет авансов и налога исходя из кадастровой стоимости имущества

Чтобы понять, какую сумму аванса нужно уплатить в бюджет, необходимо произвести следующий расчет [1, п. 12 ст. 378.2 НК РФ] (рис. 6):

$$\text{Сумма авансового платежа} = \frac{\text{Налоговая база (кадастровая стоимость имущества по состоянию на 1 января отчетного года)}}{4} \times \text{Ставка налога}$$

Рис. 6. Расчет суммы авансового платежа

Срок уплаты налога на имущество организаций

Срок уплаты налога на имущество устанавливается законами субъектами РФ [1, п. 1 ст. 383 НК РФ].

Сроки уплаты авансовых платежей, так же как и срок уплаты налога, устанавливается региональными властями. И, соответственно, в разных регионах данные сроки могут быть разными [2, с.16].

-
1. Конституция Российской Федерации: официальный текст. М.: Дашков и К, 2016. 40 с.
 2. ЛЕХТ-справочник. Налоговый кодекс Российской Федерации. М.: Эксмо, 2016. 944 с.
 3. Александров, И.М. Налоги и налогообложение / И.М. Александров. М.: Дашков и К, 2017. 317 с.

Секция. ПРОБЛЕМЫ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Рубрика: Проблемы динамичного развития экономики и финансов в современном мире

УДК 336.77

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ

В.В. Балаева, Е.А. Охманюк

бакалавры, 2 курс

Т.А. Левченко

доцент кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье изложен аналитический обзор финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в России и других странах. Изучены основные инструменты финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в России в 2016 и 2017 году. Произведено сравнение экономической политики государства в области малого и среднего бизнеса в России, США и Германии, сделан вывод о состоянии финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

***Ключевые слова и словосочетания:** малый бизнес, средний бизнес, финансовая поддержка, государство, экономика.*

TOOLS FOR FINANCIAL SUPPORT OF SMALL AND MIDDLE-SIZED BUSINESSES

This article introduce analytical review of financial support of small and middle-sized businesses in Russia and abroad. Tools for financial support of small and middle-sized businesses in 2016 and 2017 years. A comparison of the economic policy of the State in the field of small and medium-sized businesses in Russia, USA and Germany, a conclusion on the State of financial support for small and medium-sized businesses in the Russian Federation is made.

***Keywords:** Small business, middle-sized business, financial support, State, economics*

Развитие малого предпринимательства является неотъемлемой частью эффективного функционирования рыночного механизма. На фоне глобальных экономических изменений малый бизнес является одним из приоритетных направлений развития российской экономики. Несовершенный механизм государственной защиты и неблагоприятные факторы, формирующие деловую среду бизнеса, говорят о настоятельной необходимости поиска внутренних источников развития, эффективных методов управления. [5]

Актуальность данной работы обусловлена тем, что в современных условиях необходимо разработать эффективную модель взаимодействия государства и малого бизнеса, создать оптимальную и эффективную систему государственных органов, осуществляющих государственное управление малым бизнесом.

Целью данной работы является изучение инструментов финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в России, а также рассмотрение и анализ российского и зарубежного опыта в этом вопросе.

Малые и средние предприятия – это внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями и крестьянские фермерские хозяйства, соответствующие условиям, перечисленным в Федеральном законе от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».[6]

Без малого и среднего предпринимательства экономика не может активно развиваться, и эти виды бизнеса, особенно малый, поддерживают в большинстве стран. Например, в США на

малые фирмы приходится 54% всех занятых, 45% всех активов, 35% чистого дохода; в странах ЕС на малых предприятиях трудится свыше 70% работающего населения; в Японии на хозяйственные единицы с числом занятых до 300 человек (это 99,5% всех предприятий) приходится 78% занятых, 51,8% продаж, 56,6% условно чистой продукции в обрабатывающих отраслях промышленности. Доля малых предприятий в ВВП США составляет 52%, в странах ЕС – 67%, Японии – 55%. [2]

Малые предприятия в Российской Федерации создают 10–11% ВВП, в них занято свыше 7,2 млн человек, а с учетом индивидуальных предпринимателей – более 11 млн чел., что составляет 16,9% общего количества занятых в экономике. Эти показатели ниже уровня развитых зарубежных стран в 5-6 раз, а следовательно, в Российской Федерации далеко не использован имеющийся огромный потенциал для развития малого бизнеса. Реализация этого потенциала возможна только в том случае, если в нашей стране будут созданы благоприятные условия, в том числе оказана государственная поддержка развитию малого бизнеса.[2]

Финансовая поддержка осуществляется в следующих формах:

- субвенции и субсидии
- бюджетные кредиты, займы, ссуды;
- государственные и муниципальные гарантии.

В рамках оказания государством финансовой поддержки следует выделить 2 типа мер:

- прямой поддержки (инвестиции, субсидии, кредиты);
- косвенной поддержки (разделение рисков с рыночными финансовыми институтами – гарантии, частичное компенсация процентных ставок.

Финансовая поддержка оказывается за счет средств бюджетов разных уровней в виде субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого бизнеса. Задача государства состоит в том, чтобы на основе правовой и экономической базы путем использования эффективных форм финансирования помочь предприятиям существовать на рынке, создавать возможности роста и саморазвития.[3]

Консалтинговыми компаниями был проведен мониторинг, вследствие чего удалось выяснить, что Россия пока не может предложить выгодные условия для ведения бизнеса. У малого бизнеса нет возможности получения стартового капитала от инвесторов, и он вынужден находить необходимые средства самостоятельно. Формирование стартового капитала предприятий малого и среднего бизнеса является целой индустрией в странах с развитыми финансовыми системами. На данный момент Россия пока только движется в этом направлении [5].

Государство осуществляет мероприятия по финансовой поддержке индивидуальных предпринимателей в рамках общей поддержки малого бизнеса. Основным инструментом реализации государственной финансовой политики в этой области служат программы развития и поддержки малого предпринимательства.[4]

В 2016 году регионам РФ выделены средства федерального бюджета в размере 11,1 млрд рублей на предоставление субсидий, гарантий, микрозаймов, создание и обеспечение деятельности организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства (бизнес-инкубаторов, центров поддержки экспорта, центров компетенций в области инноваций и промышленного производства, объектов капитального строительства) [1].

Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ), предоставляющие услуги малым и средним предприятиям, включены в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства. Внедряются такие услуги, как разработка бизнес-планов, товарная и правовая экспертиза, оценка бизнеса и рисков, юридическое сопровождение, страхование имущества физических и юридических лиц, прием заявок на участие в конкурсном отборе на предоставление субсидий, на получение микрозаймов и ряд других. Также расширяется практика предоставления комплексных услуг по принципу бизнес-ситуаций [1].

Расширена сеть региональных организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: с учетом финансирования 2016 года создан 321 центр компетенции. Эти организации оказывают широкий спектр информационно-консультационных, социально ориентированных и финансово-кредитных услуг, услуг по поддержке экспорта и услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в области инноваций и промышленного производства [1].

В рамках формирования инструмента доступного финансирования для снижения процентной ставки по кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства АО "Корпора-

ция МСП" совместно с Минэкономразвития России и Банком России реализуется Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, или "Программа 6,5" [1].

В 2016 году совокупный лимит по рефинансированию кредитов малому и среднему бизнесу по льготной ставке увеличен с 75 млрд до 125 млрд рублей. Одновременно принято решение о снижении минимального размера кредита, который может быть привлечён предпринимателем - с 50 млн до 5 млн рублей, а также процентных ставок (до 10,6% годовых для малых предприятий и до 9,6% годовых для средних предприятий) [1].

Средневзвешенные процентные ставки по выданным кредитам субъектам малого и среднего бизнеса в первом полугодии 2016 года находились на довольно высоком уровне – порядка 16%. Но уже к концу 2016 года произошло значительное снижение до 13-14% годовых. Одной из причин стало снижение Центробанком ключевой ставки до 10% в сентябре 2016 года. (рис. 1) [7]

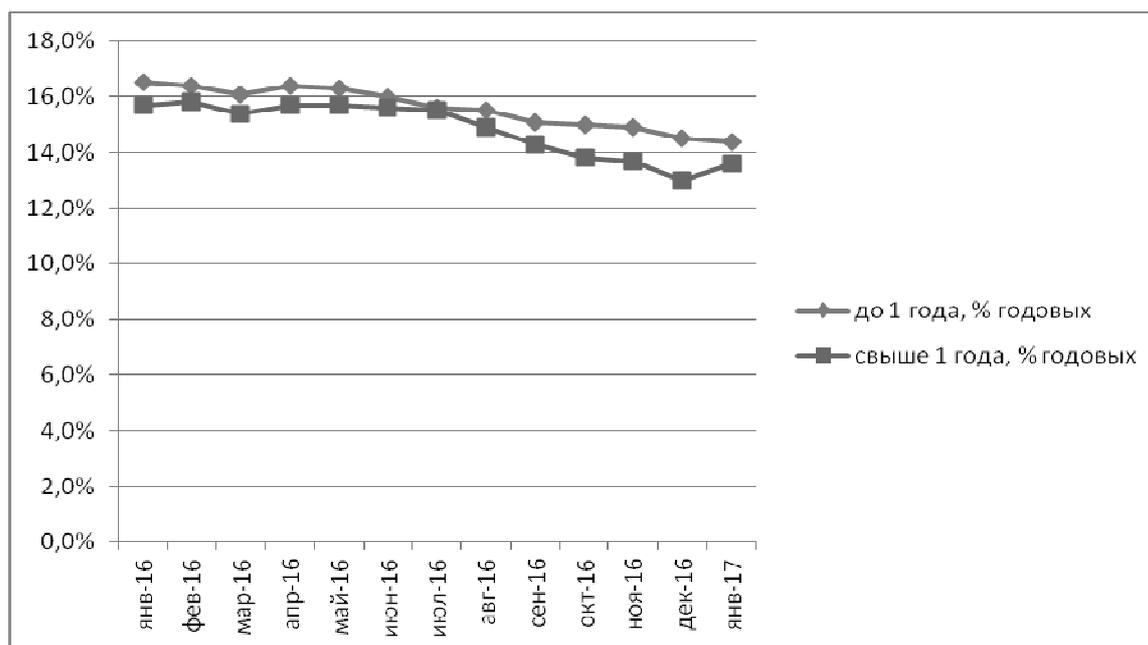


Рис. 1. Средневзвешенные процентные ставки по выданным кредитам субъектам малого и среднего бизнеса в 2016 году

По размеру портфеля кредитов, выданных субъектам МСБ на 2017 год, лидерами стали ПАО «Сбербанк» (961 604 млн. руб.), АО «Россельхозбанк» (505 451 млн. руб.), ПАО «ВТБ 24» (176 316 млн.руб.), ПАО «МИНБанк» (85 955 млн. руб.), ПАО «Банк Санкт-Петербург» (63 807 млн.руб.) [7].

Развитие малого и среднего бизнеса в зарубежных странах идет более быстрыми темпами, чем в России, так как данному субъекту экономических отношений придается большее значение.

Так, например, в США общая налоговая ставка составляет 46,7%. Льготы для малого бизнеса: за первые \$50 тыс. – 15% от облагаемого дохода, за следующие \$25 тыс. – 25%, а на оставшуюся сумму начисляется 34%. Существует множество программ кредитования малого бизнеса. На обеспечение кредитами выделяется более 20 млрд. долларов. 23% государственных заказов должно реализовываться малыми предприятиями. В стране существует правительственная организация, обеспечивающая малому бизнесу государственную поддержку всех видов-SBA [8].

В Германии общая налоговая ставка 46,8%. Первые два года существования малое предприятие освобождается от всех выплат. Госбанк Германии KfW Mittelstandsbank предоставляет малому и среднему бизнесу кредиты на льготных условиях. Правительственным органом, поддерживающим малый бизнес в Германии является директорат малого и среднего бизнеса. В противодействие дискриминации большие заказы государства делятся на лоты меньшего размера, для того чтобы дать малым и средним предприятиям возможность их выполнить [8].

По кредитованию малого и среднего предпринимательства Россия делит своё 104 место по данному показателю с Бразилией и Италией, что является не лучшим сравнением. Италия сейчас переживает проблемы из-за большого числа непогашенных кредитов, что ставит под угрозу развитие малого бизнеса. В Бразилии же вопросом поддержки малого только недавно активно занялось государство [8].

Теперь рассмотрим финансирование малого и среднего предпринимательства в Приморском крае.

В Приморье, где число людей, готовых иметь свой бизнес, выше, чем в среднем по стране, сформирован и постоянно совершенствуется комплекс мер, направленных на поддержку предпринимательства. Вклад малого и среднего бизнеса в ВРП Приморского края составляет более 40%, в то время как в среднем по России – 20% [9].

В 2017 году Приморский край сохранил свои лидерские позиции среди субъектов Дальнего Востока по основным показателям развития малого бизнеса. Важную роль в этом сыграл Гарантийный фонд Приморского края. Он предоставляет поручительства и оказывает консультационную поддержку представителям малого и среднего предпринимательства [15].

Сегодня в сфере малого и среднего предпринимательства трудится более 263 тысяч жителей края, или 26,7% населения, занятого в экономике края. По итогам 2017 года число субъектов малого и среднего бизнеса Приморья увеличилось с 101 902 до 104 374 предприятий, а это примерно на 2,5% [10].

Одной из причин является ощутимая поддержка государства предпринимателям в виде Гарантийного Фонда. Фонд Приморского края занял 10 место в стране по объему предоставленных поручительств. В 2017 году план работы перевыполнили на 38%, общая сумма поручительств составила свыше 1,1 миллиарда рублей [10].

Время стремительного развития в стране за последнее десятилетие показало, что основой прогресса для всех отраслей экономики является малый бизнес. Сравнивая Россию с другими странами, видны основные проблемы кредитной системы. Это слишком высокая для малого бизнеса ставка, в несколько раз больше чем в США и Германии. И это необходимость предоставлять залог, который не имеют многие начинающие предприниматели. В кредитах, где залог не требуется, ставка ещё выше. Прибыль малых предпринимателей не так велика, особенно в начале работы, так что зачастую им просто невыгодно начинать своё дело из-за слишком высокой процентной ставки [11].

Если государство будет помогать начинающим предпринимателям развивать свое дело, вставать на ноги, то будут обеспечиваться не только новые рабочие места для населения, привлекаться инвестиции на развитие перспективных проектов, а и обновляться бизнес-система в регионах в целом [11].

1. Малое и среднее предпринимательство в России: стат. сб. / под ред. А.Л. Кевеш, И.В. Безрукавая, О.Ю. Дудорова, О.Б. Жихарева. М.: Росстат, 2017. 78 с.

2. Сущность, роль и значение малого бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://psyera.ru/6579/sushchnost-rol-i-znachenie-malogo-biznesa>

3. Балихина, Н.В. Финансы и кредит: учеб. пособие / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. М.: ЮНИТИ, 2015. 303 с.

4. Нешиной, А.С. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для бакалавров / А.С. Нешиной. М.: Дашков и К, 2015. 640 с.

5. Кузнецова, Е.И. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учеб. пособие / Е.И. Кузнецова. М.: ЮНИТИ, 2014. 687 с.

6. Белых, В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: монография / В.С. Белых. М., 2015.

7. Елисеев, В.С. Особенности формирования системы законодательства о государственной поддержке предпринимательства / В.С. Елисеев // Право и Бизнес. 2014. № 2. С. 15–18.

8. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение / Л.В. Андреева, Т.А. Андреева, Н.Г. Апресова и др.; отв. ред. И.В. Ершова. М.: Юриспруденция, 2014. 460 с.

9. От большого к малому – Лента новостей Владивостока [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vladivostok-news.net/economy/2018/03/20/126092.html>

10. Как Гарантийный фонд помогает развиваться бизнесу Приморья. АНАЛИТИКА URL: [Электронный ресурс] <http://www.primorsky.ru/news/141273/>

Рубрика: Проблемы динамичного развития экономики и финансов в современном мире
УДК 336.027

НЕДОСТАТКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ РАБОТ И УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

А.А. Бездетная
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Контрактная система в сфере закупок ТРУ для обеспечения государственных и муниципальных нужд – основной фактор устойчивого развития экономики Российской Федерации, в связи с тем, что публичные закупки являются основной частью расходов государства. Однако в настоящее время контрактная система не доработана и требует некоторых модификаций, в данной статье была предпринята попытка описания предложений, которые поспособствовали бы в более эффективной реализации закупочной деятельности.

Ключевые слова и словосочетания: федеральная контрактная система, государственные и муниципальные закупки, модернизация

DISADVANTAGES OF FUNCTIONING OF CONTRACT SYSTEM IN THE SPHERE OF PROCUREMENT OF GOODS, WORKS AND SERVICES FOR STATE AND MUNICIPAL NEEDS IN THE RUSSIAN FEDERATION AND WAYS OF SOLVING THEM

Government procurement is the main factor of stable economic development Russian Federation because government procurement is bulk of expenses. But now government procurement isn't modified and this system should be improved. In this article, an attempt was made to describe proposals that would contribute to more effective implementation of procurement activities.

Keywords: government procurement, contract system, modernization.

В современных реалиях основными целями экономики любой страны становятся получение наибольшей эффективности и результативности от проводимой политики в рамках той или иной отрасли. В рамках этого Президентом Российской Федерации подписан Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», главной целью которого – это повышение качества проведения закупок, снижение уровня коррупционности, а также прозрачности всего жизненного цикла закупки:

- планирование закупок товаров, работ и услуг;
- определение поставщиков;
- заключение контракта;
- особенности исполнения контрактов;
- аудит и мониторинг закупок товаров, работ и услуг;
- контроль в сфере закупок.[1]

В целях обеспечения открытости и прозрачности контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд создана единая информационная система, которая представляет собой совокупность информации (планы закупок, планы-графики, реестры контрактов, реестры жалоб, плановых и внеплановых прове-

рок и т.п.) и содержащейся в базах данных информационных технологиях и технических средств, которые обеспечивают формирование, обработку, хранение информации, и ее предоставление для любого желающего пользователя Интернет [2].

Однако, несмотря на совершенствование контрактной системы, остаются нюансы, которые отрицательно влияют на ее эффективность.

Рассматривая систему планирования сферы закупок в первую очередь как отрицательный фактор можно выделить отсутствие конкретного порядка определения объемных и качественных показателей государственных и муниципальных нужд. Также, существует нерешенность вопросов применения планов закупок при принятии закона об однолетнем бюджете. Следует обратить внимание на установление заказчиком начальной (максимальной) цены контракта. В соответствии со ст.22 федерального закона № 44-ФЗ цена контракта определяется посредством применения одного или нескольких следующих методов:

- метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка);
- нормативный метод;
- тарифный метод;
- проектно-сметный метод;
- затратный метод. [1]

Однако большинство поставщиков за начальную (максимальную) цену контракта принимают выделенные бюджетом средства. Так, несмотря на уже утвержденные планы закупок и планы-графики в процессе года происходят изменения и корректировки, средства сэкономленные на одной закупке перекидываются на другую или вовсе утверждается какая-либо дополнительная закупка вследствие чего происходит так что в начале года средства экономятся а под конец в срочном порядке идут в расход, что можно проследить в представленных отчетах ЕИС. В период с января по октябрь 2017 года среднее количество лотов составляет не более пятнадцати тысяч, с ноября их количество увеличивается почти на десять тысяч, аналогичная динамика прослеживается в количественной оценке цен лотов, с января по октябрь в среднем начальная цена составляет пятьдесят тысяч миллионов рублей, в ноябре же происходит резкий скачек до ста пятидесяти тысяч рублей [3.] Фактическое двойное обоснование начальной (максимальной) цены не позволяет эффективно расходовать средства.

Также непонятна ситуация связанная с теми средствами которые остались от разницы между начальной (максимальной) цены контракта и фактически заключенной, отсутствует четкая регламентация того, что нужно с ними делать, куда направлять и как использовать. Вместе с тем разница цифр в совокупном объеме существенная, что можно увидеть в отчетах ЕИС за 2017 год, общая сумма средств по размещенным извещениям и общая фактическая сумма по контрактам, разница составляет около 10%.

Следует заметить, что отсутствует четкое соотношение технических регламентов, а порой они даже противоречат друг другу, что создает сложность в описании закупок. Например, в одном письме министерства указано, что для осуществления закупки необходима лицензия, в другом же нет такого утверждения, что ставит в замешательство заказчика при формировании закупочной документации и далее в выборе поставщика.

Можно выделить еще несколько недостатков функционирования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Во многом победа конкурсной заявки определяется субъективным взглядом членов комиссии. Субъективизм проявляется и в рамках проведения контрольных мероприятий со стороны надзорных органов, несмотря на то, что существуют административные регламенты по осуществлению их непосредственной деятельности, упор в них в большей степени был сделан на регламентацию сроков, в процессе деятельности остаются ряд вопросов спорного характера, вследствие чего, решение опирается на более удобную судебную практику.

На основе выделенных недостатков контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, по каждому из которых можно сделать ряд новшеств, что может привести к общему повышению эффективности.

Для определения объемных и качественных показателей государственных и муниципальных нужд необходимо, чтобы планирование осуществлялось снизу вверх. Контрактные управляющие в начале каждого планового периода должны консультироваться с лицами ответственными за определение потребностей и логистики, т.е. с теми, кто определяет тип, качество, количество и требования по необходимым поставкам. Это позволит получить обратную связь между отдельной закупкой и отражением ее в общем программировании расходов. Необходи-

мым элементом контрактной системы должны стать маркетинговые исследования в отношении всех закупок товаров, работ и услуг и учет контрактных результатов, что позволит сформировать систему по обеспечению органов власти востребованными товарами, повысить общую эффективность расходования бюджетных средств, а также снизить риск невыполнения поставщика своих обязательств. Данный подход позволит разрешить вопрос о начальной (максимальной) цене контракта, так как разница плана и фактического использования станет минимальной.

Необходимо уточнение в законе о контрактной системе вопросов связанных со спорными технологическими регламентами в закупочной документации. Анализ жалоб в контролирующей орган по данному вопросу и анализ судебной практики могут способствовать выявлению этих пробелов. Так, закон о закупках должен быть тесно связан с иными нормами и содержащими их актами, которые должны четко регламентировать правила по отдельным специальным вопросам. Контрактный управляющий в свою очередь должен обеспечивать многоаспектное соответствие закупочной документации с другими нормативными актами, делая на них ссылки.

Таким образом, можно заключить, что, прежде всего, контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг должна выстраиваться снизу вверх, что позволит выстроить систему взаимосвязи между общими расходами, т.е. бюджетом и отдельной закупкой. Подобная взаимосвязь должна быть выстроена и между федеральным законом о закупках и иными нормативно-правовыми актами уточняющими правильность определения технологических регламентов. Переход от существующей системы «сверху вниз» весьма сложен, но необходим, для более эффективной работы контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в Российской Федерации.

Качественное планирование в системе государственных и муниципальных заказов позволит выстроить усовершенствованную систему по обеспечению действительно востребованными товарами и услугами, при наименьших затратах со стороны государства, что в свою очередь предполагает более жесткий контроль бюджетных средств.

На основе системы более четкого планирования, которое начинается, прежде всего, снизу, цепляя и рассматривая действительно все аспекты, вследствие чего получает обоснование рациональности закупки, контроля своевременности закупок, также необходимо заметить, что снижаются риски заключения контракта для приобретения ненужной услуги, товаров или работ.

Как отмечалось специалистами Всемирного банка «для того, чтобы система государственных закупок была действительно эффективной, все закупки должны отвечать потребностям соответствующих субъектов, т.е общества, частного сектора экономики и непосредственно государства».[5] Из чего можно сделать основной вывод закупки должны формироваться снизу вверх, а не регламентироваться сверху без выявления реальных нужд в общества.

Следует отметить и то, что в современной экономике со смешанной моделью государство выступает как крупнейший заказчик и потребитель широкого ряда отраслей продукции, это в свою очередь позволяет превращать государственный и муниципальный спрос в манипулятор регулирования экономики, который оказывает влияние на ее динамику и структуру для решения стратегических задач страны, но и он в обязательном порядке должен опираться на обсуждение и предложения со стороны общественности, частного сектора экономики Российской Федерации.

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/

2. Иванова, Е.В. Новации в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд / Е.В. Иванова [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novatsii-v-kontraktnoy-sisteme-v-sfere-zakupok-tovarov-rabot-uslug-dlya-obespecheniya-gosudarstvennyh-i-munitsipalnyh-nuzhd>

3. Официальные данные Единой Информационной системы [Электронный ресурс]. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

4. Антонов, В.И. Зарубежный опыт регулирования размещения государственного заказа и возможность его использования в Российской практике / В.И. Антонов, О.В. Киселева // Со-

временные проблемы науки и образования. 2013. № 3. URL: [Электронный ресурс]: <http://www.science-education.ru>

5. Многоликая коррупция. Проект Всемирного банка: пер. с англ. / под ред. Э. Кампоса, С. Прадхана. М.: Альпина Паблшерз, 2010. С. 377, 380.

Рубрика: Проблемы динамичного развития экономики и финансов в современном мире

УДК 332.74

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ (НА ПРИМЕРЕ ВЛАДИВОСТОКА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)

С.Э. Бродер

бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Проблема различия стоимости первичного жилья в российских городах является актуальной в наше время. Цены на недвижимость на первичном рынке жилья подвержены влиянию определенных факторов. Санкт-Петербург и Владивосток – города, находящиеся в разных частях страны, на примере которых мы можем ярко наблюдать данное явление и проанализировать его.

***Ключевые слова и словосочетания:** первичный рынок недвижимости, Владивосток, Санкт-Петербург, ценовая специфика, уровень комфорта жизни, спрос на первичное жильё.*

COMPARATIVE ANALYSIS OF PRICES IN THE PRIMARY HOUSING MARKET IN RUSSIAN CITIES (BY THE EXAMPLE OF VLADIVOSTOK AND ST. PETERSBURG)

The problem of the difference in the cost of primary housing in Russian cities is actual nowadays. The property prices in the primary housing market are influenced by many factors. Saint Petersburg and Vladivostok are the cities, which are located in different parts of our country, on the example of which we can clearly observe this phenomenon and analyze it.

***Keywords:** Primary real estate market, Vladivostok, St. Petersburg, price specificity, the level of comfort of life, the demand for primary housing.*

В различных частях России различные условия жизни. Это отражается во многих её аспектах, включающих в себя сектор предоставляемых услуг, развитость инфраструктуры, зависимость зарплат, цен и многое другое. В любом городе нашей страны существует и развивается первичный рынок недвижимости, то есть рынок, на котором продается жильё, которое ещё не находилось в чьей-либо собственности и выставляется в качестве товара впервые. Люди, приобретая жильё в различных городах России, затрачивают различные суммы денег, казалось бы, на одну и ту же операцию. Почему так происходит? Проблема различия цен на жильё на первичном рынке в различных городах России заставляет нас задуматься о причинах её происхождения и является актуальной. Так как рано или поздно, в процессе жизни, перед каждым из нас возникает необходимость в приобретении собственного жилья. Ранее, в советские годы, жильё, в большом количестве, строилось государством и предоставлялось нуждающимся согласно очередности. В связи с чем, у населения не было необходимости изучать рынок жилья, следить за текущими ценами и обладать другой информацией о ситуации на рынке недвижимости. Да и рынка недвижимости, как такового не существовало, ни первичного, ни вторичного. Сегодня же ситуация в корне изменилась, и для того, чтобы выгодно купить долгожданные «квадратные метры» мы, волей – неволей должны разбираться во многих понятиях, терминах рынка недвижимости, в качестве и текущих ценах предлагаемого нам жилья.

В рамках данной статьи наша цель – разобраться в причинах различия стоимости жилья, с помощью анализа цен на первичном рынке недвижимости, а именно в городах Владивосток и Санкт-Петербург, находящиеся в противоположных частях страны. Оба города портовые, имеют свою особую привлекательность для населения, но всё-таки обладают различными чертами, которые могут быть причинами варьирования цен.

Говоря о первичном рынке недвижимости в различных городах, нужно иметь хорошее представление о том, что заставляет людей покупать именно такие квартиры и какие угрозы существуют.

Итак, нам необходимо приобрести заветную квартиру. Сопоставив все плюсы и минусы, многие люди выбирают квартиры в новостройках. Чем же они в первую очередь руководствуются? Существует множество факторов. Один из них это, так называемый «Эффект первого хозяина». Это значит, что человек делает ремонт по своему усмотрению, обустроивает «голые стены» в собственном идеальном дизайне. Новые дома, как правило, построены по новым технологиям, например, имеют просторные подъезды, прихожие, новые лифты. Конечно, новостройки могут доставлять некоторые неудобства отсутствием объектов инфраструктуры, таких как магазинов, спортивных сооружений, школ, детских садов и других. Но, несмотря на это, новостройки имеют большой спрос. Ведь объекты инфраструктуры, как правило, быстро вводятся за сдаваемыми в эксплуатацию новостройками. Зачастую бывает, что магазины разных профилей, салоны красоты, кафе, спортзалы, автопарковки для жильцов располагаются в подвальных и цокольных помещениях, на первых не жилых этажах домов, либо в пристройках, что является очень удобным. Если нововозведённый микрорайон слишком большой, то в нем так же строят школы, детские сады, больницы, торговые центры, обустроенные по новым стандартам.

Немаловажным фактором является юридическая чистота квартиры. Квартира абсолютно новая, в неё никто раньше не жил, а значит, ее покупатель является первым владельцем и впервые оформляет документы. Здесь не может возникнуть трудностей с «тёмными» историями прошлых владельцев и внезапно появившимися наследниками или совладельцами квартир. Так же, человек покупает квартиру у застройщика непосредственно, не имея дел с посредниками, недобросовестности которых стоит опасаться. Если же и привлекаются услуги риэлторов, то это проверенное, надежное агентство недвижимости, которое, как правило, не берет дополнительных денег с покупателя.

Но среди всех факторов, которыми руководствуются люди при покупке квартиры на первичном рынке, на первом плане стоит цена, которая значительно ниже, чем цена аналогичной квартиры на вторичном рынке. Стоимость квартиры на первичном рынке будет ниже, так как фактически на момент покупки квартиры не существует. Но здесь действует закономерность, согласно которой стоимость за квадратный метр жилья зависит от стадии строительства объекта. В том случае, когда дом построен, но ещё не сдан, цена будет близиться к ценам на вторичном рынке. Но расчетливые хозяева могут выиграть прибыль в размере до 30 % годовых при инвестировании средств на стадии котлована.

Но так же существует и ряд рисков, вероятность возникновения которых по мере постройки дома снижается, соответственно стоимость жилья повышается. Самым распространенным риском является риск «недостроя» или «долгостроя», который подразумевает, что застройщик не сможет осилить финансовые затраты в результате изменения курса рубля или снижения текущих продаж.

Так же существует технологический риск, то есть опасность допущения строителями технических ошибок и недоделок. Мы покупаем квартиру, которой ещё нет, она только в проекте. А то, какой она действительно должна быть каждый может представить по-разному. Здесь возникает риск несоответствия ожиданиям. Каким бы замечательный не был проект, его воплощение в реальность не всегда может соответствовать нашим представлениям. К примеру, может быть плохая звукоизоляция, напор воды из под крана окажется недостаточным, из окон будет периодически поддувать. Так же существует риск «двойных продаж», то есть вероятность того, что одна и также квартира будет продана несколько раз. Такое, как правило, случается по недоразумению и несогласованности действий соинвесторов, каждый из которых продает права требования на квартиру, полагая, что сам имеет эти права.

Ценовая специфика жилья на первичном рынке зависит от множества факторов, которые можно классифицировать по различным критериям. Выделим следующие логические группы: социальные, экономические, физические, политические факторы.

К социальным факторам относятся численность и плотность населения, стиль и уровень жизни общества, предпочтения, которыми руководствуются при выборе жилья массы людей. Экономическим фактором является экономическая ситуация в регионе, на местном уровне, уровень занятости и дохода, платежеспособность населения. В эту же категорию входят издержки при формировании продаж и затраты на строительные монтажные работы, зависящие от ценообразования на рынке подрядных услуг. Физические факторы – это климатические условия, рельеф, почва, экологические и сейсмические факторы. К политическим в свою очередь отнесем лицензирование оценочной и риэлтерской деятельности, налоговую и финансовую политику, предоставление различного рода льгот [1].

Как эти факторы влияют на цены в данной ситуации. Рассмотрим данные о средних ценах на различные типы квартир в Санкт-Петербурге и Владивостоке за апрель 2018 года, которые представлены в табл.1 [2; 3].

Таблица 1

Цена квартир в новостройках Санкт-Петербурга и Владивостока, апрель 2018 г.

Город	Санкт-Петербург		Владивосток	
	Стоимость, руб	Площадь, м ²	Стоимость, руб	Площадь, м ²
Однокомнатная	4 377 887	40.1	3 802 804	42.6
Двухкомнатная	7 352 609	63.0	5 343 938	59.2
Трёхкомнатная	11 742 791	91.8	6 779 751	84.9
Многокомнатная	24 541 430	135.8	14 108 000	140.6

В данной таблице приведены цены на квартиры различных типов в новостройках городов Санкт-Петербург и Владивосток. Как мы можем констатировать, стоимость двухкомнатной квартиры в Санкт-Петербурге превышает стоимость аналогичной квартиры во Владивостоке примерно на 2 миллиона рублей, трехкомнатной – практически на 5 миллионов рублей. В данном случае разницу можно объяснить различной площадью квартир. Но подобных рассуждений относительно однокомнатной и многокомнатной квартир мы привести не можем. Однокомнатная квартира в Санкт-Петербурге, меньшая по площади, чем однокомнатная квартира во Владивостоке стоит более чем на 500 000 тысяч рублей дороже. Подобная ситуация происходит и с многокомнатной квартирой. Мы видим, что во Владивостоке средняя площадь составляет 140,6 м², в то время как в Санкт-Петербурге – 135,8 м², при этом стоимость многокомнатной квартиры в Санкт-Петербурге более чем на 10 000 000 рублей превышает стоимость аналогичной во Владивостоке. Для более наглядного сравнения обратимся к таблице 2 «Средняя цена квартир в новостройках Санкт-Петербурга и Владивостока за 1 кв. метр, апрель 2018 г» [2; 3]

Таблица 2

Средняя цена квартир в новостройках Санкт-Петербурга и Владивостока за 1 кв. метр, апрель 2018 г.

	Однокомнатные квартиры	Двухкомнатные квартиры	Трёхкомнатные квартиры	Многокомнатные квартиры
Санкт-Петербург	106 313 руб/м ²	111 840 руб/м ²	121 001 руб/м ²	165 538 руб/м ²
Владивосток	89 535 руб/м ²	90 292 руб/м ²	77 429 руб/м ²	96 999 руб/м ²

Исходя из приведенных данных, мы видим, что цены за квадратный метр по каждому типу квартиры в Санкт-Петербурге превышают цены за квадратный метр квартир во Владивостоке. Здесь к анализу подключаются факторы из классификации.

Количество населения в Санкт-Петербурге составляет порядка 5,2 человек, в то время как во Владивостоке 606,5 человек. Большое количество людей переезжает в Санкт-Петербург, исходя из соображений, жить ближе к центру страны, где сосредоточено её основное течение жизни. Всем этим людям необходимо жильё, спрос на него неэластичен, то есть у застройщиков есть возможность поднять цену и получить большую прибыль. Чего не скажешь о городе

Владивосток, где иммиграционный поток гораздо ниже, а множество людей наоборот переезжает в центральные регионы страны.

Средние цены на продукты питания, товары повседневного спроса, транспорт и коммунальные услуги во Владивостоке на 16% превышают цены на те же товары в Санкт-Петербурге. Кафе и рестораны в городе Санкт-Петербург на 21 % дешевле, чем в городе Владивосток. Казалось бы, чем это может повлиять на цены жилья на первичном рынке. Влияет это тем, что уровень комфорта жизни в Санкт-Петербурге в плане повседневных затрат является более высоким, а для того, чтобы жить в том месте, где условия лучше, необходимо вложить определенные средства.

Физическим фактором различия цен может являться рельеф. Рельеф в этих двух городах различен. Город Владивосток расположен на гористой местности, где многие дома располагаются на возвышенностях и склонах. Здесь стоимость жилья могут снизить такие факторы, как затененность, неудобная близость окон некоторых помещений относительно склона. В то время как в Санкт-Петербурге подобной проблемы не существует. Остальные физические факторы не несут особого влияния на ценообразование в данном случае, так как климат, экология, степень сейсмической опасности не отличаются в такой мере, чтобы они вызвали какое-то влияние на стоимость жилья.

Санкт-Петербург – это северная столица России, один из крупнейших городов Европы, один из мировых культурно-исторических центров, со множеством объектов культуры, мировой и отечественной истории. Стабильно развивающаяся экономика города создаёт огромное поле для предпринимательской деятельности. Кроме того Санкт-Петербург тесно связан с Европейскими странами экономически и по сути является «окном в Европу». Город живёт активной культурной, социально-экономической жизнью, динамично развивается, что, безусловно, оказывает влияние на ценообразование на первичном рынке жилья. И пока есть спрос на жильё, спада цен на первичное жильё не предвидится. Более того, возможен плавный их подъём.

Владивосток – это восточные ворота в Азию, город-порт, форпост России на Дальнем Востоке. Город исторически имеет тесные контакты и связи со многими странами Азии. В результате подготовки к Саммиту 2012 года, Владивосток получил мощный экономический импульс в своём развитии. С введением в эксплуатацию мостов через бухту «Золотой рог» и на остров Русский, нового современного терминала международного аэропорта, новых дорог и развязок, улучшилась коммуникационная ситуация в городе. Со строительством новых корпусов Дальневосточного Федерального университета, оперного театра, с вводом в эксплуатацию спортивного комплекса «Фетисов-Арена», в корне изменилась культурно-научно-спортивная обстановка города. Владивосток, будучи морским портом, имея железнодорожные пути, автодороги, современный аэропорт, безусловно имеет огромный потенциал для дальнейшего всестороннего развития. С каждым годом он становится привлекательней для жителей Дальнего востока и Сибири. Таким образом, спрос на жильё во Владивостоке не падает, что, безусловно, приведет к дальнейшему росту цен рынке недвижимости города.

1. Гаврилов, Н.А. Анализ факторов, влияющих на стоимость жилой недвижимости / Н.А. Гаврилов // Вологдинские чтения. 2009.

2. Анализ рынка недвижимости в городе Владивосток, Приморский край [Электронный ресурс] Дата обновления: 05.04.2018. URL: <http://www.rlt24.com/primary/vladivostok>.

3. Анализ рынка недвижимости в городе Санкт-Петербург [Электронный ресурс] Дата обновления: 05.04.2018. URL: http://www.rlt24.com/primary/saint_petersburg/main.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ РАБОТЫ

М.А. Гайдаш, В.К. Шелушкина
бакалавры 3 курса направление «Экономика»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Финансовый контроль принимает на себя несколько ролей: является управленческой деятельностью и является объектом управления. Также он проводится на всех стадиях финансовой деятельности исходя из собственных целей. Поэтому чем выше уровень эффективности контроля, тем выше эффективность предприятия. Для получения ожидаемых результатов в организации должна действовать продуктивная система управления.

Ключевые слова и словосочетания: финансовая работа, внутренний контроль, финансовая служба, инструмент управления, финансовое планирование, информационные системы.

FINANCIAL CONTROL AS ELEMENT OF FINANCIAL WORK

Financial control assumes several roles: is a management activity and is object of management. In addition, it is carried out at all stages of financial activities proceeding from own purposes. Therefore, the efficiency of control is higher, the efficiency of the entity is higher. For receipt of the expected results in the organization the productive management system shall work.

Keywords: financial work, internal control, financial service, management, financial planning, information systems.

В современном мире термин «финансовая работа» нашел свое место в многочисленных научных статьях и бизнес учебниках. Это важная составляющая любой организации, которой необходимо управлять денежными потоками в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

Финансовая работа заключается в своевременном и полном обеспечении предприятия финансовыми ресурсами для удовлетворения его воспроизводственных нужд, активной инвестиционной деятельности и выполнения всех его финансовых обязательств перед бюджетом, налоговой службой, банками, другими предприятиями и собственными работниками. [1] Поэтому цель данной работы – изучить внутренний контроль с точки зрения его влияния на финансовую работу организацию.

Сущность финансовой работы состоит в поддержании эффективных финансовых вложений, которые сопровождают хозяйственную деятельность, сохранении платежеспособности и обеспечении приемлемого кругооборота основного и оборотного капитала. Ведь важным сегментом успешного функционирования предприятия является рациональная и эффективная организация финансовой работы.

Для осуществления финансовой работы предприятию необходимо организовать финансовую службу.

Финансовая служба – это структурная единица в организации предприятия, которая выполняет функции разработки предложений по установлению финансовой политики предприятия, а также ее реализации в различных проявлениях, контроля и составления финансовой отчетности. [2]

Деятельность финансовой службы подчинена главной цели – обеспечению финансовой стабильности предприятия, созданию устойчивых предпосылок для экономического роста и получения прибыли. [3]

Финансовая работа осуществляется по трем важным направлениям:

1. Финансовое планирование.

Осуществление данного направления происходит на основе анализа бухгалтерской, статистической и управленческой отчетности, что дает информацию о финансах хозяйствующего субъекта. После этого, опираясь на обработанные финансовые показатели, составляются соответствующие планы, по которым в дальнейшем следует финансовая работа.

2. Оперативная работа.

Оперативная работа предполагает постоянное наблюдение и оценку качественных и количественных особенностей финансовых потоков и отношений предприятия. Непрерывное влияние на результативность совершаемого предприятием действия или какой-либо финансовой сделки является главной целью оперативной работы, и позволяет сохранить репутацию на должном уровне

3. Контрольно-аналитическая работа.

Основное содержание контрольно-аналитической работы – предупреждение и устранение негативных явлений, снижающих эффективность проводимых в области финансовых отношений управленческих решений, разработка и проведение совместно с другими службами мероприятий по успешному выполнению важнейших финансовых показателей работы предприятия. [4]

Контрольно-аналитическая работа в организации осуществляется системой внутреннего контроля. Под целью функционирования этой системы следует понимать сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и потенциалов коммерческой организации, обеспечение ее эффективного функционирования, а также устойчивости и максимального развития в условиях многоплановой конкуренции.

Достижение поставленной цели перед внутренним финансовым контролем требует соблюдения определенных принципов [5]:

1. Реализация финансового плана предприятия. Стратегия определяет основные направления развития, контроль же помогает не сворачивать в ненужную сторону.

2. Сопоставимость данных контроля. Внедрять систему контроля на предприятии следует, формируя стандарты контроля и определяя показатели реального положения дел. Более того, финансовый контроль должен создавать условия для проведения сравнительного анализа тех данных, которые находятся под контролем, со средним значением этих же параметров по отрасли.

3. Своевременность и гибкость. Систему финансового контроля должна помогать управлению увидеть вовремя потенциальную проблему до ее превращения в серьезную, а также система ФК должна перестраиваться под изменения финансовых инструментов, решений и стандартов финансовых операций.

4. Экономичность. Масштаб трат, необходимых для контроля, не должен быть больше того эффекта, который ожидается получить в ходе его реализации.

Внимание к вопросу внедрения внутреннего контроля на предприятии обусловлено принятием Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", в соответствии с 19 статьей которого экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. [6]

Особую ценность имеет Информация Минфина России N ПЗ-11/2013 "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности". Именно в этом документе прописаны основные положения о контроле, которые Министерство финансов России подготовило в целях обобщения практики организации и осуществления экономическими субъектами внутреннего контроля (за исключением организаций сектора государственного управления).

Для предотвращения потерь и минимизации рисков Минфин предлагает экономическим субъектам применять следующие процедуры внутреннего контроля [7]:

- а) документальное оформление;
- б) проверка соответствия документов установленным, а также процедуры контроля взаимосвязанных фактов хозяйственной жизни;
- в) санкционирование сделок и операций, обеспечивающее подтверждение правомочности совершения их;
- г) сверка данных;
- д) разграничение полномочий и возложение обязанностей на разных лиц с целью уменьшения рисков возникновения ошибок и злоупотреблений;

- е) процедуры контроля фактического наличия и состояния объектов, в том числе физическая охрана, ограничение доступа, инвентаризация;
- ж) надзор, обеспечивающий оценку достижения поставленных целей или показателей;
- з) процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами.

Информационные системы организации должны содержать только качественную и актуальную информацию, чтобы управленческие решения принимались верно. Информационная система должна обеспечивать ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности. Помимо этого, передача информации должна осуществляться и между управленческими звеньями организации.

Заключительным этапом внутреннего контроля является его оценка. Оценка внутреннего контроля осуществляется с целью определения эффективности и результативности проведенных процедур, а также необходимости изменений не реже одного раза в год.

Одним из видов оценки внутреннего контроля является непрерывный мониторинг внутреннего контроля, т.е. оценка внутреннего контроля, осуществляемая экономическим субъектом на постоянной основе в ходе его повседневной деятельности. Осуществление непрерывного мониторинга и периодической оценки внутреннего контроля позволяет удостовериться в том, что внутренний контроль экономического субъекта обеспечивает достаточную уверенность в достижении экономическим субъектом своих целей.

Система внутреннего контроля необходима, прежде всего, для контроля действий руководителей организации с точки зрения соответствия интересам собственника, повышения эффективности принимаемых управленческих решений и, соответственно, роста конкурентоспособности хозяйствующего объекта.

Выявляя отклонения и устанавливая причины их возникновения, контроль позволяет оперативно разработать и реализовать на практике мероприятия, направленные на повышение эффективности работы данного хозяйствующего объекта.

Таким образом, роль контроля в управлении велика, так как представляет собой процесс достижения целей организации, поэтому без эффективной системы внутреннего контроля нет рациональной финансовой работы в целом.

Более того, финансовая служба должна своевременно реагировать на появление новых тенденций развития предприятия и подстраиваться под них. Ведь успех деятельности предприятия в перспективе во многом связан с соответствием организационной структуры финансовой службы целям и задачам предприятия.

1. Кольчихина, В.Н. Оперативная финансовая работа // В.Н. Кольчихина, О.В. Михеенко, Т.Э. Сергутина // Учебное пособие. 2016. [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26848707>.

2. Финансовая служба // UTMAG [Электронный ресурс] URL: <https://utmagazine.ru/posts/8938-finansovaya-sluzhba>.

3. Блюм, М.А. Совершенствование управления оперативной финансовой и коммерческой работой на предприятии (на примере предприятия горнодобывающей промышленности) // М.А. Блюм, О.В. Коробова, Т.М. Уляхин // ООО "Консалтинговая компания Юком". 2015. [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24818365>.

4. Некрасов С.О. Анализ финансовых результатов коммерческой организации // С.О. Некрасов, И.Ф. Кузьмичева // Экономические науки в России и за рубежом. 2014. № XV.

5. Финансовый контроль: методы анализа и оценки эффективности // Генеральный директор [Электронный ресурс] URL: <https://www.gd.ru/articles/9039-qqq-17-m2-22-02-2017-finansovyy-kontrol>

6. Каковкина Т.В. Система внутреннего контроля как средство выявления рисков организации // Международный бухгалтерский учет. 2014. №36 (330) [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-vnutrennego-kontrolya-kak-sredstvo-vyyavleniya-riskov-organizatsii>.

7. Информация Минфина России от 25 декабря 2013 г. № ПЗ-11/2013 "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности" // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156407/

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «СКАЙПАРК»

С.А. Половникова
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Правильная оценка степени финансового состояния является толчком к выявлению более конкретных причин дисбаланса деятельности организации, а также позволяет своевременно и рационально влиять на механизм возникновения этих причин путем принятия конкретных управленческих решений. В статье дано понятие финансового состояния, показана необходимость его анализа и представлены методы его проведения в условиях конкретной организации.

Ключевые слова и словосочетания: анализ, финансовое состояние, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность.

EVALUATION OF THE FINANCIAL CONDITION ON THE EXAMPLE OF "SKY PARK»

Proper assessment of the degree of financial condition is the impetus for the identification of more specific causes of imbalance in the activities of the organization, and allows timely and rational influence on the mechanism of occurrence of these causes through specific management decisions. The article describes the concept of financial condition, shows the need for its analysis and presents the methods of its implementation in a particular organization.

Keywords: analysis, financial condition, liquidity, financial stability, business activity.

Финансовое состояние организации помогает определить и оценить насколько конкурентоспособная организация, насколько она привлекательна для акционеров и инвесторов, и как она развивается с момента ее создания до настоящего времени [1].

Рассматривая теоретические аспекты оценки финансового состояния, необходимо отметить, что не существует единой трактовки данного понятия, поэтому разными авторами термин «финансовое состояние» рассматривается с разных точек зрения.

Например, экономист Савицкая Г.В. считает, что финансовое состояние организации характеризуется способностью самофинансироваться и развиваться [2].

С Савицкой Г.В., разделяют свое мнение Банк В.Р. и Тараскина Л.В., к определению финансового состояния ученые добавили такие понятия как «обеспеченность финансовыми ресурсами», «целесообразность их размещения», «эффективность использования», «платежеспособность и финансовая устойчивость» [3].

Исходя из определения финансовой устойчивости организации, Билык М.Д. определяет финансовое состояние как критерий финансовой конкурентоспособности, платежеспособности и кредитоспособности организации [4].

Ефимова О.В. рассматривает финансовое состояние как экономическую категорию, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на определенный промежуток времени [5]. Такие ученые как Гаврилова А.Н., Попов А.А. определяют финансовое состояние через призму инвестиционной деятельности, которую осуществляет организация. Упор делается на то, каким образом и в какие активы размещаются финансовые ресурсы организации, как они используются, при этом особая роль отводится функции контроля выполнения плановых показателей [6].

Балабанов И.Т. рассматривает финансовое состояние через инвестиционную привлекательность, способность организации быть конкурентоспособным на финансовом рынке и в полном объеме выполнять свои обязательства [7].

Таким образом, благодаря оценке финансового состояния организации можно определить имущественное состояние организации, возможность погашения своих обязательств, достаточность капитала для операционной деятельности, способность организации к инвестированию, потребность в дополнительных источниках финансирования, возможности увеличения капитала и привлечения заемных средств.

Методика анализа финансового состояния организации включает в себя графический, табличный и коэффициентный способы.

Так, имущественный анализ ООО «Скайпарк» (таб. 1) показал благоприятную тенденцию, происходит рост активов, а также снижение дебиторской задолженности, что положительной отражается на финансовой деятельности организации. Но отрицательной тенденцией является снижение денежных средств, что отрицательно влияет на платежеспособность.

Таблица 1

Состав и структура активов ООО «Скайпарк» за 2015–2017 годы

Средства организации	2015г.		2016г.		2017г.		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2016г / 2015г	2017г / 2016г
Внеоборотные активы, в т.ч.:	1318	7,42	1603	8,04	1953	8,42	121,6	121,8
основные средства	1318	7,42	1603	8,04	1953	8,42	121,6	121,8
Оборотные активы, в т.ч.:	16454	92,58	18329	91,95	21232	91,58	111,4	115,8
запасы	13853	77,95	16208	81,32	20571	88,73	117,0	126,9
дебиторская задолженность	2073	11,66	1239	6,22	203	0,88	59,8	16,4
денежные средства	528	2,97	882	4,43	458	1,98	167,0	51,9
Баланс	17772	100,0	19932	100,0	23185	100,0	112,2	116,3

Анализ источников средств ООО «Скайпарк» (таб. 2) показал благоприятную тенденцию, что связано с ростом собственного капитала, но среди отрицательных моментов следует отметить рост кредиторской задолженности, что увеличивает зависимость организации от внешнего кредитования и снизит его финансовую устойчивость. Динамика структуры пассива баланса показывает рост доли собственного капитала в 2017 г. за счет снижения доли краткосрочных обязательств.

Таблица 2

Динамики и структура пассивной части баланса ООО «Скайпарк»

Источники средств организации	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2016г / 2015г	2017г / 2016г
Капитал и резервы:	9723	54,71	10372	52,04	12887	55,58	106,7	124,2
уставный капитал	70	0,39	70	0,35	70	0,30	100,0	100,0
нераспределенная прибыль	9653	54,32	10302	51,69	12817	55,28	106,7	124,4
Краткосрочные обязательства	8049	45,29	9560	47,96	10298	44,42	118,8	107,7

Источники средств организации	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Темп роста. %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2016г/2015г	2017г/2016г
заемные средства	1702	9,58	2118	10,63	2318	10,00	124,4	109,4
кредиторская задолженность	6347	35,71	7442	37,34	7980	34,42	117,3	107,2
Баланс	17772	100,0	19932	100,0	23185	100,0	112,2	116,3

Таким образом, в 2017 г. организация стала меньше испытывать потребность во внешнем финансировании, что говорит о росте финансовой устойчивости и платежеспособности.

Оценку эффективности использования имущества позволяют определить показатели деловой активности организации (табл.3).

Таблица 3

Оценка деловой активности ООО «Скайпарк» за 2015–2017 гг.

Наименование показателя	2015г	2016г	2017г	Отклонение (+,-)	
				2016г / 2015г	2017г / 2016г
Коэффициент оборачиваемости активов	4,13	4,39	4,17	0,26	-0,22
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	4,46	4,78	4,55	0,32	-0,23
Коэффициент оборачиваемости запасов	5,30	5,40	4,70	0,1	-0,7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	35,42	70,66	476,0	35,24	405,3
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11,57	11,76	12,11	0,19	0,35
Продолжительность одного оборота оборотных активов в днях	81	75	79	-6	4
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях	10	5	1	-5	-4
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности в днях	31	31	30	0	-1
Продолжительность оборачиваемости запасов в днях	68	67	77	-1	10

Так, эффективность использования имущества ООО «Скайпарк» показывает снижение. По многим показателям деловой активности наблюдается ухудшение показателей. При этом на предприятии наблюдается снижение денежных средств, рост доли запасов и большой удельный вес кредиторской задолженности.

Для выявления степени защищенности интересов кредиторов и инвесторов проведем анализ финансовой устойчивости ООО «Скайпарк» по ее типу (табл. 4).

Таблица 4

Показатели типа финансовой устойчивости ООО «Скайпарк» за 2015–2017 гг.

В тысячах рублей

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.
Источники собственных средств	9723	10372	12887

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.
Внеоборотные активы	1318	1603	1953
Наличие собственных оборотных средств (1-2)	8405	8769	10934
Долгосрочные займы и кредиты	-	-	-
Наличие собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (3+4)	8405	8769	10934
Краткосрочные кредиты и займы	1702	2118	2318
Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат (5+6)	10107	10887	13252
Запасы и затраты	13853	16208	20571
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств на покрытие запасов и затрат	-5448	-7439	-9637
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат	-5448	-7439	-9637
Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников средств на покрытие запасов и затрат	-3746	-5321	-7319
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)

Как видно, организация относится к четвертому типу финансовой устойчивости, то есть имеет кризисное финансовое состояние.

Для определения ликвидности ООО «Скайпарк» проведем анализ ликвидности баланса и рассчитаем коэффициенты платежеспособности. В таблице 5 представлена группировка активов и пассивов организации по степени ликвидности.

Таблица 5

Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «Скайпарк» за 2015-2017 гг.

Актив				Пассив			
Название	Сумма, тыс. руб.			Название	Сумма, тыс. руб.		
	2015г.	2016г.	2017г.		2015г.	2016г.	2017г.
(A1)	528	882	458	(П1)	6347	7442	7980
(A2)	2073	1239	203	(П2)	1702	2118	2318
(A3)	13853	16208	20571	(П3)	-	-	-
(A4)	1318	1603	1953	(П4)	9723	10372	12887

Как видно, в организации не выполняется первое неравенство, это свидетельствует о неплатежеспособности организации на момент составления баланса. У организации недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств. Второе неравенство также не выполняется в 2016-2017 гг., то есть быстро реализуемые активы ниже краткосрочных пассивов и организация не может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами. На основе сопоставления групп активов с группами пассивов баланс не ликвидный.

Выводы и предложения являются заключительным этапом финансовой диагностики и направлены на определение итогового заключения о финансовом состоянии организации. Для

того чтобы дать интегральную балльную оценку финансовой устойчивости организации на начало и конец анализируемого периода по методике Г.В. Савицкой, Л. В. Донцовой, Н. А. Никифоровой (табл. 7).

Таблица 7

Определение класса организации в соответствии со значениями коэффициентов и начисляемыми баллами

Показатели	Значение коэффициента	Количество баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,044	0
Коэффициент критической оценки	0,064	0
Коэффициент текущей ликвидности	2,062	16,5
Коэффициент финансовой независимости	0,556	14,1
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,515	15
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	0,532	3
Сумма баллов		48,6

По результатам проведенного анализа можно констатировать неустойчивость финансового положения. В настоящее время в работе ООО «Скайпарк» имеется ряд проблем, которые оказывают влияние на деятельность компании, и могут негативно отразиться на ее финансовом состоянии. Поэтому, руководству компании следует тщательно анализировать рыночную ситуацию по продажам и изыскать новые пути получения дохода и новые секторы рынка.

В прогнозном периоде ООО «Скайпарк» рекомендуется:

- 1) оптимизировать ассортимент реализуемых товаров, что приведет к повышению доходности организации и увеличению денежных средств в обороте;
- 2) параллельно необходимо оптимизировать размер запасов организации, чтобы не было затоваривания и замедления оборачиваемости организации, что также позволит увеличить денежный оборот организации;
- 3) как итог – сокращение краткосрочных обязательств и оптимизация ликвидности баланса ООО «Скайпарк».

1. Недосекин, С.В. Финансовое состояние предприятия: сущность и организация в современных условиях / С.В. Недосекин, М.А. Иванов [Электронный ресурс] // Вестник РГАЗУ. 2014. URL: edu.rgazu.ru/file.php/1/vestnik_rgazu/index.html

2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. М.: ИНФРА-М, 2014. 405 с.

3. Банк, В.Р. Теория экономического анализа / В.Р. Банк, А.В. Тараскина. М.: Финансы и статистика, 2014. 536 с.

4. Билык, М.Д. Финансовый анализ: учеб пособие / М.Д. Билык, О.В. Павловская, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицкая. М.: Финансы и статистика, 2015. 592 с.

5. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. М.: Омега-Л, 2014. 351 с.

6. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие для вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. М.: Проспект, КноРус, 2015. 597 с.

7. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 2016. 520 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

С.С. Жуплева

бакалавр, 2 курс

Т.А. Левченко

научный руководитель, доцент кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье изложен аналитический обзор образовательного кредитования в России и других странах. Изучены основные этапы становления образовательного кредитования в России с 2000 года. Произведено сравнение систем образовательного кредитования в России, США, Норвегии и Китае по ряду показателей, сделан вывод о востребованности и целесообразности образовательного кредитования в Российской Федерации.

Ключевые слова и словосочетания: образовательный кредит, кредитование, высшее образование, экономика, банк

COMPARATIVE ANALYSIS OF EDUCATIONAL LOANS IN RUSSIA AND ABROAD

This article introduce analytical review of educational lending in Russia and abroad. Crucial stages of the formation of educational lending in Russia since 2000 have been studied. A comparison of education loan systems in Russia, USA, Norway and China was made based on a number of indicators, a conclusion about relevance and necessity of educational lending in Russia is made.

Keywords: educational loan, lending, higher education, economics, bank

С каждым годом в Российской Федерации спрос на услуги высшего образования растет. Многие годы высшее образование в России было бесплатным, но в настоящее время количество бюджетных мест в вузах сокращается, снижается возможность получения образования за счет бюджетного финансирования. Основной альтернативой обучения на бюджетных местах становится платная основа обучения. На сегодняшний день на коммерческой основе в России обучается более 50% студентов, но использование платной формы обучения ограничивается необходимостью внесения платы в течение самого периода обучения. Таким образом, необходимо применять альтернативные источники финансирования для вузов. Данная проблема может быть решена с помощью образовательного кредитования. Для правильного правового регулирования данного вида кредитования на законодательном уровне необходимо изучить международный опыт в данной области, так как во многих странах этот вид кредитования успешно развивается. [2,6,9]

Целью данной работы является изучение понятия образовательного кредитования, его особенностей, а также рассмотрение и анализ российского и зарубежного опыта в этом вопросе.

Образовательный кредит – кредит на оплату образования, то есть он носит целевой характер: денежные средства перечисляются непосредственно в организацию, оказывающую образовательные услуги, а не выдаются заемщику на руки. Образовательные кредиты выдаются самому студенту, а не его родителям, к нему не могут быть применены требования об обеспечении такого кредита. Следующая важная особенность заключается в отсутствии у обучающегося студента стабильного постоянного заработка, то есть и возможности погашать кредит во время обучения. Это значит, что срок образовательного кредита должен превышать срок обучения, а также студенту должен предоставляться льготный период, равный сроку обучения, во время которого будут отсутствовать требования выплат. Еще одна особенность такого кредитования заключается в минимизации процентной ставки настолько, насколько это позволяет нынешнее экономическое состояние, чтобы максимально снизить сумму выплат для студента.

Условия образовательного кредитования менялись в течение 2000-2013 гг. Всего в истории российского образовательного кредитования можно выделить 5 этапов. В июле 2000 г. стартовал первый эксперимент по выдаче кредита на образование. Сбербанк разработал программу кредитования физических лиц для оплаты обучения. Кредит выдавался под 19% годовых на срок не более 10 лет, сумма составляла не более 70% стоимости обучения, поручительство являлось обязательным. В 2004 г. в Российской Федерации проводился второй эксперимент по выдаче образовательных кредитов. Российская экономическая академия им. Плеханова и компания «Крейн» представили новую концепцию под названием «Кредо». Образовательный кредит выдавался на сумму не более 25 тысяч долларов под 10% годовых в валюте без поручителей и залога. Программа распространялась на 18 высших учебных заведений Москвы и Санкт-Петербурга. Одним из условий кредитования было обязательное очное обучение студента. Срок кредитования был равен сроку обучения. С 2008 по 2009 гг. компанией «Крэйн» и банком «Союз» выдавались кредиты под 10% годовых в долларах США на срок до 10 лет, в эксперименте участвовал 21 вуз, условия выдачи кредита и возврата долга по нему определялись самим студентом. Льготный период – срок обучения. В августе 2009 г. выдача новых кредитов была приостановлена. В 2009-2013 гг. был запущен четвертый эксперимент по образовательному кредитованию. Студент не должен был предоставлять обеспечение по кредиту – залог или поручительство. Кредит предоставлялся студентам, которые имели хорошую успеваемость, учились на востребованных специальностях. Банками-кредиторами по данному кредиту являлись АО «СОЮЗ» и ПАО «Сбербанк России». Кредит выдавался по ставке, не превышающей одну четвертую ставки рефинансирования плюс 3 процентных пункта, на срок, равный сроку обучения, увеличенному на 10 лет. Сумма кредита равна сумме обучения, для участия в эксперименте было отобрано 157 вузов. Нарботанный опыт освоения этой программы образовательного кредитования лег в основу постановления Правительства РФ от 18.11.2013 № 1026 «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования». В данном постановлении Правительства РФ описан порядок и условия выдачи кредитов, а также описан порядок предоставления банкам субсидий из федерального бюджета на возмещение части затрат. Согласно постановлению, срок кредита равен сроку обучения, увеличенному на 10 лет, при этом предоставляется льготный период по уплате процентов в течение 2-х лет. Сумма кредита может достигать 100% стоимости обучения. Поручительство и страхование не требуются. Максимальная процентная ставка устанавливается в размере одной четвертой ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной на 5 процентных пунктов. [4,6,7,9]

Что касается международного опыта образовательного кредитования, для анализа были выбраны 3 страны: США, как развитая страна с наиболее продвинутой системой образовательного кредитования, Китай, как развивающаяся страна с плановой экономикой и Норвегия, как страна, занимающая лидирующие позиции в мире по уровню образования. Для сравнения системы образовательного кредитования были выбраны такие показатели, как направление использования кредитных средств, кредитор, заемщик, процентная ставка, срок кредита, востребованность кредита, определяемая как отношение количества студентов, пользующихся услугами образовательного кредитования к общему числу студентов, выраженное в процентах. Сравнительный анализ приведен в Таблице 1.

Особенно эффективно система образовательного кредитования функционирует в Скандинавских странах. В этих странах существует государственная система бесплатного высшего образования, в Норвегии практически всё высшее образование бесплатно и система образовательных кредитов используется как дополнительная форма финансирования обучения. 42% студентов Норвегии пользуются услугами образовательного кредитования. Кредиты выдают только уполномоченные коммерческие банки. Процентная ставка за использование средств составляет в среднем 4%, срок погашения – от 15 до 20 лет. Стоит отметить тот факт, что в скандинавских странах все студенты имеют право на получение займов при одном важном условии – успешное прохождение обучения. При систематических отличных академических показателях кредит может быть переквалифицирована в грант.[2,8]

В Китае право выдавать образовательные кредиты получили 15 крупнейших банков, а ставка по кредитованию составляет 4% и является одной из самых низких в мире. Услугами образовательного кредитования в Китае пользуется около 12% студентов. Большинство китайских вузов обладает развитой инфраструктурой и имеет в распоряжении большие кампусы. Студентов селят в общежития и при необходимости устраивают на работу прямо в кампусе, обеспечивая им возмож-

ность для покрытия их текущих расходов. Такая система избавляет от необходимости нести крупные текущие расходы, поэтому кредиты выдаются только для оплаты обучения.[2]

В Соединенных Штатах кредиты на образование выдаются более 50 лет. Услугами образовательного кредитования пользуются более 50% американских студентов. Всего существует три основных вида образовательного кредита: федеральный, родительский и частный. Образовательные кредиты выдаются не только на оплату обучения, но и на проживание. Ставки по федеральным кредитам самые низкие – 4%, на родительские кредиты самые высокие – до 9%. Кредиты могут выдавать как банки, так и сами институты. Срок погашения составляет от 10 до 25 лет в зависимости от вида кредита. [1,7]

Таблица 1

Сравнительный анализ образовательного кредитования в России и других странах

Страна	США	Китай	Норвегия	Россия
Направление использования средств	Оплата обучения и/или сопутствующих расходов	Оплата обучения	Оплата сопутствующих расходов	Оплата обучения и/или сопутствующих расходов
Кредитор	Коммерческие банки, институты	15 крупнейших банков	Коммерческие уполномоченные банки	Коммерческие банки
Заемщик	Студент, его родители	Студент	Студент	Студент
Процентная ставка	От 4 до 9% в зависимости от вида кредита	4%	От 3 до 5% в зависимости от срока	¼ ставки рефинансирования + 5 п.п. (7,5% на конец 2016)
Востребованность	Более 50%	12%	42%	менее 1%
Срок кредита	От 10 до 25 лет	Зависит от срока обучения	От 15 до 20 лет	Срок обучения плюс 10 лет

Оценка существующей на данный момент российской практики образовательного кредитования показывает, что относительно других стран, для студентов условия выдачи и погашения этого вида кредита являются практически равноценными. Ставки по кредиту и срок незначительно отличаются от общемировой практики, а льготный период даже превышает льготный период в некоторых странах. Но, как видно из статистических данных, образовательными кредитами пользуется менее 1% российских студентов.

По программе, реализуемой с 2013 года в России, работал единственный банк – Сбербанк. С 2017 года он приостановил выдачу кредитов на данных условиях. Как пояснили в Минобрнауки, в декабре 2016 года министерство получило письмо от Сбербанка России с просьбой о внесении изменений в нормативные документы, регулирующие выплату образовательных кредитов. Сбербанком было принято решение о временном приостановлении выдачи кредитов. [5]

На данный момент ни один банк в России не выдает образовательные кредиты на условиях, закрепленных в постановлении Правительства РФ № 1026. 5 марта 2018 года Министр образования и науки РФ Ольга Юрьевна Васильева, заявила, что программа образовательного кредитования должна быть возобновлена к осени 2018 года, и что на данный момент ведется работа с банковским сектором, в частности, заключается соглашение о сотрудничестве со Сбербанком.[3] Таким образом, Правительство России подтверждает необходимость развития образовательного кредитования и заинтересованность государства в этом вопросе.

1. Васильцов, В.С. Система кредитования высшего образования в США / В.С. Васильцов, Е.Н. Левашов // Вестник Череповецкого государственного университета 2013. № 1. т. 1. С. 70–74.

2. Гурьянов, А.П. Международные системы образовательного кредитования / А.П. Гурьянов // Вестник ОГУ 2010. № 3. С. 30-33.

3. Образовательные кредиты останутся максимально доступными [Электронный ресурс] // Минобрнауки. URL: <https://goo.gl/z9W0bg>

4. Постановление Правительства РФ от 18.11.2013 № 1026 "Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. URL: <https://goo.gl/mNkwMA>

5. Программу образовательных кредитов возобновят с осени 2018 года [Электронный ресурс] // РИА Новости. – Режим доступа: <https://ria.ru/society/20171117/1509003863.html>

6. Рогалева А.В. Перспективы развития образовательного кредитования // Nauka-rastudent.ru. 2016. №. 02 (26) / [Электронный ресурс] URL: <http://nauka-rastudent.ru/26/3221/>

7. Седова, М.Л. Роль образовательного кредита в обеспечении доступности услуг высшего профессионального образования / М.Л. Седова // Вопросы образования 2013. № 3. С. 105–125

8. Чернова, Г.В. Образовательное кредитование: российский и зарубежный опыт / Г.В. Чернова, В.Г. Халин // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Экономика 2011. № 4. С. 161–173.

9. Чернова, Г.В. Образовательное кредитование в России: современное состояние / Г.В. Чернова, В.Г. Халин // Финансы и кредит 2015. № 48. С. 47-60.

Рубрика: Проблемы динамичного развития экономики и финансов в современном мире
УДК 336.71

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ОЦЕНКА БАНКОВ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

И.А. Мальцева, А.В. Резниченко
бакалавры 2 курса, кафедра экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Для современной России актуальной является проблема конкурентоспособности банковских услуг. В статье приведены результаты маркетинговых исследований. Выводы были сделаны на основе мнений потребителей банковских услуг города Владивостока и Приморского края. Результаты могут быть использованы в целях модернизации существующих концепций деятельности банков, а также для выявления более выгодной маркетинговой тактики.

Ключевые слова и словосочетания: маркетинговое исследование, конкурентоспособность, банковские услуги.

ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE BANKING SERVICES MARKET OF PRIMORSKY KRAI

In this article mentioned the results of marketing researches. Results were made based on the opinion of consumers of banking services of Vladivostok and Primorsky Krai. This results might be used in order to modernize the conception of Banking activity and to identify more profitable marketing tactic.

Keywords: marketing research, competitiveness, banking researches.

Кризисные явления сказались на рынке банковских услуг не лучшим образом. Кредитные организации пересматривают структуру организации изнутри предприятия, ищут новые методы и принципы кредитования. Потребители, в свою очередь, меняют отношение к тем или иным банкам и отдают предпочтения тем, на кого в прошлом, обращали все меньше внимания.

Исходя из сложившейся ситуации, тема оценки банковских услуг потребителями остается актуальной для России в наши дни, что обуславливает выбор темы привлекательности банковских услуг и их оценки.

Рейтинг банков Владивостока и Приморского края составлен по данным активов нетто банков и из официальных источников, а также на основании отзывов клиентов. Всего во Владивостоке 49 банков, которые могут предложить 741 кредитную программу, из которых 213-ипотечного кредитования и 191- автокредит.

Целью исследовательской работы является сравнение банков по потребительскому мнению и по экономическим показателям. В роли метода для исследования нами было выбра-

но анкетирование в социальных сетях. Исходя из анонимности опроса, ответы были более приближены к правде. Для того, чтобы складывающаяся картина рейтинга была наиболее правдива, в опросе участвовали потребители банковских услуг в возрасте от 18 до 87 лет.

На данной диаграмме предоставлен рейтинг банков исходя из мнения потребителей не только приморского края, но и России в целом.

Народный рейтинг банков, 2017г

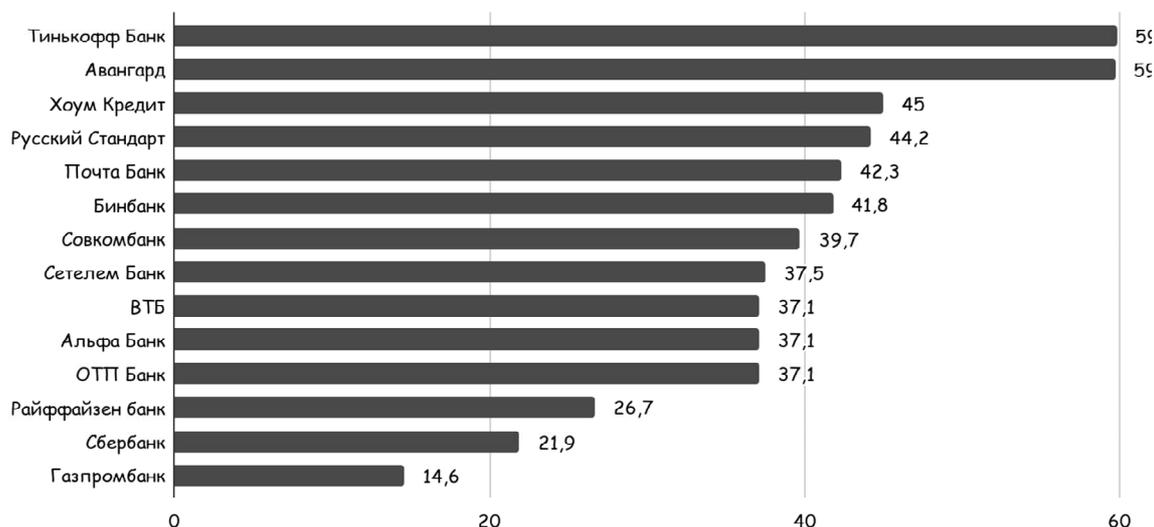


Рис. 1. Народный рейтинг банков [1]

Топ три главенствующих банка это Тинькофф банк, Авангард и Хоум кредит банк, последние места в данном списке занимают такие банки, как Райффайзен банк, Сбербанк и Газпромбанк. На первый взгляд такой рейтинг может вызвать недоумение у приморцев, ведь Сбербанк, занимающий предпоследнее место в рейтинге остальных предприятий предоставляющих банковские услуги, выбранный по мнению самих потребителей, заставляет задуматься над тем, на какие факторы опирались потребители банковских услуг при выборе своего банка.

Статистика показывает, что 80% потребителей воспользуются услугами банка, который находится на слуху и лишь 20% подойдут к выбору осознанно. Исходя из этого, именно Сбербанк должен занимать лидирующие позиции в данном топе [2]. Хотелось бы привести ряд критериев, с опорой на которые, потребители выбрали в топ 3 именно эти банки, а никакие другие.

- Первый и самый важный критерий – история банка (по мнению специалистов, чем дольше существует банк, тем стабильнее его деятельность, ввиду преодоления им страшных экономических явлений, таких как финансовый кризис, гиперинфляция и многое другое, соответственно, можно рассчитывать на его жизнеспособность в далеком будущем)

- Следующий критерий – это репутация и имидж.

- Рейтинг банка

- И, наконец, уровень обслуживания. На этом пункте мы бы хотели заострить внимание. Обратившись к Тинькофф-банку и отследив развитость системы общения с клиентами, можно сделать вывод о том, что данная организация уделяет большое количество внимания и ресурсов для улучшения качества обслуживания своих клиентов. Естественно, потребители будут выбирать тот банк, у которого самый удобный сервис связи, высокая скорость решения проблем потребителя и уважительное отношение к клиентам. Чего мы не можем сказать про Сбербанк. Сервис общения данного банка с клиентами переполнен недостатками, начиная от телефонии, заканчивая отношением сервиса к клиентам. Исходя из всего вышесказанного, главенствующая позиция Тинькоффбанка по мнению потребителей совершенно оправдана и соответствует реальности.

Итак, по результатам проведенного нами опроса, был составлен рейтинг факторов, наиболее и наименее предпочтительных для клиентов при выборе того или иного банка.

Таблица 1

Процентное соотношение факторов

Факторы	Среднее значение, %
Процентная ставка	29
Скидки и бонусы	9
Штрафы за просроченный платеж	12
Процент переплаты	22
Скидка за хорошую кредитную историю	13
Условия хранения вклада	15

Исходя из таблицы, можно сделать вывод о том, что большее внимание при выборе банка потребители уделяют процентной ставке, это в среднем составляет 29%, на втором месте стоит процент переплаты-22%, самым незначительным фактором являются скидки и бонусы, так как на них пришлось лишь 9% от общего количества. Таким образом, немаловажным показателем, наряду с совершенством механизма общения банка со своими потребителями и рекламной развитостью, является такой экономический показатель, как процентная ставка, проценты переплаты и другие.

Теперь необходимо рассмотреть рейтинг банков в соответствии с их активами.

Рейтинг банков Владивостока, 2017г (активы нетто, тыс руб)

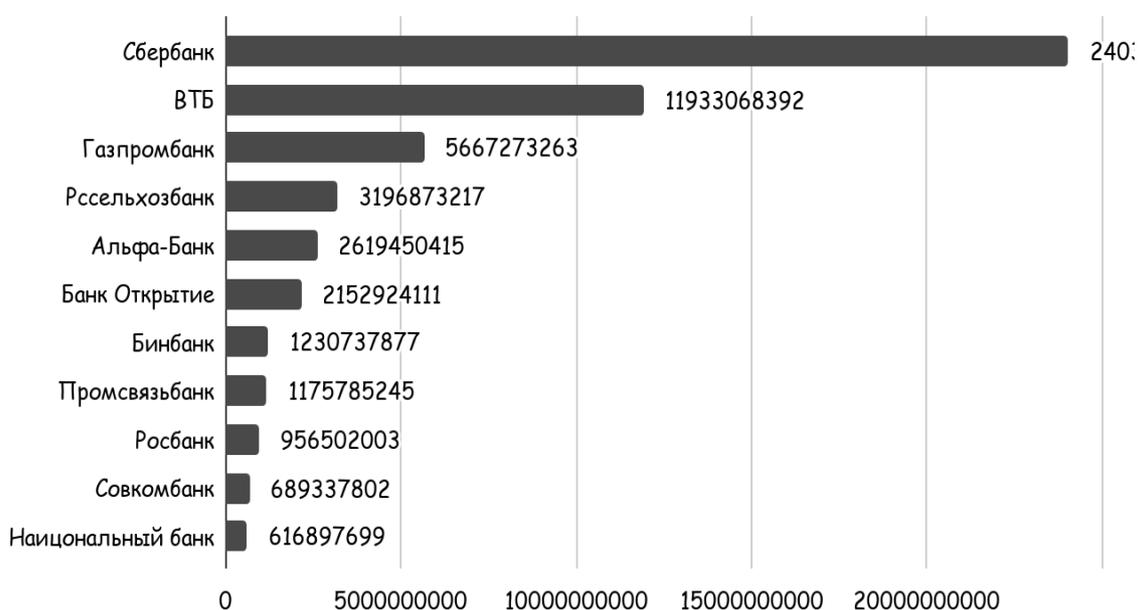


Рис. 2. Рейтинг банков Владивостока [1]

Здесь вы можете наблюдать вполне ожидаемую картину. Топ 3 банков составляют Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк. Самыми отсталыми в экономическом плане по сравнению со своими конкурентами оказались Росбанк, Совкомбанк и Национальный банк. Данные по активам нетто банков взяты с официального источника-информационного портала Банки.ру.

Подводя итог, следует отметить и еще раз обратить ваше внимание на то, насколько разнятся рейтинги банков исходя из экономических факторов и мнения потребителей. Не стоит забывать о том, что наравне с такими важными показателями, как ставка процента, процент по вкладам и другие факторы, несомненно, оказывают огромное влияние на потребителя, од-

нако не менее важным является факт развития сервиса общения со своим потребителем. Если банк, который находится на слуху, пользуется популярностью среди огромного количества пользователей, это не показывает его единогласное лидерство среди конкурентов [3]. Таким образом, исходя из проведенного исследования, можно вывести некоторые пункты, на которые стоит обратить внимание предприятиям, предоставляющим банковские услуги для того, чтобы улучшить качество обслуживания своих клиентов и как следствие, увеличить их количество.

1. Отсутствие очередей и высокая скорость совершения операций
2. Комфортабельная зона ожидания с распечатанными информационными материалами, касающимися предложений конкретного банка
3. Умение банковскими сотрудниками детально проконсультировать клиента и вежливо ответить на все возникающие вопросы
4. Наличие интернет-банкинга и возможности провести банковскую операцию не выходя из дома
5. Обратная связь между банком и клиентами

В настоящий момент Тинькофф-Банк демонстрирует самый высокий среди российских финансовых учреждений уровень рентабельности капитала, этот показатель у Тинькофф Банка составляет 51%, тогда как у того же Сбербанка только 22,8%. К тому же, владелец банка, по официальным данным, придерживается агрессивной тактики ведения бизнеса, что может послужить уверенной перспективой для продолжения деятельности данного банка еще многое количество лет.

1. Рейтинг банков приморского края по активам нетто [Электронный ресурс] //Банки ру. URL: <http://www.banki.ru>

2. Банки Приморского края рейтинг надёжности 2018/ [Электронный ресурс] // OFFBANK_. URL: https://www.offbank.ru/banki/_primorskogo-kрая.html

3. Анализ рынка потребительского кредитования в Приморском крае [Электронный ресурс] // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=9811>

Рубрика: Экономика и управление

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРИМОРСКИЙ КРАЙ

А.Э. Овсянкина
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Приморский край. Дается понятие инвестициям, их роль для региона и страны в целом. Рассматривается экономическое состояние Приморского края.

Ключевые слова и словосочетания: *инвестиции, Приморский край, регион, экономика региона, перспективы развития.*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN PRIMORSKY KRAI

This article discusses the problems and prospects of attracting foreign investment in Primorsky Krai. The concept of investments, their role for the region and the country as a whole is given. The economic condition of Primorsky Krai is considered.

Keywords: *investments, Primorsky Krai, region, region economy, development prospects.*

Актуальность данной темы определяется тем, что в развитии экономики любой страны важную роль играют иностранные инвестиции. Привлечение инвестиций важно, как для всего государства, так и для его территориальных единиц, потому что невозможно развитие страны в целом, без развития отдаленных регионов. К такому региону можно отнести Приморский край, про который и будет идти в речь в данной статье, для которого особо важно привлечь иностранные инвестиции для дальнейшего экономического развития.

Цель данного исследования – изучение проблем и перспектив региона для привлечения иностранных инвестиций. Исходя из поставленной цели, решаются следующие задачи:

– изучение экономики Приморского края, выявление перспектив привлечения инвестиций;

– решение проблем данного региона в привлечении иностранных инвестиций.

Что такое инвестиции? Для чего они нужны стране, региону? Это те вопросы, на которые нужно ответить, чтобы добиться цели нашего исследования.

Иностранные инвестиции – в российском законодательстве под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вложенных иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иных видов деятельности с целью получения прибыли. Объектами иностранных инвестиций могут являться: вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности, имущественные права. Другими словами, иностранные инвестиции – это некая помощь экономике других стран за приемлемый %. Привлечение инвестиций является неотъемлемой частью экономики любой страны, так как развитие экономики самостоятельными силами сложнее, чем с помощью иностранных коллег. Рассмотрим виды инвестиций схематично (рис. 1.)

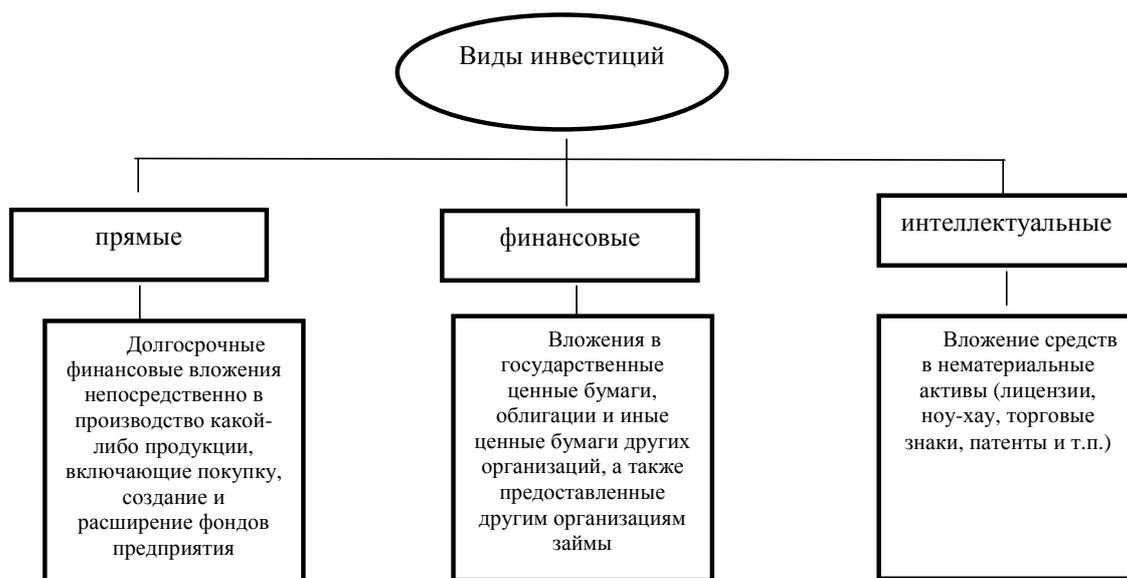


Рис. 1. Виды инвестиций

Данная схема позволяет нам более подробно изучить разнообразие инвестиций и понять, что существует множество видов вложений, а, соответственно, и пути привлечения могут быть различными. Любые инвестиции важны для государств, но особо привлекательными являются прямые и финансовые. Однако для самих инвесторов выгоднее финансовые инвестиции, так как вложения в облигации позволяют получать доход немного опережающий инфляцию.

Изучив более подробно понятие и виды инвестиций, перейдем к Приморскому краю. Чтобы понять проблемы и перспективы привлечения инвестиций рассмотрим экономику края.

Приморье – стратегический субъект России. Приморье самый населенный регион ДФО – 1,95 млн. человек. Начиная с 1990 года, край потерял 15,6% населения.

Основные показатели социально-экономического развития края в 2017 году представлены в табл. 1 [5].

Основные показатели развития экономики Приморского края в % к предыдущему году, в сопоставимой оценке

Показатели	Январь – декабрь 2017 года
Объем сельскохозяйственной продукции	111,8
Индекс промышленного производства (добывающие и обрабатывающие производства, обеспечение электроэнергией, газом и паром, водоснабжение)	116,7
Оборот розничной торговли	103,8
Лесозаготовки	105,5
Инвестиции в основной капитал за январь – сентябрь 2017 года	106,8
Объем услуг транспорта, в действующих ценах	101,2
Объем услуг в сфере телекоммуникаций, в действующих ценах	103,3
Рыболовство	89,7
Объем работ по виду деятельности «Строительство»	100,4
Реальные располагаемые денежные доходы населения	100,1
Объем платных услуг	103,5

В январе – декабре 2017 года организациями, занятыми в добывающем и обрабатывающем секторах, производстве электроэнергии, газа и воды, произведено продукции (работ, услуг) на 16,7% больше, чем в январе – декабре 2016 года, так же рост производства достигнут в добыче прочих полезных ископаемых; в обрабатывающем секторе.

Снижение объемов отмечено в добыче угля и металлических руд. В общем объеме инвестиций в основной капитал доля инвестиций в машины и оборудование, включая хозяйственный инвентарь и другие объекты составили 39,5%, в здания (кроме жилых) и сооружения, расходы на улучшение земель 37,5%, в жилые здания и помещения 16,4%, в прочие 6,1% [6].

По видам экономической деятельности наибольший удельный вес в общем объеме инвестиций крупных и средних организаций края составляют инвестиции в транспортировку и хранение (24,5%), обрабатывающие производства (19,5%), обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха (13,1%), государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение (10,8%), сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство (7,9%) [6].

Одним из важнейших факторов экономического роста являются инвестиции.

Свободный порт Владивосток является одним из ключевых проектов, реализуемых в настоящее время в южном Приморье и направленных на ускоренное социально-экономическое развитие города Владивостока, Приморского края и Дальневосточного региона в целом.

Согласно Федеральному закону от 13 июля 2015 года № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» [10], под свободным портом Владивосток понимается часть территории Приморского края, на которой устанавливаются меры государственной поддержки предпринимательской деятельности. Особый режим для территорий будет действовать на протяжении 70 лет.

Главной задачей СПВ как инструмента эффективного развития территории является установление особых мер государственной поддержки предпринимательской деятельности с целью первоочередного развития экспортно-импортных операций субъектов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и наращивания товарооборота, проходящего через российские восточные порты.

Это неизбежно повлечет за собой новые инвестиции как от отечественных, так и иностранных субъектов ВЭД и комплексное развитие портовой инфраструктуры [12, с. 108].

Так же на территории приморского края есть такие проекты, как Территория опережающего развития, игорная зона и особая экономическая зона, которые позволяют инвесторам реализовывать различные схемы транзита, переработки и производства товаров на территории региона.

Ряд значимых для региона проектов уже находятся в стадии планирования. Так, в Уссурийском округе предполагается создать промышленный парк по высокотехнологичному производству тарного картона и гофрированной упаковки из вторичного сырья. В Ольгинском рай-

оне намерены перерабатывать природный мрамор, а также производить инновационный стройматериал – блочное пеностекло. В Артеме с помощью южнокорейских инвестиций наладят производство бытовой химии, в Большом Камне – сетевязальное производство [16].

Для Приморского края, безусловно, открытие новых проектов является хорошей перспективой развития, ведь чем больше проектов, тем больше приток инвестиций в край. Но с реализацией каждого проекта связаны и серьезные проблемы, вызванные скорее внешними обстоятельствами – общим ухудшением финансово-экономической ситуации в стране, слабым интересом к России со стороны иностранных инвесторов.

Властям всех уровней следовало бы сосредоточить усилия на реализации в Приморском крае экономических режимов, установленных действующим законодательством, и поддерживать их стабильность. Также представляется целесообразным в 2016 г. ориентировать экономическую политику на увеличение нормы прибыли бизнеса с тем, чтобы соотношение инвестиционных рисков к прибыльности бизнеса в Приморском крае превысило аналогичные показатели в соседних странах Азиатско-Тихоокеанского региона [6].

В целом, подводя итог данной главе, можно отметить, что географическое положение Дальнего Востока в целом и Приморского края в частности, с одной стороны, практически отрезало регион от центральной России, тяжелые климатические условия обусловило особенности экономического развития. Но с другой стороны, данный фактор обусловил высокий уровень инвестиционной привлекательности региона и Приморского края. Край продолжает свое развитие, создавая крупные экономические проекты. Перспективы развития имеют место быть, пока существует интерес инвесторов к данному региону.

1. Просалова, В.С. Прогнозирование социального развития Приморского края / В.С. Просалова, С.С. Лейченко // Молодой ученый. 2017. №2. С. 486–490.

2. Итоги социально-экономического развития Приморского края 2017 год/ [Электронный ресурс]. URL: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/development/results/results2017.php>

3. О свободном порте Владивосток: Федеральный закон от 13.07.2015 N 212-ФЗ (ред. от 29.12.2017) [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=287030&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.8694754244817058#012148007799388472>

4. Красова, Е.В. Свободный порт Владивосток: условия развития, перспективы, риски / Е.В. Красова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 6 (42). С. 108–122.

5. Шолик Н. 10 Ответов на самые актуальные вопросы о свободном порте Владивосток / Н. Шолик // Приморская газета. 2- 015. № 78. С. 3.

6. О внешнеэкономической деятельности Приморского края в 2015 году // [Электронный ресурс] URL: <http://www.mid.ru/> (дата обращения: 18.07.2016)

Рубрика: Проблемы динамичного развития экономики и финансов в современном мире
УДК 336.151

ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ - КАК ОСНОВНОЙ ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНА

В. Полонская
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток.*

В статье рассмотрены вопросы, относящиеся к изучению показателя бюджетной обеспеченности региона – как основного индикатора социально-экономического состояния. Актуальность статьи заключается в практической значимости произведенного анализа расходов и доходов консолидированного бюджета Приморского края за определенный период.

Произведен анализ показателей бюджетной обеспеченности региона в целях определения задач для достижения сбалансированности консолидированного бюджета.

Ключевые слова и словосочетания: бюджетная обеспеченность, консолидированный бюджет, дотации

INDICATORS OF BUDGETARY PROVISION OF PRIMORSKY TERRITORY AS THE MAIN INDICATOR OF SOCIAL AND ECONOMIC CONDITION OF THE REGION

The article deals with issues related to the study of the indicator of the budgetary security of the region – as the main indicator of its socioeconomic status. The relevance of the article is the practical significance of the analysis of expenditures and revenues of the consolidated budget of Primorsky territory for a certain period. The analysis of indicators of budgetary security of the region is carried out with a view of definition of problems for achievement of balance of the consolidated budget.

Keywords: budgetary security, consolidated budget, subsidies for the equalization of budgetary security.

Введение. В свете целей и задач современной государственной бюджетной политики, направленной на достижение сбалансированности и расширение потенциала национальной экономики, важную роль имеют показатели, способствующие объективной оценке социально-экономического состояния регионов и составляющих их субъектов и муниципальных образований Российской Федерации. Таким показателем, представляющим актуальность для исследования, является бюджетная обеспеченность региона. Показатель бюджетной обеспеченности может выступать основой для исследования социально-экономического положения региона, выявления слабых мест в использовании различного вида ресурсов, прежде всего бюджетных, формирования методов в целях улучшения общего уровня социально-экономического развития региона. На примере показателя бюджетной обеспеченности Приморского края произведен анализ с целью выявления эффективности использования средств консолидированных бюджетов региона.

Основная часть. В целях исследования бюджетной обеспеченности Приморского края необходимо провести предварительный анализ эффективности исполнения консолидированного бюджета региона.

Данный анализ проведен на основании отчетных данных об исполнении консолидированного бюджета Приморского края, опубликованных на сайте департамента финансов Приморского края. В целях исследования использованы отчеты за каждый год исследуемого периода на 1 января года, следующего за отчетным [1].

Для наглядности динамика исполнения консолидированного бюджета Приморского края приведена в диаграмме на рис. 1.

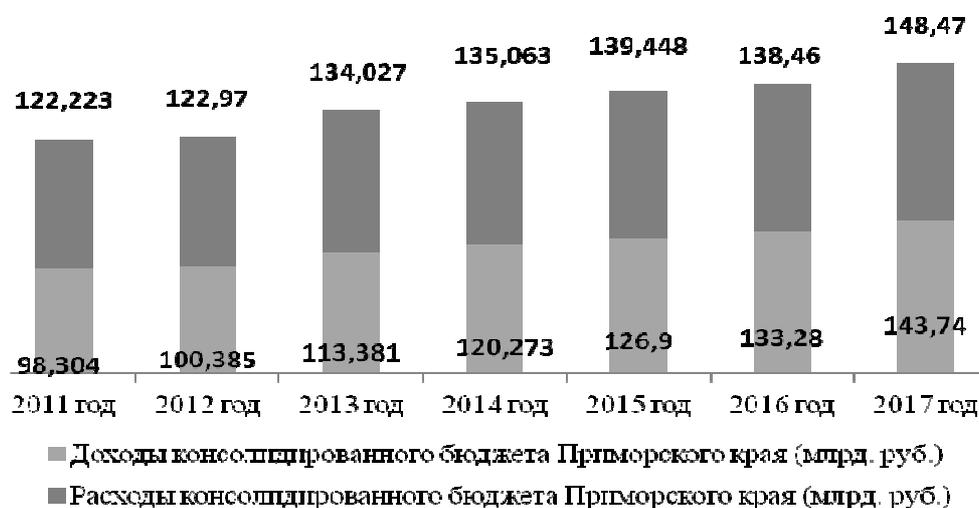


Рис. 1. Динамика исполнения консолидированного бюджета Приморского края за последние 7 лет

Анализ динамики исполнения консолидированного бюджета Приморского края позволяет сделать выводы о преобладании показателя расхода над его доходами, следствием чего является возникновение дефицита бюджета края.

Отметим, что за последние годы соотношение бюджетных доходов и расходов характеризуется негативными тенденциями, в частности появлением дефицита, обусловленного преобладанием расходной части бюджета Приморского края над доходной.

Произведем анализ показателей дефицита бюджета за исследуемый период. Показатели отклонений представлены в табл. 1.

Таблица 1

Анализ показателей дефицита консолидированного бюджета Приморского края за 2011 – 2017 годы

Годы	Показатели(в млрд. руб.)		Отклонение	
	Доходы консолидированного бюджета Приморского края	Расходы консолидированного бюджета Приморского края	абс.	%
2011	98,30	122,22	-23,91	80,42
2012	100,8	122,97	-22,59	81,9
2013	113,38	134,02	-20,64	84,5
2014	120,27	135,06	-14,79	89
2015	126,9	139,44	-12,54	91
2016	133,28	138,46	-5,18	96,25
2017	143,74	148,47	-4,73	96,8

Как видим, втаблице 1 приведены показатели дефицита бюджета (столбец 4), а также доля доходов консолидированного бюджета Приморского края по отношению к расходам (столбец 5) по каждому году исследуемого периода.

На основании проведенного анализа можно сделать выводы о том, что показатели дефицита бюджета за период 2011-2017 гг. имеют тенденцию к уменьшению. Наиболее высокий показатель отмечается в 2011 году – 23,91 млрд. рублей. К 2017 году произошло снижение дефицита на 19,18 млрд. руб. [1].

Данный факт объясняется повышением динамики доходов консолидированного бюджета края над динамикой его расходов (данные расчетов приведены в табл. 2).

Таблица 2

Динамика изменения доходов и расходов консолидированного бюджета Приморского края за период 2011-2017 годов

Сравниваемые годы		Доходы консолидированного бюджета Приморского края (млрд руб.)			Расходы консолидированного бюджета Приморского края (млрд руб.)		
Предыдущий	Отчетный год	Предыдущий год	Отчетный год	Показатель динамики %	Предыдущий год	Отчетный год	Показатель динамики %
2011	2012	98,3	100,8	1,02	122,22	122,97	1
2012	2013	100,8	113,38	1,12	122,97	134,02	1,08
2013	2014	113,38	120,27	1,06	134,02	135,06	1,01
2014	2015	120,27	126,9	1,05	135,06	139,44	1,03
2015	2016	126,9	133,28	1,05	139,44	138,46	0,99
2016	2017	133,28	143,74	1,078	138,46	148,47	1,072

Анализ динамики изменения доходов и расходов консолидированного бюджета Приморского края показывает, что за последние 7 лет, каждый год происходит доходная часть бюджета на небольшую долю процента опережает рост его расходной части.

Наиболее значительный рост динамики доходов краевого бюджета наблюдался в 2012 году. Показатель роста доходов в 2012 году по отношению к 2011 году составил 1,12%. При этом разница процентного соотношения в динамике роста краевых доходов по отношению к динамике роста краевых расходов достигла наибольшего значения в 2016 году (0,06%).

В 2017 году наблюдается значительное сокращение разницы между показателями динамики роста доходной и расходной части бюджетов (0,006%).

По данным сопоставительного анализа соотношения доходной и расходной частей консолидированных бюджетов общероссийских показателей, можно говорить о том, что в 2012 и 2013 гг. указанные показатели Приморского края были ниже общероссийских показателей, а на начало 2014 превысили его, также тенденция к росту отмечается в последующие годы исследуемого периода, что говорит о повышении сбалансированности консолидированного бюджета Приморского края [2].

Анализ исполнения доходной и расходной частей бюджетов субъектов Российской Федерации лежит в основе расчета показателя бюджетной обеспеченности региона.

Исходя из определения бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации как возможности субъекта обеспечивать полное финансирование комплекса полномочий, возложенных на конкретный уровень власти через бюджеты соответствующих уровней, отметим, что в целях выравнивания уровня бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации предоставляются дотации, размер которых (а также других видов денежной помощи субъектам Российской Федерации) рассчитывается на основе анализа ряда основных мезоэкономических показателей: постоянная численность населения субъекта, уровень налогового потенциала субъекта, уровень расходов бюджета субъекта, социальные и технологические показатели, географические факторы, уровень развития экономики и др. [3, с. 165].

В соответствии с итогами рейтингов по показателю бюджетной обеспеченности регионов можно отметить, что наиболее высокое место Приморский край занимал в 2011 г. (21 место), что непосредственно связано с наиболее эффективным исполнением консолидированного бюджета. В 2012 г. отмечается наиболее низкое место в рейтинге за анализируемый период (30 место), в 2013-2015 гг. произошло повышение уровня в рейтинге до 26 места [4].

Показатели бюджетной обеспеченности Приморского края в 2011-2015 гг. в сопоставлении со среднероссийским показателем представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Результаты сопоставительного анализа бюджетной обеспеченности
Приморского края и регионов Российской Федерации за период 2011–2015 годов**

в тыс. руб.

Годы	Показатели		Отклонение	
	Среднее значение по РФ	Приморский край	абс.	%
2011	59,17	52,84	-6,33	89,3
2012	62,46	50,57	-11,9	81,0
2013	65,6	49,75	-15,9	75,8
2014	72	53	-19	73,6
2015	75,6	55,91	-19,7	74,0

Результаты сопоставительного анализа позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на общую тенденцию роста среднедушевых доходов консолидированного бюджета Приморского края на одного жителя, среднероссийские показатели бюджетной обеспеченности превышают аналогичные показатели региона. Абсолютные значения отклонений в 2011–2015 гг.

выросли с 6,33 до 19,7 тыс. руб. на одного жителя, относительное отклонение в анализируемом периоде увеличилось с 10,7 до 26%.

В настоящее время Приморский край является получателем дотаций из федерального бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности и входит в перечень субъектов Российской Федерации, в бюджетах которых расчетная доля межбюджетных трансфертов в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет не превышала 20% объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации. В соответствии с результатами распределения дотаций в 2017 г. было запланировано выделение средств в размере 8 964 млн. руб. и повышение уровня бюджетной обеспеченности с 0,712 до 0,772 [5].

Показатели бюджетной обеспеченности Приморского края свидетельствуют о недостаточно эффективном использовании средств консолидированных бюджетов региона, которое, несмотря на повышение сбалансированности консолидированного бюджета, выражается в наличии бюджетного дефицита. В настоящее время Приморский край не входит в число субъектов Российской Федерации с наиболее высокими показателями бюджетной обеспеченности. Несмотря на общую тенденцию роста среднедушевых доходов консолидированного бюджета на одного жителя, среднероссийские показатели бюджетной обеспеченности превышают аналогичные показатели региона. Указанные положения определяют необходимость улучшения социально-экономического состояния Приморского края.

Заключение. На основании произведенного анализа исполнения расходов и доходов консолидированного бюджета Приморского края за период 2011-2017 годов, а также сравнения показателей бюджетной обеспеченности региона, получен вывод о том, что, несмотря на сокращение процента дефицита бюджета и положительную динамику роста доходов краевого бюджета за исследуемый период, показатели бюджетной обеспеченности Приморского края говорят о необходимости принятия мер к повышению способности субъекта к самокупаемости и сбалансированности консолидированного бюджета. Таким образом, показатели бюджетной обеспеченности выступают основным индикатором социально-экономического состояния региона.

1. Официальный сайт департамента финансов Приморского края [Электронный ресурс] / [сайт]. – Электрон. дан. URL: <http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/finance/report/> (дата обращения 02.04.2018).

2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Ст. сборник [Электронный ресурс] / Материалы официального сайта Федеральной службы государственной статистики. – Электрон. дан. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/> (дата обращения 02.04.2018).

3. Михайлова, Е.В. Ценовая динамика прибыли и ее оценка методами финансового анализа / Е.В. Михайлова, В.Н. Никишов, Л.А. Сараев // Вестник Самарского университета. История, педагогика, философия. 2015. № 7 (66). С. 162-175.

4. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2011-2015 гг. [Электронный ресурс] / Материалы официального сайта рейтингового агентства «РИА Рейтинг». – Электрон. дан. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2011-2015.pdf/ (дата обращения 02.04.2018).

5. Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс] / Материалы официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. – Электрон. дан. URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=116794/ (дата обращения 02.04.2018).

РАЗВИТИЕ РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.А. Пустоваров

бакалавр, 2 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В работе рассмотрен рынок облигаций Российской Федерации в аспектах инвестирования и получения дохода инвесторами и привлечения ликвидности эмитентами. В контексте выхода с инвестициями на этот рынок рассмотрены факторы, стимулирующие инвесторов выходить на рынок облигаций, определен круг проблем, с которыми они сталкиваются, а также способы их решения, на примере официальных статистических данных показано влияние финансовой грамотности населения на развитие рынка ценных бумаг. Рассмотрена степень выгодности использования фирмами облигаций с точки зрения размещения и регистрации выпуска.

Ключевые слова и словосочетания: рынок облигаций, коммерческие облигации, биржевые облигации, корпоративные облигации, государственные облигации, ценные бумаги, эмитент, эмиссия, брокер, инвестиции, долговой рынок, привлечение капитала

THE EVOLUTION OF THE RUSSIAN BOND MARKET. PROBLEMS AND PROSPECTS

In work bond market of the Russian Federation in aspects of receiving income by investors and attraction of the capital by issuers is analysed. In the context of an exit with investments to this market the factors stimulating investors are considered to enter bond market, the existing circle of problems and ways of their decision is defined. On the example of official statistical data influence of financial literacy of the population on development of securities market is shown. Degree of advantage of use of bonds by firms from the point of view of placement and registration of release is considered.

Keywords bond market, commercial papers, exchange-traded bonds, corporate bonds, government bonds, securities, issuer, emission, broker, investment, debt market, capital raising.

Цель данной работы есть методичное изучение проблем и перспектив развития рынка облигаций нашей страны. Изучение проблем развития этого рынка является далеко непростой и многоэтапной работой. Есть необходимость в формулировании макроэкономических факторов, оказывающих разностороннее влияние на размеры выпуска ценных бумаг. Для решения поставленной задачи необходимо провести анализ динамики привлечения капитала по каждой категории облигаций.

Одной из важных задач настоящего исследования также является исследование спроса на облигации посредством анализа налогообложения в это сфере и изучения причин роста интереса инвесторов к данному классу финансовых активов.

Роль облигаций как инструмента, позволяющего финансировать компании без права участия в их делах, на финансовом рынке России невелика и с годами растет. Рынок облигаций динамичен и котировки достаточно быстро реагируют под влиянием спекуляций, влиянием внешней среды и динамикой ключевой ставки. Облигации как способ привлечения ликвидности являются альтернативой банковскому кредитованию, поэтому в условиях необходимости расширения спектра инструментов привлечения финансирования компаниями и снижения стоимости заимствований актуально рассмотрение аспектов развития рынка этих бумаг.

Одним из векторов преобразований финансовой системы государства Центробанком на 2016-2018 гг. является стимулирование перехода экономических субъектов от дорогих банков-

ских и бесплатных кредитов Министерства финансов на заимствования на рынке публичного долга для решения приоритетной задачи – развития финансового рынка страны [1]. Необходимо отметить, что увеличение выхода частных инвесторов и компаний позволит более сбалансировано перераспределить ресурсы в экономике. Конечно, фондовый рынок России значительно уступает многим развитым и развивающимся странам и это дает повод говорить о догоняющем характере развития.

В условиях современных реалий облигации являются более приемлемым инструментом финансирования, чем банковский кредит, для компаний с хорошей кредитной историей и гудвиллом и дополнительной возможностью для расширения круга инвесторов как за счет средств финансовых институциональных инвесторов, так и накоплений физических лиц. На данное время основу рынка публичного долга составляют размещаемые на бирже корпоративные облигации крупных компаний. В динамике просматривается рост объема рынка публичного долга и доли в нем корпоративных облигаций. Объем рынка заимствований в России на 1 января 2016 года составил 7,47 трлн рублей (рис. 1). К 1 января 2017 года он вырос на 1,44 трлн. рублей (19,3%), а уже к 1 сентября его объем составил 10,3 трлн рублей (115,6% относительно объема на 1 января 2017 года и 137,9% от объема на 1 января 2016 года). Изменение объема рынка произошло не только за счет выпуска дополнительных бумаг, но выхода на рынок новых участников: количество эмитентов в период с 1 января 2016 по 1 сентября 2017 увеличилось с 376 до 402 [2].

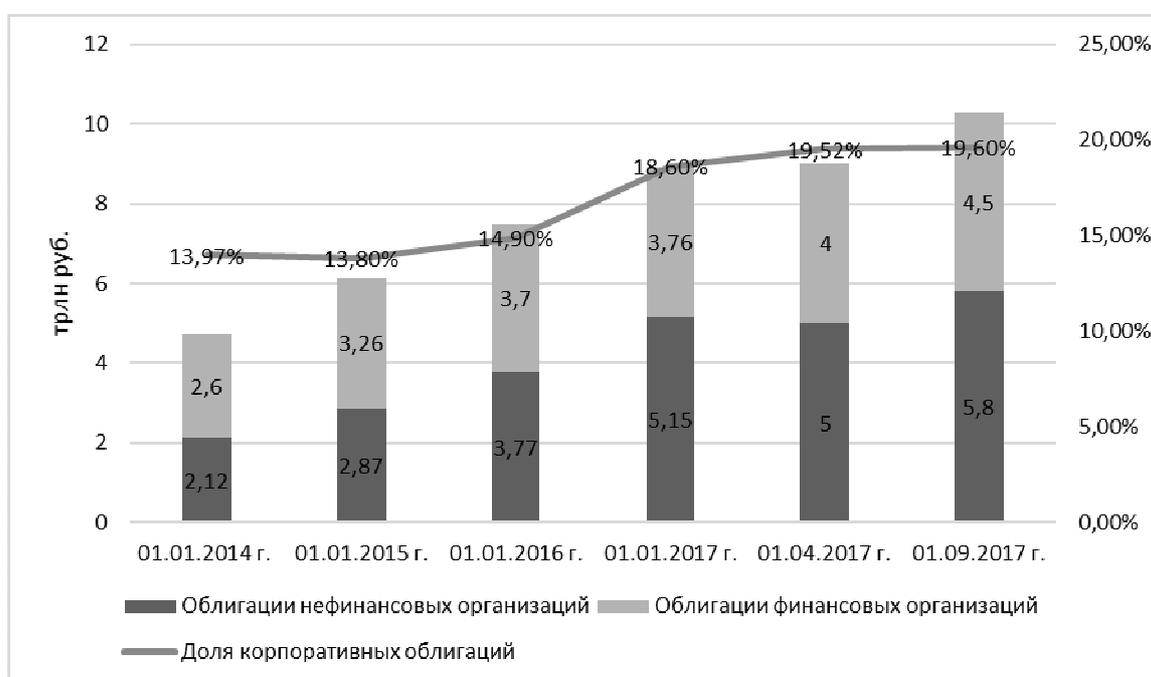


Рис. 1. Корпоративные облигации в общем объеме заимствований [2]

Выход с займом на рынок облигаций могут позволить себе только большие компании, размещаемый долг которых будет исчисляться миллионами рублей. Но переход этих компаний делает более привлекательным для банков в новых условиях, когда останется много меньше крупных должников, интенсивное и гибкое в условиях кредитование малого и среднего бизнеса. Этой тенденции способствует увеличение устойчивости банковского сектора за счет отзыва лицензий и перераспределения клиентов рынка банковских услуг к его финансово устойчивым участникам. В условиях притока дополнительной ликвидности за счет этих факторов и оттока крупных заемщиков банки вынуждены будут идти на увеличение разделения рисков, связанных с особенностями бизнеса их клиентов, и снижение ставки кредитования не только юридических, но и физических лиц. Сейчас процедура выпуска становится более удобной. Упрощенно процедура регистрации представлена на рис. 2.



Рис. 2. Схема ускоренного механизма регистрации выпуска корпоративных облигаций

Развитие фондового рынка во многом связано со спросом на его продукты, поэтому важно учитывать и активность частных инвесторов. Объем вложений не очень большой и оставляет надежды на увеличение. На рисунке 3 представлен размер накоплений населения на начало месяца без учета вкладов на валютных счетах и наличности в иностранной валюте по предварительным данным Росстата. Причиной этому является невысокий уровень финансовой грамотности потенциальных инвесторов.

Так, согласно исследованиям, опубликованным Министерством финансов в июне 2017 года, в 2015 году только 32% опрошенных россиян трудоспособного возраста понимают важность формирования накоплений и наличия финансовых запасов на случай внезапных жизненных ситуаций, 44% понимают личную ответственность за понесенные потери на финансовых рынках, 14% в целом справились с базовым тестом по финансовой арифметике, 64% осознают соотношение «риск-вознаграждение» при выборе финансового продукта [4].

Исследование проводилось в течение 3 лет с 2012 года, по ряду позиций исследования не было значительных изменений в динамике. Исходя из этого, можно предположить, что значение этих процентов объясняет и спустя 2 года практически неизменную долю ценных бумаг в денежных накоплениях населения.

Целесообразно вести работу по упрощению выхода на фондовый рынок, увеличению доступности финансовых инструментов для людей среднего и низкого уровня достатка. В этом плане флагманом развития выступает рынок брокерских услуг. Различные интернет-магазины с простым интерфейсом и доступной информацией о ценных бумагах позволяют любому человеку стать обладателем ценной бумаги.

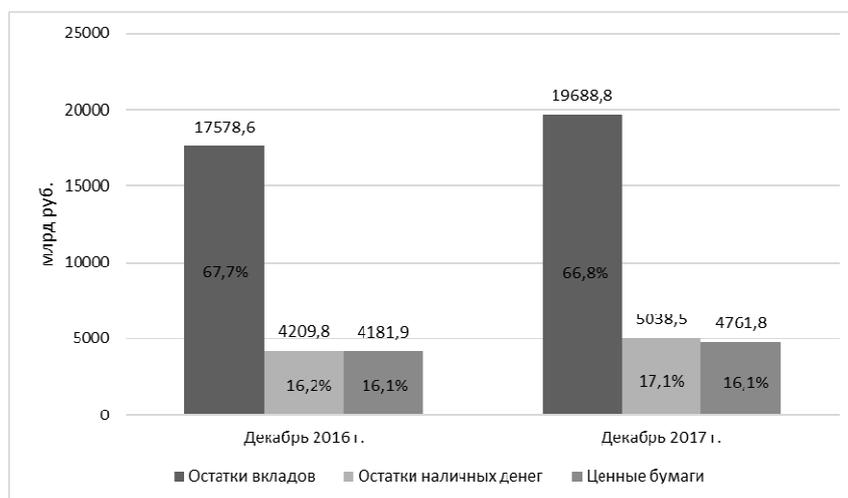


Рис.3. Объем и состав денежных накоплений населения [3]

Интерес населения на подобного рода проектам связан со снижающимися ставками по вкладам на депозиты, освобождением от уплаты НДФЛ по купонному доходу с облигаций отечественных эмитентов, которые выпущены в течение трех лет с января 2017 года, а также налоговыми льготами в рамках ИИС. Но на рынке облигаций для населения больше рисков: эти вложения государством не застрахованы. Перед человеком будет стоять необходимость узнать гудвилл и рейтинг кредитоспособности эмитента, а также выяснить степень устойчивости финансового посредника (брокера или банка) и размер его комиссий.

Таким образом, рынок облигаций является важной составной частью рынка ценных бумаг, причем его развитие будет оказывать значительное влияние на структуру портфеля инвесторов, рынка ценных бумаг и банковских кредитов. Значительный потенциальный рост доли рынка облигаций остается вопросом среднесрочной перспективы, поскольку его развитие стимулируется на государственном уровне, структурная проблема уровня финансовой грамотности потенциальных инвесторов будет компенсироваться увеличивающейся доступностью брокерских услуг, а интерес со стороны предприятий в выпуске экономически целесообразен и есть возможность эмиссии в рамках как открытой, так и закрытой подписки.

1. Банк России. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf

2. Банк России. Облигации как способ привлечения финансирования [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/statichtml/file/27555/9.pdf>

3. Росстат. Объем и состав денежных накоплений населения [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-2.htm

4. Министерство финансов Российской Федерации. Оценка уровня финансовой грамотности населения [Электронный ресурс] URL: <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/evaluation/>

Рубрика: Экономика и экономические науки

УДК 2964.33

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Е.Д. Сухотерина
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Данная работа является анализом в области налогообложения на рынке ценных бумаг. В ней изложены теоретические аспекты налогообложения операций с ценными бумагами, которые в свою очередь недостаточно хорошо проработаны, поэтому рассматриваемая тема актуальна, выявлены и обоснованы недостатки налогового законодательства РФ в сфере налогообложения операций с ценными бумагами.

Ключевые слова и словосочетания: ценные бумаги, налогообложение, налоговые ставки, налоговый кодекс, НДФЛ

THEORETICAL ASPECTS OF THE TAXATION OF OPERATIONS WITH SECURITIES

This work is an analysis in the field of taxation in the securities market. It sets out the theoretical aspects of taxation of transactions with securities, which in turn are not well developed, so the topic is relevant, identified and justified shortcomings of the tax legislation of the Russian Federation in the field of taxation of transactions with securities.

Keywords: securities, taxation, tax rates, tax code, personal income tax

На сегодняшний день вложения в ценные бумаги – одни из самых перспективных капиталовложений, которое позволяет не только сохранить капитал и защитить его от инфляции, но и существенно его приумножить.

Рынок ценных бумаг – перспективный полигон для успешного долгосрочного и краткосрочного инвестирования. Он служит источником стабильных доходов для большого количества отечественных и зарубежных игроков. А как любые другие доходы, доходы от операций с ценными бумагами облагаются налогами.

В настоящее время теоретический аспект налогообложения операций с ценными бумагами недостаточно хорошо проработан, поэтому рассматриваемая тема курсовой работы актуальна.

Целью работы является рассмотрение особенностей налогообложения по операциям с ценными бумагами.

Исходя из поставленной цели, определены задачи исследования:

- Рассмотрение сущности ценных бумаг;
- Изучение объектов налогообложения по операциям с ценными бумагами;

В соответствии с российским законодательством (пп.12 п. 2 ст. 149 НК РФ) реализация ценных бумаг относится к числу операций, освобождаемых от НДС. Данные операции не облагаются акцизами, так как не подходят под определения объекта данного налога, в соответствии со ст. 182 НК РФ. Следовательно, налоги на операции с ценными бумагами являются прямыми.

Налог на операции с ценными бумагами уплачивается только в случае продажи бумаг. Иными словами, как бы не росла стоимость ценных бумаг, налог платится только в момент продажи. Сложнее с налогооблагаемой базой.

Большинство брокеров российского рынка не являются налоговыми агентами (имеют регистрацию в оффшорах), то есть обязанность подать декларацию лежит именно на трейдере. В связи с этим оплата налогов для российских трейдеров, работающих с небольшими объемами ценных бумаг, является скорее вопросом морали, так как небольшими суммами налоговые службы не интересуются, а подача декларации иной раз их самих ставит в тупик.

Особенности определения налоговой базы по операциям с ценными бумагами установлены статьей 280 НК РФ. В частности, в этой статье говорится что налоговая база по доходам от реализации ценных бумаг рассчитывается отдельно от основной налоговой базы. Такая мера значительно облегчает процесс подачи декларации в налоговые органы.

Стоит четко разграничивать налоги по операциям с ценными бумагами в аспекте субъекта налогообложения.

Налогам на доходы физических лиц (НДФЛ) облагаются следующие доходы по ценным бумагам:

- Дивиденды и проценты по ценным бумагам (пп. 1 п. 1 ст. 208 НК РФ);
- Доходы от реализации ценных бумаг (пп. 5 п. 1, пп. 5 п. 3 ст. 208 НК РФ);
- Материальная выгода от приобретения ценных бумаг (пп. 3 п. 1 ст. 212 НК РФ).

Согласно новым изменениям, внесенным в НК РФ 03.04.2017 г. федеральным законом №58"О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации", от НДФЛ освобождаются доходы в виде дисконта, получаемые при погашении обращающихся облигаций российских организаций, номинированных в рублях и эмитированных в период с 1 января 2017 г. по 31 декабря 2020 г. По еврооблигациям придется платить НДФЛ, как и раньше.

Кроме того, устанавливается новый порядок определения налоговой базы в отношении купонного дохода по корпоративным облигациям, при этом превышение доходности будет считаться относительно номинальной стоимости облигации.

Согласно идее Минфина, предлагаемые меры должны обеспечить равные условия налогообложения процентных доходов физических лиц от инвестиций во вклады в банках и в обращающиеся корпоративные облигации.

У организаций, в свою очередь, облагаются налогом на прибыль следующие доходы по ценным бумагам:

- Дивиденды и проценты по ценным бумагам (п.п.1,6 ст. 250 НК РФ);
- Доходы от реализации ценных бумаг (ст. 249 НК РФ).
- Доходом будут являться и безвозмездно полученные организацией ценные бумаги (п. 8 ст. 250 НК РФ).

Организации и ИП применяющие упрощенную систему налогообложения облагаются налогом на такие же доходы, как и при общей системе налогообложения.

По окончании налогового периода налоговый агент производит сальдирование прибылей и убытков в соответствии с гл. 23 ст.214.1 НК РФ. Налог на доходы физических лиц рассчитывают и удерживают в следующих случаях:

1. В течение налогового периода при выплате денежных средств или выводе ценных бумаг (выплата в натуральной форме) с договора брокерского обслуживания. Порядок удержания налога на доходы физических лиц в течение налогового периода происходит в следующем порядке:

Если сумма выплаты денежных средств или ценных бумаг больше, чем налоговая база налогоплательщика на дату выплаты денежных средств или ценных бумаг, то НДФЛ рассчитывается с налоговой базы по налоговым ставкам, в соответствии с налоговым статусом налогоплательщика (для резидентов РФ 13%, для нерезидентов 30%) за минусом ранее удержанного НДФЛ. Если же сумма выплаты денежных средств или ценных бумаг меньше, чем налоговая база налогоплательщика на дату выплаты денежных средств или ценных бумаг, то НДФЛ рассчитывается с суммы выплаты денежных средств и/или ценных бумаг по соответствующим налоговым ставкам за минусом ранее удержанного НДФЛ.

2. По окончании налогового периода (по состоянию на 31 декабря отчетного года). Размер налога на доходы физических лиц по итогам налогового периода определяется следующим образом: $НБ * Ставку (13\% \text{ или } 30\%) - \text{НДФЛ, ранее уплаченный}$ в течение налогового периода.

Полученную сумму налога налоговый агент обязан удержать в следующем порядке: удержание НДФЛ производится автоматически путем списания денежных средств со счета (-ов), открытого (-ых) клиенту; удержание НДФЛ происходит в течение одного месяца с даты окончания налогового периода.

Если по итогам налогового периода рассчитанная сумма налога оказалась меньше, чем удержанная в течение налогового периода, то возврат излишне удержанного налога будет произведен в соответствии с гл. 23 ст.231 НК РФ

Если у налогоплательщика возникла переплата по налогу на доходы физических лиц, то он имеет право на возмещение излишне удержанного налога.

Налогоплательщики, получившие убытки по ценным бумагам и ФИСС, имеют право перенести убытки в соответствии с п.16 ст. 214.1 и ст. 220.1 НК РФ.

При определении налоговой базы законодательные органы РФ прежде всего ориентируются на получение максимального прямого фискального эффекта. Подобная тенденция объясняется тем, что становление налоговой системы нашей страны происходило в период длительного кризиса, которым была охвачена вся экономика. В такой ситуации неизбежно на первый план выходила фискальная функция, позволяющая наполнить бюджет РФ. Успешное преодоление кризисных явлений в экономике позволило в последние годы перейти к новой концепции построения налоговой политики и системы. В этой новой концепции главный акцент делается на регулятивной функции налогов, важной для современного этапа развития народного хозяйства и экономики России в условиях рыночной экономики.

Получение организацией дохода от операций с ценными бумагами ведет к обязанности исчисления и уплаты налога на прибыль по ставке 20% (прибыль определяется как разница между доходами от операций с ценными бумагами и расходами, связанными с осуществлением операций). В ходе установления налоговой базы на доходы от основной деятельности предприятия, прибыль от этой деятельности не снижается на сумму убытка от сделок с ценными бумагами. Но, если компанией получен доход от операций с ценными бумагами, то он может быть уменьшен на сумму ущерба, понесенного от основной деятельности, что закреплено в НК РФ.

В Налоговом Кодексе РФ невозможно найти положения, которые касались бы запрета снижать прибыль предприятия от операций с ценными бумагами на размер ущерба от их основной деятельности. Значит, организация вправе при учёте доходов уменьшить сумму доходов от сделок на фондовом рынке на сумму урона от основной деятельности. И официальная позиция российского законодательства по этому вопросу как раз и заключается в отсутствии указанного выше запрета в НК РФ. Эта позиция преимущественно доминирует и в судебной практике России. Но вместе с тем иногда принимаются судебные решения, противоречащие этой позиции, а, значит, имеют место разногласия в трактовке норм налогового права.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что налоговое законодательство РФ в сфере налогообложения операций с ценными бумагами нуждается в совершенствовании. Имеющиеся недочёты в законе позволяют субъектам рынка ценных бумаг уклоняться от полной уплаты налоговых платежей, связанных с этими операциями. А все проблемы в сфере налогообложения электронных переводов и вовсе закрывают подобную статью доходов государства. Однако все эти проблемы являются лишь промежуточной стадией развития законодательства в этой сфере.

1. Об основах налоговой системы в Российской Федерации: Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 // СПС Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 16.07.1998 №146-ФЗ (в ред. от 01.05.2016 г.) // СПС Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Федеральная налоговая служба // URL: <http://www.nalog.ru/rn25/>
4. Налоги и налогообложение: учебное пособие для студентов вузов / О.Ю. Ворожбит, В.А. Водопьянова; Владивосток. гос. ун-т экономики и сервиса. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. 156 с.

Рубрика: Экономика. Народное хозяйство. Экономические науки

УДК 33

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

М.К. Чабанова, Е.С. Хмелева

бакалавры

В.В. Комиссарова

научный руководитель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье рассматривается роль налогообложения для малого предпринимательства. Так же представлены различные режимы налогообложения субъектов малого бизнеса, предусмотренных Налоговым кодексом РФ: общая система и специальные налоговые режимы. Рассмотрены возможные подходы для появления малых предприятий и развития существующих.

Ключевые слова и словосочетания: : малое предпринимательство, малый бизнес, система налогообложения, упрощенная система, ЕНВД, патентная система

TAXATION OF SMALL BUSINESS ENTITIES

This article examines the role of taxation for small businesses. There are also various taxation regimes for small business entities provided for by the Tax Code of the Russian Federation: the general system and special tax regimes. Possible approaches for the emergence of small enterprises and the development of existing ones are considered.

Keywords: small business, small business, taxation system, simplified system, UTII, patent system.

Актуальность исследования определяется тем, что в современной экономической системе государства малое предпринимательство является значимым элементом. Развитие малого предпринимательства важно и для всего государства, и для его территориальных единиц, потому что в рыночной экономике выработку основной части валового внутреннего продукта обеспечивают как раз именно малые предприятия. В то же время малое предпринимательство является налогоплательщиком, и государство должно на своем уровне способствовать тому, чтобы уровень налоговой нагрузки на малый бизнес был не чрезмерен.

Цель данного исследования – изучение теоретических основ налогообложения субъектов малого бизнеса.

Исходя из поставленной цели, решаются следующие задачи:

- изучение современной системы налогообложения субъектов малого бизнеса в РФ и выявление проблем ее функционирования;
- разработка направлений совершенствования налогообложения субъектов малого бизнеса в РФ.

Развитие малого предпринимательства в России становится самым важным направлением большинства экономических и социальных проблем государства. Малое предпринимательство, являясь особым сектором рыночной экономики, до сих пор находится на стадии своего формирования, что ведет к снижению его потенциала. Малое предпринимательство должно вносить существенный вклад в формирование конкурентной среды, адаптироваться к внешним условиям и обладать дополнительными возможностями к видоизменению конечной продукции, следуя за спросом.

Малое предпринимательство, занимая особое место в экономической системе, должно в идеале:

- решать проблемы занятости населения;
- позволять быстро перенастраивать производство и благодаря этому иметь возможность оперативно реагировать на потребности рынка;
- способствовать росту и развитию конкуренции;
- создавать уникальную наукоемкую продукцию на малых предприятиях инновационного характера.

Но сегодняшняя роль малого предпринимательства в российской экономической системе так и остается весьма незначительной. Доля малого предпринимательства в российском ВВП, а также показатели занятости работоспособного населения на данных предприятиях очень малы по сравнению с подобными показателями в экономически развитых странах.

В экономически развитых странах наблюдается противоположная картина: малое предпринимательство – это основной непосредственный источник роста экономического развития государства. В этих государствах фактически наблюдается настоящий культ малого бизнеса.

Одна из основных причин успешного развития малого предпринимательства в экономически развитых странах – это эффективная система налогообложения малого предпринимательства, целостность, стабильность налогового законодательства и налоговых льгот со стороны государства.

В соответствии с нормами Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 предприятия малого бизнеса (в том числе, микропредприятия) должны соответствовать следующим требованиям:

- уровень выручки от реализации товаров и услуг за год не должен превышать для малых предприятий 800 млн рублей, для микропредприятий – 120 млн рублей;
- уровень доли участия других коммерческих организаций, которые не являются субъектами малого и среднего предпринимательства, в уставном капитале малого предприятия не должен превышать 49%;
- средняя численность работников предприятия малого бизнеса не должна превышать 15 человек для микробизнеса и 100 человек для малого предприятия [1].

Современное налоговое законодательство Российской Федерации позволяет предприятиям малого бизнеса использовать несколько режимов налогообложения:

- общая система налогообложения, которая предусматривает уплату всех налогов, которые перечислены в части второй НК РФ;
- специальные режимы налогообложения: единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), патентная система налогообложения (ПСН).

Во второй части Налогового кодекса РФ закреплены нормы, регулирующие порядок применения специальных налоговых режимов.

Рассмотрим подробнее каждый специальный режим налогообложения для малого бизнеса.

Единый сельскохозяйственный налог. Данная система налогообложения предусмотрена для предприятий, основная деятельность которых связана с производством сельскохозяйственной продукции. При применении данного режима налогоплательщик освобожден от уплаты следующих налогов: НДС, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц (индивидуальные предприниматели), налог на имущество. Для возможности применения данного режима

субъект малого предпринимательства должен помимо ранее указанных требований к виду основной деятельности соблюдать требования об уровне 70% доходов от данной деятельности (п.2 ст.346.2 НК РФ), также существуют иные ограничения, закрепленные в ст. 346.2 НК РФ. Налоговые ставки при применении данной системы налогообложения закреплены на уровне 6% от разницы между доходами и расходами.

Патентная система налогообложения (ПСН). Особенность патентной системы налогообложения – замена уплаты определенных видов налогов (налог на доходы, налог на имущество физических лиц, НДС) единовременной платой за приобретение патента на занятие определенным видом деятельности, который действует в течение ограниченного временного периода. ПСН вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на территории данных субъектов Российской Федерации. Документ, который подтверждает право использования ПСН субъектом малого бизнеса, – патент на осуществление одного из видов предпринимательской деятельности (ст. 346.45 НК РФ). К числу преимуществ данного режима налогообложения стоит отнести: возможность достаточно простого перехода на данную систему и возврата к другим режимам налогообложения по желанию налогоплательщика), освобождение от уплаты НДФЛ, НДС и налога на имущество физических лиц, уплата фиксированных налоговых платежей; нет требований о подаче в налоговые органы налоговой декларации, права выбирать налоговый орган для получения патента. Среди недостатков и ограничений данного режима налогообложения выделим: невозможность применения для юридических лиц, стоимость патента подлежит уплате до начала осуществления деятельности и не связан с размером полученной прибыли.

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Применять данный режим могут налогоплательщики, осуществляющие определенные виды деятельности, перечисленные в п. 2 ст. 346.26 НК РФ. Налоговая ставка ЕНВД не имеет зависимости от суммы выручки (доходов) налогоплательщиков, она определяется путем применения категории «вмененный доход», который в свою очередь зависит от «базовой доходности» по определенным видам деятельности (ст.346.27 НК РФ). Показатель вмененного дохода фактически является производением базовой доходности и физической единицы (площадь, количество работников, количество транспортных средств и т.д.) и общей величины данных единиц. Также подлежат применению корректирующие коэффициенты (один зависит от уровня инфляции на федеральном уровне, второй – зависит от территориальной принадлежности налогоплательщика). Данный вмененный доход подлежит обложению по ставке 15 % за квартал (ст.346.29 НК РФ). К преимуществам ЕНВД можно отнести следующее: ежеквартальная отчетность, отсутствие необходимости оформления счетов-фактур, отсутствие необходимости ведения налогового учета фактических доходов и расходов по видам деятельности. Среди недостатков ЕНВД: ограниченное количество видов деятельности, которые можно использовать на ЕНВД.

Упрощенная система налогообложения. Это наиболее распространенный налоговый режим среди предприятий малого бизнеса Российской Федерации. Чтобы использовать данный режим налогообложения налогоплательщик должен отвечать определенным требованиям, а именно сумма предельного дохода не больше 150 млн. руб. в год, участие в уставном капитале юридических лиц, количество персонала не должно превышать ста человек и иные факторы. Налоговые ставки закрепляются на региональном уровне, федеральные требования касаются установления границ данных ставок: максимум 15% от доходов, уменьшенных на сумму расходов (на региональном уровне возможно снижение до 5%), 6 % при объекте налогообложения «доходы» (на региональном уровне может быть снижена до 3%) [2]. Среди недостатков УСН выделим: ограничения по кругу налогоплательщиков, имеющих право на ее применение, ограниченный перечень расходов при расчете налоговой базы; налогоплательщик обязан уплатить минимальный налог даже и при убыточной деятельности.

При применении субъектами малого предпринимательства специальных налоговых режимов возникают сложности, связанные с администрированием данных налогов.

Кроме того, следует вспомнить о том, что хотя государство формально снижало до 2014 года ставки налогов при применении специальных налоговых режимов, но в то же время с 2011 года происходило постоянное увеличение страховых взносов для данных налогоплательщиков. Все это оказывает непосредственное влияние на уровень налогового бремени субъектов малого предпринимательства [3, с. 33].

В таблице представлены недостатки существующей системы налогообложения субъектов малого предпринимательства.

**Недостатки существующей системы налогообложения субъектов
малого предпринимательства**

Недостаток	Пояснение
Сложность и запутанность системы налогообложения малого предпринимательства для самого малого бизнеса.	Современное ведение налогового учета и оформления налоговой отчетности требует от малого бизнеса обладать самостоятельно специальными профессиональными знаниями в области налогообложения либо нести дополнительные затраты по привлечению специалистов по налогообложению. Российская налоговая система для субъектов малого бизнеса сложна по структуре. В ней закреплены разные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, по сути, почти ничем друг от друга не отличаются. Такое количество налоговых платежей и сборов приводит к возникновению ошибок при исчислении налогов, что влечет за собой применение налоговых санкций за несвоевременную уплату налогов.
Чрезмерно высокий уровень налогового бремени.	<p>Прослеживается очевидная приоритетность государственных фискальных интересов над интересами налогоплательщиков, в том числе и субъектов малого бизнеса. Сегодняшние налоговые ставки установлены и закреплены в законодательстве без достаточного глубокого экономического анализа их воздействия на общественное производство, на стимуляцию инвестиций и т.д. В тоже время важно учитывать не только их при расчете налоговых ставок, важно учесть их влияние на ликвидацию условий, которые способствуют вполне легальному уходу налогоплательщиков от уплаты налогов. Давно установлено, что последствия уклонения от уплаты налогов становится меньше, если различные виды доходов облагаются по одинаковым ставкам. В обратном случае наблюдается тенденция к перераспределению доходов в пользу тех, которые облагаются налогом по наименьшей ставке.</p> <p>Современная система налогообложения со слабо проработанными теоретически и экономически налоговыми ставками налогов приводит к введению новых и не совсем обоснованных видов изъятий, которые способны, по мнению властей, сглаживать негативные последствия, которые связаны с произвольностью налоговых ставок на отдельные доходы [4, с. 310].</p>
Нестабильность налогового законодательства.	Недостаточно четко и ясно сформулированные нормы налогового законодательства, достаточно частые изменения налогового законодательства приводят к затруднению деятельности налоговых органов. Все изменения в налоговом законодательстве важно осуществлять одновременно с внесением соответствующих уточнений в бюджеты исключительно путем внесения изменений в законодательные и нормативные акты по налогам.
Формирование налоговой отчетности предпринимателей.	С самого начала функционирования малый бизнес вынужден сталкиваться с проблемами ведения бухгалтерского учета и налоговой отчетности. У обычного предпринимателя нет профессиональных глубоких знаний в области налогообложения, что приводит к возможности уже на начальном этапе применения налоговых штрафов и санкций к нему. Это приводит к росту расходов предпринимателя на то, чтобы обеспечить правильное и своевременное ведение налогового учета и налоговой отчетности, при этом стоимость данных услуг постоянно возрастает.

Итак, важнейшая задача государственных органов РФ на современном этапе – создать эффективную систему налогообложения субъектов малого предпринимательства, которая будет адекватна современным российским экономическим и политическим условиям и создаст стимул для дальнейшего развития малого бизнеса.

Перечисленные ранее проблемы налогообложения малого предпринимательства возможно решить путем проведения реформирования уже существующих основ налогообложения малого бизнеса, используя в том числе и зарубежный опыт.

В основе совершенствования налогообложения субъектов малого предпринимательства должно находиться желание оптимального сочетания интересов государства и малого предпринимательства. Для этого важно осуществить плавный переход от гипертрофированной реализации фискальной функции налогообложения к активно-стимулирующей. Это позволит в дальнейшем развивать малый бизнес, заниматься усилением социального значимости и стимулированием инвестиционной активности [5, с. 74].

Далее предложим конкретные мероприятия по совершенствованию существующих режимов налогообложения субъектов малого предпринимательства на современном этапе:

1. Упрощенная система налогообложения:
 - установление стимулирующей шкалы налогообложения с 15 до 5% для того, чтобы стимулировать добросовестных налогоплательщиков;
 - отмена условий, ограничивающих переход на УСН, которые касаются стоимости амортизируемых активов в пределах 150 млн руб. и предельного годового дохода 150 млн руб.
2. Система единого налога на вмененный доход:
 - уточнение диапазона допустимых значений корректирующего коэффициента К₂, закрепление его в диапазоне от 0,1 – до 2 для высокорентабельных организаций;
 - установить возможность объединять налоговые базы для того, чтобы упростить расчет ЕНВД для предпринимателей, которые занимаются взаимосвязанными видами деятельности.
3. Патентная система налогообложения:
 - установление размеров потенциального годового дохода по отдельным видам деятельности делегировать муниципальным органам власти, так как они обладают данными об экономической ситуации на своей территории;
 - дифференциация размера социальных взносов пропорционально годовому доходу налогоплательщиков.
4. Единый сельскохозяйственный налог:
 - предоставление права сельскохозяйственным товаропроизводителям, которые уплачивают единый сельскохозяйственный налог, в добровольном порядке регистрироваться в качестве плательщиков НДС;
 - включение в состав продукции, по которой определяется принадлежность организации к категории сельскохозяйственного товаропроизводителя, стоимости промышленной переработки сельскохозяйственной продукции из собственного сырья;
 - наделение местных органов власти правом освобождения сельскохозяйственных товаропроизводителей от обязанности уплачивать земельный налог на определенный период времени (не менее одного года);
 - установление льгот в виде освобождения от уплаты ЕСХН для инновационных предприятий.

Подводя итог можно сделать вывод: для того, чтобы стимулировать появление новых малых предприятий и развивать уже существующий малый бизнес, необходимо:

- изменить условия применения и налоговую базу по ряду специальных налоговых режимов;
- разработать и внедрить дополнительные меры поддержки для предприятий малого бизнеса, создающих новые рабочие места.

Налоговое бремя малого предпринимательства должно стать посильным для него, чтобы наблюдался постоянный рост их количества, росло стремление вести бизнес в легальной, а не в теневой экономике, поэтому важна однозначность, стабильность налоговой системы и справедливость уровня изъятия части доходов.

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 26.07.2017) // Собрание законодательства РФ. 2007. 4006 с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 29.07.2017) и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. 1998. 3824 с.

3. Буров, В.Ю. Сущность и содержание современного малого предпринимательства: теоретические аспекты / В.Ю. Буров // Вестник бурятского государственного университета. 2013. 31–34 с.

4. Хрусталева, А.А. Основные недостатки действующей системы налогообложения / А.А. Хрусталева, О.Г. Щеглова // Молодой ученый. 2017. 309–313 с.

5. Щеглова, О.Г. Малые предприятия в условиях кризиса: от выживания к стратегии развития / О.Г. Щеглова // Социальная политика и социология. 2016. 71–78 с.

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

П.И. Рыбакова

бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья посвящена анализу налоговой системы России, выявлению ее структурных элементов. Названные элементы являются ориентиром при формировании налоговой политики, системы налогов и сборов, установлении специальных налоговых режимов, то есть порядка налогообложения. Целью статьи является научное обоснование организационной структуры налоговой системы России. Это позволит сделать вывод о том, что налоговая система имеет оптимальное количество элементов в своем составе, при которых может обеспечить необходимую собираемость налогов.

Ключевые слова и словосочетания: *налоговая нагрузка, налоговая политика, налоговые отношения, система налогов и сборов, элементы налогообложения.*

STRUCTURAL ELEMENTS OF THE TAX SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

This article analyzes the tax system in Russia, to identify its structural elements. Due to the fact that to date have not been fully identified list of the main elements of the tax system in Russia, has also not been scientifically proved its organizational structure. The named elements provide guidance in the formation of tax policy, the system of taxes and fees, establishment of special tax regimes, i.e. of the order of taxation. The purpose of this article is the scientific study of organizational structure of tax system of Russia. This will allow us to conclude that the tax system has an optimal number of elements in its composition, which can provide the necessary tax collection.

Keywords: *tax burden, tax policy, tax relations, tax system, elements of taxation.*

Налоговая система – это совокупность налогов и сборов, взимаемых с плательщиков в порядке и на условиях, которые определены Налоговым кодексом Российской Федерации. Структуру налоговой системы и ее основные элементы обуславливают задачи социально-экономического развития государства. Исторические этапы эволюции государственности определяют каждую новую стадию развития налоговой системы. Из вышесказанного можно сделать вывод, что структура налоговой системы страны характеризует уровень ее государственного и экономического развития.

Для реализации основных задач социально-экономического развития, которые ставит перед собой государство, оно выполняет изъятие у предприятий и населения части их доходов, путем взимания налогов и сборов, а также воздействие через налоговый механизм на процессы производства и обращения. С помощью налогового регулирования государство создает необходимые условия для ускорения накопления капитала в наиболее перспективных с точки зрения научно-технического процесса отраслях, а также в малорентабельных, но социально необходимых сферах производства. Взимание как прямых, так и косвенных налогов создает достаточную устойчивость налоговых поступлений, а также и утяжеляет зависимость размера уплачиваемых налогоплательщиком налогов от эффективности его деятельности [3].

Для более подробного исследования налоговой системы России и ее вклада в решение важных задач государства следует выявить ее структурные элементы и привести их краткую характеристику.

На сегодняшний день в нашей стране функционирует трехуровневая налоговая система (рис. 1).

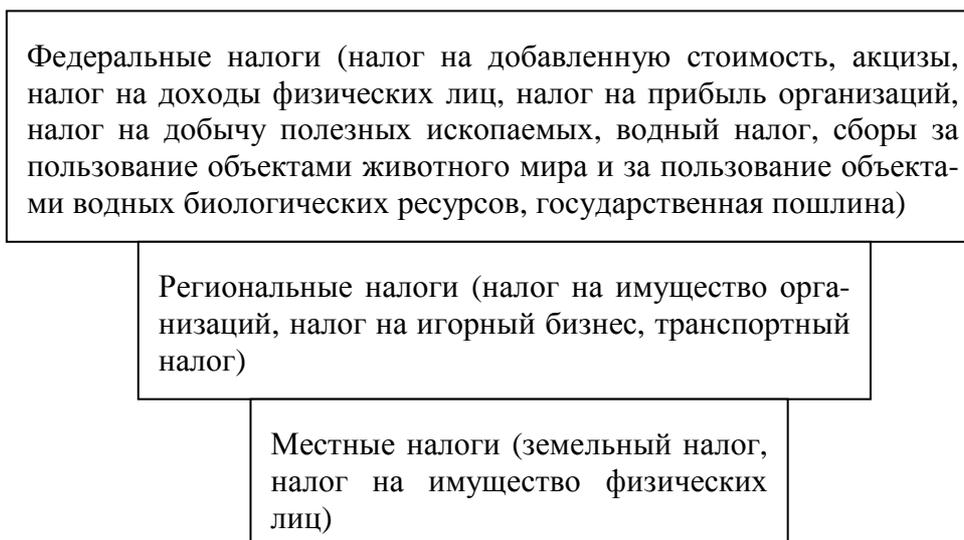


Рис. 1. Уровни налоговой системы РФ

Основные принципы построения налоговой системы, а также ее элементы определены Налоговым законодательством. Налоговое законодательство – это система правовых норм, изложенных в федеральных законах, законах субъекта РФ и актах органов местного самоуправления, которые устанавливают виды налогов в государстве, порядок их уплаты, регулируют взаимоотношения, связанные с возникновением, изменением и прекращением налоговых обязательств [5].

К основным структурным элементам налоговой системы можно отнести [1]:

- 1) налоговая нагрузка;
- 2) принципы построения налоговой системы Российской Федерации;
- 3) налоговые отношения и их участники;
- 4) налогоплательщики и другие элементы налогообложения в России;
- 5) методы взимания налогов и сборов;
- 6) специальные налоговые режимы;
- 7) налоговый контроль.

Одним из самых главных элементов налоговой системы России является налоговая нагрузка. Она представляет собой расчетный суммарный объем денежных средств, которые подлежат уплате в виде налогов, сборов, пошлин, а также взносов в государственные внебюджетные фонды. Данные налогового и бухгалтерского учета являются главным источником информации при определении уровня налоговой нагрузки [8]. Налоговая нагрузка по праву считается одним из главных структурных элементов налоговой системы, так как именно ее уровень показывает тяжесть налогового бремени, возложенную государством на предприятия. Государство должно тщательно планировать и определять уровень налоговой нагрузки на предприятия, функционирующие в различных отраслях, так как слишком высокие ее показатели в краткосрочном периоде принесут государству достаточно большой доход, но в перспективе многих предприятия не смогут выдержать возложенного на них налогового бремени, а значит приостановят свою хозяйственную деятельность. Банкротство предприятий несомненно повлияет на доходы государства, а значит в долгосрочном периоде необоснованное повышение налоговой нагрузки будет иметь пагубное воздействие на предприятия.

Налоговая система России основана на ведущих принципах, в соответствии с которыми и ведется разработка всех нормативно-правовых актов в данной сфере. К принципам налоговой системы РФ, на наш взгляд, относятся:

- 1) принцип справедливости, который предполагает всеобщность обложения и равномерность распределения налога между гражданами соразмерно их доходам;
- 2) принцип определенности, заключающийся в том, что сумма, способ и время платежа должны быть точно и заранее известны налогоплательщику;
- 3) принцип удобства – налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика. В первую очередь, данный принцип

направлен на выполнение плательщиком, возложенных на него налоговых обязательств, а также устранение злоупотребления властью со стороны налоговых органов;

4) принцип экономии, который подразумевает, что государство должно стремиться к сокращению издержек взимания налогов.

Уплата и поступление налоговых отчислений в бюджет того или иного уровня не может происходить без установления налоговых отношений. Налоговые отношения – это, находящиеся под охраной государства общественные отношения, которые возникают в сфере налогообложения и имеют экономическую основу, а также представляют социально значимую связь субъектов посредством прав и обязанностей, предусмотренных нормами налогового права. Подробная характеристика налоговых отношений определена статьей 2 НК РФ, в соответствии с которой регулируются властные отношения, складывающиеся в процессе установления, введения и взимания налогов и сборов, а также осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц, привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Налоговые отношения бывают следующих видов: отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в РФ; отношения, возникающие в процессе исполнения соответствующими лицами своих налоговых обязанностей по исчислению и уплате налогов или сборов (налоговые обязательственные отношения); отношения, возникающие в процессе заключения и исполнения налоговых договоров (налоговые договорные отношения); отношения, возникающие в процессе налогового контроля и надзора за соблюдением налогового законодательства (налоговые контрольные отношения); отношения, возникающие в процессе защиты прав и законных интересов участников налоговых правоотношений (налогоплательщиков, налоговых органов, государства и др., а также в процессе налоговых споров; отношения, возникающие в процессе привлечения к ответственности за совершения налоговых правонарушений (налоговые деликатные отношения) [4].

Налоговые отношения не будут иметь место без их участников. В соответствии с законодательством о налогах и сборах, участниками налоговых отношений являются:

1) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК РФ налогоплательщиками или плательщиками сборов;

2) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК РФ налоговыми агентами;

3) налоговые органы;

4) таможенные органы [3].

Любой налог считается установленным лишь тогда, когда определены и налогоплательщики, и элементы налогообложения, а именно: объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка; порядок исчисления налога; порядок и сроки уплаты налога. В необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах могут также предусматриваться налоговые льготы, а также основания, при которых налогоплательщик может их использовать. Сроки уплаты налогов и сборов назначаются отдельно по каждому налогу и сбору. Изменение срока уплаты налога и сбора возможно осуществить в форме отсрочки, рассрочки платежа, инвестиционного налогового кредита [1].

Не менее важно рассмотреть методы взимания налогов и сборов. Практика налогообложения позволяет рассмотреть три вида методов взимания налогов, а именно: метод начисления, метод удержания и кадастровый метод. Рассмотрим отдельно краткие характеристики каждого из перечисленных методов.

При методе начисления налогоплательщик должен представить в налоговые органы налоговую декларацию (расчеты по уплате налогов). На основе этого документа и определяется сумма, подлежащая уплате.

Метод удержания предполагает уплату налога у источника получения дохода. Данный метод часто используется при взимании налога на доходы физических лиц, налога на прибыль организаций (с доходов в виде дивидендов). Удержание налога у источника выплаты дохода имеет ряд преимуществ, в том числе: 1) налог уплачивается в момент выплаты дохода; 2) уменьшается риск уклонения от уплаты налога; 3) у источника дохода легче проконтролировать правильность исчисления суммы налога.

При кадастровом методе сумма налогового платежа определяется на основе данных кадастра [2].

На данный момент в Российской Федерации государство стремится к поддержке развивающихся предприятий. Именно для снижения налогового бремени на предприятия, и содействия их более успешному и стремительному росту в России введены специальные налоговые режимы. Специальные налоговые режимы обуславливают особую процедуру определения элементов налогообложения, а также освобождение от ответственности по уплате отдельных налогов и сборов.

К специальным налоговым режимам относятся: система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог); упрощенная система налогообложения; система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности; система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции; патентная система налогообложения [2].

Стоит отметить, что использование специальных налоговых режимов предоставляется не всем организациям. Данные режимы созданы для поддержки конкретных отраслей экономики (единый сельскохозяйственный налог, ЕНВД) или же для обеспечения перспектив функционирования малого бизнеса (УСНО).

Успешное функционирование любого механизма невозможно без постоянного контроля. Так и налоговая система страны для обеспечения успешного функционирования нуждается в налоговом контроле, который в свою очередь представляет деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов, плательщиками страховых взносов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ [2]. Налоговый контроль сводится к обеспечению правильности и соразмерности уплаты налогов и сборов. Для полноты внесения налогов в бюджет страны соответствующие органы проводят проверку налоговых деклараций. Налоговая декларация – это письменное заявление или заявление налогоплательщика, составленное в электронной форме и переданное по телекоммуникационным каналам связи с применением усиленной квалифицированно в электронной подписи или через личный кабинет налогоплательщика, об объектах налогообложения, о полученных доходах и произведенных расходах, об источниках доходов, и о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты налога [2].

На современном этапе развития экономических отношений, а также для еще более детального контроля за полной уплатой налогов и сборов производится представление налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде. Передача данных документов в таком виде повышает эффективность работы сотрудников налоговых органов и избавляет организации от дополнительных неудобств, имеет и другие положительные стороны, например:

- 1) значительное упрощение процедуры подготовки;
- 2) отсутствие в декларациях, предоставляемых налогоплательщиками арифметических ошибок и неточностей в оформлении обязательных реквизитов;
- 3) передача разработчиками программного обеспечения по каналам связи при предоставлении налоговой отчетности по электронной почте, обновление форм отчетности налогоплательщикам [8].

Таким образом, налоговая система — совокупность элементов, сложившихся в сфере налогообложения в связи с установлением, введением, взиманием налогов и сборов в Российской Федерации, перечислением их в соответствующий бюджет в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований [6]. Все вышеперечисленные элементы налоговой системы позволяют обеспечить четкое и наиболее полное выполнение главных социально-экономических задач государства. Правильное функционирование всех элементов поможет достигнуть государству своих целей и повысить уровень социальной защищенности, а также обеспечить стабильность жизни населения.

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (с изм. от 21.07.2014) № 11-ФКЗ [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

4. Бельский, К.С. Налоговая система: генезис, основные элементы, принципы / К.С. Бельский // Государство и право. 2016. № 9.
5. Красноперова, О.А. Налоговая система и налоговое законодательство – важнейшие элементы налогового механизма / О.А. Красноперова // Налоги (Журнал). 2014. № 3.
6. Кузнецов, Л.Д. Правовое регулирование налоговой системы России: монография / Л.Д. Кузнецов. М.: Академия экономической безопасности МВД России, 2015 г. 236 с.
7. Кузнеченкова, В.Е. Налоговая система России и принципы ее построения / В.Е. Кузнеченкова // Финансовое право. 2014. № 3. С. 28–30.
8. Назаров, В.Н. О понятии «налоговая система» и его правовом содержании / В.Н. Назаров // Финансовое право. 2017. № 1.

Рубрика: Мировая экономики: современные вызовы и угрозы

УДК 338.1

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.А. Васильев
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье анализируются вопросы, касающиеся инновационного потенциала РФ, в частности сущность и состояние инновационного потенциала страны в настоящее время. Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития, заключающиеся в обеспечении высокого уровня благосостояния населения и закреплении геополитической роли страны как одного из лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Наиболее эффективным возможным способом достижения этих целей, может являться перепрофилирование российской экономики, ее отраслей из сырьевой области на инновационную социально место-ориентированную модель развития отраслей с высокой долей добавленной стоимости – обрабатывающих отраслей, инфраструктуры, информационных технологий и т.п.

Ключевые слова и словосочетания: инновационный потенциал, экономическая система, инновационное мерях развитие особенности, инновации, инвестиции, нововведения, инвестиционная привлекательность страны.

DEVELOPMENT OF POTENTIAL FOR INNOVATION IN RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes the issues related to the innovation potential of the Russian Federation, in particular the essence and state of the country's innovation potential at the present time. Russia sets ambitious but achievable long-term development goals, which are to ensure a high level of well-being of the population and to consolidate the country's geopolitical role as one of the leaders determining the global political agenda. The only possible way to achieve these goals is for the economy to adopt an innovative, socially oriented development model.

Keywords: innovative potential, economic system, innovative measures development features, innovations, investments, novelty, investment attractiveness of the country.

Состояние инновационного потенциала любого государства можно оценить в том случае, если инновационная деятельность рассматривается в единстве с научно-технической и производственной деятельностью. Потенциал каждой подсистемы может достичь максимальную эффективность в тесном взаимодействии с иными подсистемами в рамках единой системы инновационной деятельности.

Исследование понятия «инновационный потенциал» подразумевает применение широкого спектра подходов к ее изучению [1, с.51]. Экономическое содержание инновационного потенциала, связанного с созданием общих условий воспроизводства в Национальной Инновационной Системе, обуславливает возможность его рассмотрения в качестве фактора развития инновационного производства, поскольку формирует условия для эффективного использования ресурсов и технологий, стимулирует развитие конкурентной и инновационной среды, содействует экономическому росту на микро, мезо- и макроуровнях системы. Состояние инновационного потенциала характеризует способность национальной экономики создавать и рационально использовать накопленное богатство, живой и овеществленный труд, их оптимальное сочетание в производственной деятельности.

Исследуя сущность инновационного потенциала, обратимся к анализу его структуры, где выделяются ресурсная, внутренняя и результативная его составляющие. Выделение структурных характеристик инновационного потенциала соответствует методологическим подходам в исследовании инновационного потенциала как экономической категории.

Так, сторонники ресурсного подхода (Г.М. Добров, К.М. Миско, Г.И. Жиц, и др.) пришли к выводу о необходимости обобщения комплекса накопленных ресурсов, включающих в себя кадровую, технологическую, финансовую и научную составляющие, что привело к появлению ключевых слов в определении инновационного потенциала – «способность» и «готовность» [2, с. 15-16].

Сторонники результативного подхода (Л.С. Бляхман, Ф.Л. Мерсон, Э.М. Торф и др.) определили достигнутый уровень инновационного потенциала, что обусловлено конкретными экономическими показателями (инновационная активность предприятий, патентная эффективность, обеспеченность передовыми технологиями и др.).

Сторонники внутренней составляющей инновационного потенциала (В.А. Гунин, В.П. Устинов и др.) структурируют инновационный потенциал по блокам и определяют способность инновационной деятельности преобразовывать ресурсы в инновационный продукт. Воспользуемся определением инновационного потенциала как «...совокупности взаимосвязанных условий и ресурсов, обеспечивающих возможность воспроизводства инновационной деятельности».

Каждому типу экономической системы будет соответствовать свой инновационный потенциал, возникший на определенном уровне хозяйственного развития как следствие структурных изменений, происходящих в экономике и обусловленных процессом общественного разделения труда. Следовательно, инновационный потенциал является, с одной стороны, результатом процесса структурообразования, с другой – выступает элементом экономической системы, обеспечивающим увязку различных видов инновационной деятельности. Тип инновационного потенциала целесообразно определять исходя из исторического типа хозяйственных систем.

При переходе от командно-административной системы хозяйствования к рыночной изменяется и характер инновационного потенциала. Это проявляется в изменении его структуры, форм связей, способов функционирования. Рыночной экономике соответствует рыночный инновационный потенциал, под которым понимаем все то, что обладает способностью осуществлять и интенсифицировать инновационную деятельность.

Вместе с тем, отметим, что в условиях рыночной экономики процесс общественного производства осуществляется как в частном (рыночном), так и в общественном (нерыночном) секторах. Это предполагает существование, наряду с рыночными формами, нерыночных форм взаимодействия между субъектами инновационного потенциала. В частности, общественный сектор может быть представлен фундаментальными исследованиями и фундаментальной наукой.

Только инновационное развитие способно обеспечить государству конкурентоспособность. При этом в настоящее время при очень высоких темпах развития технического прогресса инновации не могут возникать сами собой, для их создания необходима определенная база, подготовка и поддержание которой являются первоочередными задачами государства. Именно обладание базой для возникновения инноваций мы определяем как инновационный потенциал страны. Таким образом, инновационный потенциал формируется в трех временных измерениях : в прошлом, настоящем и будущем. Он должен базироваться на уже имеющихся научных разработках, исходить из достижений научных школ, приносить результаты на организованных ранее инновационных предприятиях. В настоящее время инновационный потенциал создают высококвалифицированные кадры, текущие научные внедрения и разработки. И, наконец, инновационный потенциал – это возможность будущих успехов ученых и исследователей, это

новые изобретения и внедрения, которые приобретут вещественную форму через какой-то промежуток времени [3, с. 254].

Важнейшим показателем инновационного потенциала уже на сформировавшейся базе результатов науки и производственного потенциала, являются инновационные традиции страны. Инновационные традиции – это совокупность предыдущих достижений страны в сфере инноваций. Они определяются не только количеством разработок, совершенных в границах того или иного государства, но и совокупностью ресурсов, опыта и знаний, накопленных в стране за всю ее историю. Общеизвестным является факт, что Российская Федерация обладает сильными инновационными традициями. Свидетельством этого может служить огромный список международно-известных внедрений и инноваций, предложенных российскими учеными, а также сами исследователи – известные отечественные инноваторы, внесшие колоссальный вклад в развитие научно-технического прогресса. Исходя из этого, можно сказать, что инновации не могут возникнуть на пустом месте. Инновационные традиции, таким образом, являются базой для возникновения нововведений и инноваций.

Еще одним важным фактором, определяющим способность государства не только создавать что-то новое, но и внедрять его, использовать на практике является восприимчивость общества к инновациям. Восприимчивость общества к инновациям – это способность населения принимать и адаптировать инновации в повседневной жизни. В современном мире каждое государство восприимчиво к инновациям в разной степени, к тому же, восприимчивость, также в значительной мере зависит от направления инноваций. Так, на степень восприимчивости общества к инновациям влияют приверженность страны к каким-либо традициям, религиозным канонам, политический режим страны, открытость экономики, доступность информации и другие факторы. Например, несмотря на большой потенциал исследований стволовых клеток, многие государства считают их опасными и противоречащими религиозным воззрениям. Из-за тоталитарного политического режима Северной Кореи распространение Интернет-технологий в этой стране крайне затруднено.

Также на восприимчивость общества к инновациям оказывают влияние институты, стимулирующие либо де стимулирующие возможность инновациям быть внедренными в повседневную жизнь. Это различные коммерческие и некоммерческие организации, являющиеся средним звеном между «лабораторной» разработкой ученых и товаром (услугой), доступным для применения в реальных условиях.

Сфера применения инноваций:

- а) все субъекты экономики, которыми данная инновация будет востребована;
- б) отрасли, в которых внедрение данной инновации возможно [4, с. 58-60].

Сфера применения инновации может быть от очень узкой до всеобъемлющей. Например, изобретение какого-либо лекарства от очень редкого заболевания имеет очень узкую сферу применения, а изобретение сотовой телефонной связи получило распространение практически повсеместно. Однако, учитывая то, что каждая инновация создает базу для последующих инноваций, нельзя «отбрасывать» инновации с узкой сферой применения. Возможно, после некоторых доработок и видоизменений они будут способны улучшить жизнь огромному числу людей. Так, например, случилось с компьютерами. Созданные первоначально для узкого круга специалиста, сейчас они распространены в миллионах фирм и домохозяйств во все мире.

Мотивация и контроль за разработками – это совокупность способов и методов государственного регулирования инновационной деятельности. Она отражена прежде всего в законодательной базе, актах Правительства и национальных проектах. Мотивация и контроль за разработками – это стимулирование государством развития инноваций в какой-либо сфере, и мониторинг результатов исследований. Фактически, государственно стимулирование представляет собой материальную готовность государственного и частного сектора к внедрению инноваций – это совокупность материальных ресурсов государства в виде государственных расходов и свободных средств бизнеса в виде инвестиций, направляемых на создание нововведений. Очевидно, что совершая инвестиции в инновации, государство и бизнес прежде всего заботятся о повышении своей конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

Совершенно понятно, что инновационный потенциал страны определяется ее способностью вести эффективную инновационную деятельность. Инновационный потенциал включает совокупность материально-технических, трудовых, информационных, правовых, социальных, информационных и других видов ресурсов, т.е. является составляющей общего ресурсного потенциала страны. Очевидно, что именно высокий инновационный потенциал является основой

для привлечения инвестиций в экономику государства, роста производительности труда, прибыльности предприятий в долгосрочном периоде и в конечном счете повышения уровня жизни населения и эффективности экономики в целом [5, с 133].

Россия, как крупная держава, обладающая большой территорией, богатыми природными ресурсами и выгодным географическим положением, может выдержать острую конкуренцию за мировые, а также за собственные рынки продукции, услуг и высококвалифицированный труд только при развитой науке и мощном инновационном потенциале. Но, по нашей оценке, практически по всем параметрам в сфере инновационной деятельности российская экономика не соответствует тенденциям мировой системы хозяйствования – в целом, инновационная деятельность находится на крайне низкой ступени развития. Так, по словам заместителя президента РАН, доктора экономических наук Владимира Викторовича Иванова, состояние как фундаментальной, так и прикладной отечественной науки можно оценить как удовлетворительное лишь с большой натяжкой. По его мнению, отстранение РАН, фактически – единого научного пространства страны от участия в разработке и экспертизе государственных решений в области науки, образования, инноваций привело к ухудшению научных результатов страны [6].

Для изменения ситуации потребуются целенаправленные усилия со стороны государственных органов и всех хозяйствующих субъектов. При этом, следует иметь в виду не только резкое изменение уровня оплаты труда и оснащенности инновационной деятельности, но и необходимость изменения сложившегося общественного сознания, что выдвигает в качестве приоритетной для инновационного развития сферу педагогики и непрерывного образования.

Существуют достаточно противоречивые мнения по поводу направленности инновационной политики России. С одной стороны, можно наблюдать активное внедрение новых исследовательских центров крупнейшими корпорациями в последнее время. Кроме того, многие российские инновационные решения уже сейчас широко используются в мире, причем не только на уровне технологических разработок, но и в виде конечного продукта – яркий пример – лазерные диоды, разработанные в физико-техническом институте им. А. Ф. Иоффе, способные в непрерывном режиме работать при комнатной температуре [7]. С другой стороны, существует проблема отсутствия навыков внедрения и вывода продуктов и услуг на рынок. С этой точки зрения, Россия отстает настолько серьезно, что приходится руководствоваться зарубежным опытом: «Не секрет, что современный российский бизнес мало ориентирован на разработку собственной наукоемкой продукции гражданского назначения. Основные потребности покрываются за счет зарубежных поставок.» – так говорит заместитель президента РАН В.И. Иванов [6].

Если рассматривать весь научный потенциал России, то он достаточно низок, так как российская наука в целом отстает от западной. Как результат, российские ученые зачастую не ориентируются в современных тенденциях и не способны правильно выбрать направление для развития инновационных технологий. Несмотря на все негативные тенденции, в России много интересных разработок на уровне фундаментальной науки, но, вместе с этим, крайне мало – на уровне производственного воплощения. Россия обладает огромным количеством природных ресурсов, грамотных специалистов, но отстает от развитых стран по количеству инновационных менеджеров [7].

Россия, несомненно, обладает существенным научным потенциалом, но произошедший в 1990-х годах развал производства привел к тому, что в данный момент отсутствует спрос на научные прикладные исследования и инновации, которыми должны заниматься прикладные отраслевые научно-исследовательские институты. На сегодняшний день от фундаментальной науки требуют прикладных исследований, что пагубно на нее влияет, так как от ученых требуют такого продукта, к выпуску которого они не адаптированы. В результате, государство не знает, что делать с наукой. Для решения данной проблемы становится необходимым стимулирование развития прикладных исследований на предприятиях.

Общеизвестно, что уже существует стратегия развития страны до 2020 года, где определены основные факторы, помогающие такому развитию. К 2020 году показатели экономики России должны иметь следующий вид: значительная доля (8-14%) высокотехнологичных услуг, увеличение в два-три раза доли инновационного сектора ВВП (с 10,8 до 19%), рост примерно в пять-шесть раз доли инновационной продукции в выпуске промышленности и т.д. [1, с. 19]

Правительством планируется наращивание производительности труда примерно в 3 раза при среднегодовых темпах роста 12,1%. На данный момент существует пять основных

приоритетов по технологическому развитию и модернизации экономики страны: космические технологии, энергосбережение и энергоэффективность, информационные технологии, медицинские технологии, ядерные технологии. Все эти технологии можно назвать сильнейшим инструментом влияния государства на развитие экономики России, которые призваны обеспечить техническое и экономическое развитие страны в целом.

Уже довольно длительный период существуют споры по поводу того, как следует стимулировать инновационное развитие в России. В результате чего появились две точки зрения: необходимо заниматься имитационными инновациями (то есть покупать новое оборудование и лицензии за рубежом) или заниматься развитием собственной науки, которое позволит обеспечить мировое лидерство. На сегодняшний день разработан законопроект «Об инновационной деятельности в Российской Федерации», который должен укрепить основные факторы развития инноваций. Кроме того, законопроект может утвердить условия регулирования инновационной деятельности в стране, включая поправки в механизме госзакупок и налоговом регулировании.

Говоря о стимулировании инноваций, можно сказать, что оно происходит постепенно путем внедрения различных мер. Планируется расширение диапазона льгот, в том числе и налоговых, например, по налогу на прибыль коммерческих организаций. Кроме того, обсуждается ряд поправок в законе о госзакупках и изменения в техническом регулировании [8]. Все вышеперечисленные меры должны привести инновационный климат России в более благоприятное состояние. В целом все меры по внедрению инноваций должны проводиться постепенно. Это связано с межведомственными проблемами, так как имитационные инновации осуществляются за счет самих компаний.

Отсутствие государственной поддержки в этой сфере сказывается на общем уровне развития инноваций. Также существует проблема кадров, так как развитие инноваций невозможно без участия ученых. В этой связи государство утвердило постановление «О мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования».

Существует еще одна немаловажная проблема, которая стоит перед государственной инновационной политикой – это восстановление экономики после реализации мер перестройки и реформ 1990-х гг., в результате которых образовался спад производства, и многие крупнейшие компании стали убыточными. Организация инновационной деятельности представляет большую сложность для нынешнего состояния институтов экономики и социума, поэтому следует искать нетрадиционный путь. Многие государства, являющиеся лидерами в экономике и на различных рынках инновационных технологий, выбирают путь четко организованной государственной политики, чем значительно ускоряют темп развития инноваций в своей стране – например, в США особое место уделяется вопросу по коммерческому использованию результатов интеллектуальной деятельности разработанными их институтами.

Говоря о государственной поддержке, нельзя обойти вниманием вопрос налоговых льгот. Главным, наиболее продуктивным инструментом стимулирования инновационных предприятий, в том числе и малых, является снижение налогов. Конечно, в условиях инфляции такое решение принимать довольно-таки сложно, но в нем есть крайняя необходимость. Торгово-промышленная палата России создала целый ряд разработок по налоговому стимулированию инновационной деятельности и предложила ввести особый налоговый режим для малых и средних инновационных предприятий. Кроме того, она предложила освободить новые малые инновационные предприятия в ближайшие два года деятельности от уплаты налога на прибыль.

Российская экономика выдвигает требования усиления государственного и общественного контроля за эффективностью преференций, предназначенных для компаний, занимающихся инновационной деятельностью [1, с. 45]. Главной проблемой инновационной сферы России является то, что страна не умеет превращать интеллектуальный потенциал в активы или бренды. Для этого необходимо заняться вопросами, касающимися этой проблемы, в частности – принять законопроект, который разрешил бы вузам создавать коммерческие структуры. Данный законопроект мог бы стать средством развития венчурного бизнеса в России.

Россия ставит перед собой цели долгосрочного развития, заключающиеся в закреплении политической роли. Наиболее эффективным возможным способом достижения этих целей может являться перепрофилирование российской экономики, ее отраслей из сырьевой области на инновационную социально-ориентированную модель развития отраслей с высокой долей

добавленной стоимости – обрабатывающих отраслей, инфраструктуры, информационных технологий и т.п.

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. М.: Синергия, 2013. 560 с.
2. Фирова, И.П. Повышение эффективности государственного регулирования инновационной и научно-технической сферы / И.П. Фирова, Н.В. Ковалев // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 15–19.
3. Кузык, Б.Н. Теория и история цивилизаций / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец, А.Д. Некипелов. Т. I. М.: ИНЭС, 2004. 768 с.
4. Аркин, П.А. Структуризация инновационного процесса в кластере: информационно-логистический метод / П.А. Аркин, А.Г. Голубев // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 1. С. 58–62.
5. Прийма, К.А. Сущность инноваций и эволюция научных представлений об инновационном развитии хозяйственной системы / К.А. Прийма // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 6. С. 132–136.
6. «Российская наука на грани выживания», – заместитель президента РАН [Электронный ресурс]. URL: <https://www.refnews.ru/read/article/1380939>
7. Главные достижения России в науке за последние 20 лет [Электронный ресурс]. URL: <https://moiarussia.ru/glavnye-dostizheniya-rossii-v-nauke-za-poslednie-20-let/>
8. Настенко И.В. Инновационный менеджмент в современной России [Электронный ресурс]. URL: <https://sibac.info/studconf/econom/xxiii/39013>
9. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 10.02.2017) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/a9b016dd1e6fd0de3b2783fee55aa8a0483d0a77/

Рубрика: Экономика. Предпринимательство

УДК 338.984

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ: МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В.К. Панченко

бакалавр, 4 курс

Т.К. Мирошникова

доцент, кафедра управления, кандидат экономических наук

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья посвящена формированию эффективной программы, способствующей развитию малого и среднего предпринимательства, с целью повышения инвестиционного потенциала региона и совершенствования процесса принятия стратегических управленческих решений. Авторами освещены вопросы влияния малого и среднего предпринимательства на экономику региона, а также социальную сферу. Определены текущие направления развития данного сегмента, рассмотрены существующие меры поддержки МСП на данный момент. Выделены основные проблемы, негативно влияющие на развитие малого среднего бизнеса. Предложен авторский подход для решения существующих проблем.

Ключевые слова и словосочетания: малое и среднее предпринимательство, меры поддержки МСП, программа развития

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE REGION: SUPPORT MEASURES AND PROSPECTS

The article is devoted to the formation of an effective program that promotes the development of small and medium-sized businesses, with the aim of increasing the investment potential of the region and improving the process of making strategic management decisions. The authors have discussed the impact of small and medium-sized enterprises on the economy of the region, as well as on the social sphere. Current trends in the development of this segment have been determined, and current measures to support SMEs have been considered at the moment. The main problems that negatively influence the development of small-scale medium-sized businesses are singled out. The author's approach is proposed to solve existing problems.

Keywords: *small and medium business, support measures for SMEs, development program.*

Субъекты малого и среднего предпринимательства имеют большое значение для экономического развития и формирования инновационного потенциала государства, ведь оно во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП страны на 2016 год составляет 21%. Эти предприятия имеют ряд преимуществ перед крупным бизнесом, таких как: меньшие организационные затраты и инвестиции, более быстрая приспособляемость к изменениям внешней среды и т.д.

В истории России наблюдаются частые кардинальные изменения в форме собственности и в форме ведения предпринимательской деятельности. С приходом к власти в России команды В.В. Путина политика становится более ориентированной на защиту субъектов предпринимательства, создание условий для его развития. Он отмечает важность развития предпринимательства для большей устойчивости государства перед изменениями внешней среды.

С целью развития предпринимательства, государство должно осуществлять поддержку, в таких важных вопросах, как: нормативно-правовое регулирование, налогообложение, финансово-кредитное регулирование, информационно-аналитическая поддержка, использование государственного и муниципального имущества.

В рамках госпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» в 2017 году 82 субъектам РФ выделено в общей сумме 7,5 млрд руб. На данный момент существуют такие меры поддержки малого и среднего предпринимательства:

1. Субсидии от центра занятости;
2. Грантовая поддержка;
3. Федеральные программы поддержки бизнеса;
 - 3.1. Минэкономразвития России;
 - 3.2. Корпорации МСП;
 - 3.3. АО «МСП Банк»;
 - 3.4. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
 - 3.5. Минсельхоз России;
4. Региональные программы поддержки;
5. Субсидии на возмещение процентов по кредиту.

В развитии МСП на Дальнем Востоке сегодня заинтересовано не только государство, но и финансовые институты, что находит выражение в разработке и внедрении разнообразных мер поддержки этого вида бизнеса.

Одной из мер поддержки МСП Дальнего Востока стала разработка и внедрение Российским Банком поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП Банк) специального кредитного продукта для предпринимателей.

Основную поддержку бизнеса в приморье осуществляет МинВостокРазвития. МинВостокРазвития ДВ является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим на территории Дальневосточного федерального округа функции по координации деятельности и реализации государственных и федеральных целевых программ.

В него входят:

- 1) агентство ДВ по привлечению инвестиций и поддержке экспорта;
- 2) агентство по развитию человеческого капитала на ДВ;
- 3) корпорация развития ДВ.

Малый и средний бизнес Дальнего Востока может получить финансовую поддержку через систему сопровождения инвестпроектов и на сайте Агентства Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта. К таким продуктам относятся гарантийная поддержка и стимулирование кредитования субъектов МСП.

Так же в Приморском крае действует программа «Свободный порт». Свободный порт Владивосток – территория с особыми режимами таможенного, налогового, инвестиционного и смежного регулирования.

Помимо СПВ на территории Дальнего востока действуют 18 территорий опережающего развития (ТОР). ТОР – это экономические зоны, при работе в которых резидентам предоставляются масштабные налоговые льготы. ТОР – это инструмент развития ДФО, ориентированный на глобальную конкурентоспособность и движение в страны АТР. Для создания ТОР были изменены Гражданский, Градостроительный, Трудовой, Земельный, Лесной кодексы Российской Федерации; а также федеральные законы о законодательных и исполнительных органах власти субъектов РФ, о местном самоуправлении, о приватизации, об обязательном страховании, об иностранцах, о лицензировании, об экологической экспертизе, о таможенных отчислениях и другие законодательные акты Российской Федерации.

На сегодняшний день проблемы в развитии малого бизнеса являются наиболее актуальными вопросами для современной российской экономики. Основными проблемами для развития предпринимательства в большинстве регионов является недостаток финансирования, а также недоступность займов и субсидий из средств государственных и муниципальных фондов поддержки.

С 1 июля 2014 г. вступил в силу Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» с изменениями на 28 декабря 2013 г., в ред. с 1 июля 2014 г. В данном нормативно-правовом документе выделены отдельными статьями основные виды предпринимательской деятельности, для которых будут применяться меры государственной поддержки; среди них можно отметить ремесленную деятельность, инновации и промышленное производство, сферу образования, виды предпринимательства, связанные с внешнеэкономической деятельностью, и поддержку сельского хозяйства. Особая роль при поддержке малого бизнеса отводится сельскому хозяйству. Также на сегодняшний день поддерживается развитие молодежного предпринимательства. Существует ряд программ, которые позволяют молодым специалистам реализовать свои возможности в разных сферах экономики.

В Послании Президента России четко определены приоритеты развития экономики на долгосрочную перспективу, такие как: возможность открытия своего дела за 2–3 дня, отсутствие проверок надзорных органов в течение 3-летнего периода с момента открытия своего дела, возможность осуществления коммерческой и некоммерческой деятельности в рамках одного юридического лица и другие. Программой Министерства экономического развития предусмотрен широкий спектр мероприятий поддержки для различных групп предприятий, в том числе: поддержка лизинга малых компаний, модернизации производства, грантовая поддержка начинающих и другие.

Несмотря на развернутую государственную поддержку в области развития малого предпринимательства, предприниматель сталкивается с рядом проблем: нестабильность в применении налогообложения, коррупционные барьеры, с которыми сталкиваются предприниматели на протяжении всего развития своего бизнеса, в том числе при его создании, отсутствие финансовой поддержки со стороны банковского сектора, высокий рост инфляции, которая была обеспечена введением санкций, скачками цен на нефть, значительным повышением курса европейской валюты и доллара, введением товарного эмбарго. Можно сделать вывод, что на малый и средний бизнес оказывается много факторов, которые отрицательно влияют на его развитие, однако уже сейчас действуют меры и указы, призванные исправить данные проблемы и позволить МСП стабильно развиваться и увеличивать свой вклад в ВВП страны.

Экономический рост увеличение масштабов регионального производства, которое обеспечивается как за счет роста количества применяемых факторов производства. Существуют два подхода и соответственно два механизма стимулирования экономического роста в регионах. Первый подход приемлем в условиях неполного использования регионом своих экономических ресурсов. Второй подход приемлем тогда, когда имеющиеся производственные мощности задействованы полностью и дальнейшее развитие регионального хозяйства связано с повышением его конкурентоспособности, структурной перестройкой. Источником роста здесь являются капиталовложения, осуществляемые предприятиями – «точками роста». Точки экономического роста это самостоятельно действующие предприятия, способные к развитию и обеспечению собственных финансовых потребностей и предприятия, имеющие хороший экономический потенциал, способные его реализовать при внешней финансовой поддержке.

Способы определения точек экономического роста: по удельному весу сегмента в общем объеме продукции, произведенной в регионе за определенный период; по доле убыточных предприятий; по уровню рентабельности сегмента (отрасли); по денежному выражению полученной прибыли; по бюджетной эффективности (размеру налоговых платежей).

Для развития экономики региона авторами предложена программа, основной направленностью которой является субъект, а именно физическое лицо, поскольку без объективно требуемого количества платежеспособного населения невозможно развитие бизнеса. Наша программа включает в себя такие направления как:

обеспечение достойной заработной платы физическим лицам и пенсии гражданам, покупательная способность (платежеспособность) является одним из наиважнейших экономических показателей;

обоснованное снижение налогового бремени для МСП или льготное налогообложение;

освобождение предприятий МСП от жесткого контроля налоговыми органами;

приватизация определенной части государственных корпоративных структур и передача монополий участникам предпринимательства, с использованием жестких антимонопольных ограничений;

снижение необоснованного количества государственных проверок в сфере МСП, устранение влияния чиновников, представителей силовых структур на МСП;

снижение бюрократических процедур при регистрации бизнеса и формировании бухгалтерской отчетности;

развитие дистанционной формы взаимодействия с налоговыми органами;

ускорение процесса регистрации патентов и новых технологий.

Данные предложения обеспечат развитие малого и среднего бизнеса без негативного влияния представленных авторами факторов и позволят воздействовать на повышение платежеспособности населения с целью активизации предпринимательства в регионе.

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства / Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс] URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html>

2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

3. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" N209 ФЗ / КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения -15.04.2018)

4. МинВостокРазвития [Электронный ресурс] // новостной интернет портал МинВостокРазвития URL: <http://minvr.ru/>.

Рубрика: Финансы

УДК 657.1.014.134

ВОПРОСЫ АДАПТАЦИИ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

И.А. Седалищева

бакалавр

В.В. Комиссарова

научный руководитель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматриваются вопросы адаптации российской системы бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности. Так как Россия является частью мировой экономической системы, ей необходимо использовать МСФО для представления иностранцам и инвесторам в понятной им форме информации о финансовом состоянии предприятия, поэтому эта тема приобретает всю большую актуальность.

Ключевые слова и словосочетания: международные стандарты финансовой отчетности, Россия, адаптация, бухгалтерский учет.

RUSSIAN ACCOUNTING SYSTEM'S ADAPTATION ISSUES TO THE INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

The article considers the issues of adaptation of the Russian accounting system to international financial reporting standards. Since Russia is part of the world economic system, it needs to use IFRS to present information about the financial state of the enterprise in a form they understand to foreign partners and investors, so this topic becomes more and more relevant.

Keywords: international financial reporting standards, Russia, adaptation, accounting system.

Последние десятилетия XX и начало XXI вв. отмечены повышенным вниманием к проблеме международной унификации бухгалтерского учета. На сегодняшний день общество делает не только большую работу по созданию новых стандартов финансовой отчетности, но и совершенствует их. Такая работа улучшает язык общения, предоставляет более достоверную информацию для внешних пользователей, позволяет сформировать наиболее существенную и полезную информацию для принятия управленческих решений.

Цель статьи – описать проблемы и преимущества адаптации российской системы бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Рассмотреть причины внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России
2. Выявить проблемы и преимущества адаптации международных стандартов финансовой отчетности

В настоящее время международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой свод высококачественных стандартов, раскрывающих требования к содержанию бухгалтерской информации и методологии получения учетных характеристик на основе гармонизации национальных стандартов экономически развитых стран.

МСФО отражают совокупность следующих документов:

- предисловие к положению МСФО
- принципы подготовки и представления финансовой отчетности
- стандарты и разъяснения к ним

Основной принцип МСФО лежит в их рекомендательном характере, а не законодательно-правовом. В них нет подробных интерпретаций, примеров применения стандартов в конкретных ситуациях. Цель в том, чтобы составители отчетности следовали принципам в любой практической ситуации (среди принципов – принципы начисления (accrual basic), непрерывности деятельности (going concern), осторожности (prudence), уместности (relevance) и ряд других), а не пытались найти лазейки в четко прописанных правилах, которые позволили бы обойти какие-либо базовые положения. [1, с.5]

Международные стандарты финансовой отчетности приняты как обязательные в нескольких странах Европы. В большинстве стран Европы отчетность в соответствии с МСФО обязаны подготавливать компании, ценные бумаги которых обращаются на бирже.

В США в 2008 году Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC) был представлен план перехода на МСФО и отказа от собственных стандартов бухгалтерского учета US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles), однако в 2011 году Комиссия по ценным бумагам и биржам выпустили документ, с решением не внедрять МСФО в ближайшее время. Многие большие компании, такие как Boeing, Pepsico, McDonalds, против этой системы, потому что переход влечет за собой большие расходы с маленькой выгодой [1, с. 7].

GAAP также распространились по Канаде, Англии, Мексике, Италии и др. GAAP везде обеспечивали определенное единство и стабильность подходов к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, хотя и имели свои особенности; гарантировали ее сопоставимость с отчетностью других национальных компаний; достоверность и надежность отчетной информации повысились; возросло доверие к ней со стороны разных пользователей. Европейская комиссия создала Четвертую и Седьмую директивы, которые унифицируют финансовую отчетность стран Европейского союза. GAAP постепенно, но неуклонно и неотвратимо

тимо вытесняются Международными стандартами финансовой отчетности. Хотя МСФО впитали в себя многие «общепризнанные принципы бухгалтерского учета», но пошли дальше ГААР в разработке стандартных норм по отражению в финансовой отчетности новых явлений в экономике и финансах. [2]

Правительство России осуществляет программу гармонизации российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) и международных стандартов финансовой отчетности. Одну из первых программ адаптации международных стандартов финансовой отчетности запустили в 1998 году, но несмотря на усилия существенные различия между РСБУ и МСФО все еще остаются.

В России составляются такие формы бухгалтерской отчетности, как бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и пояснения к ним, включающие отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств. В системе МСФО финансовая отчетность включает отчет о финансовом положении (бухгалтерский баланс), отчет о совокупном доходе, отчет об изменениях в собственном капитале, отчет о движении денежных средств, примечания.

Также кроме обязательных форм финансовой отчетности компании представляют информацию аналитического характера, раскрывающую финансовое состояние и финансовые результаты работы:

- основные факторы, определяющие результаты деятельности, включая изменение условий хозяйствования, инвестиционную стратегию и дивидендную политику;
- основные источники и стратегию финансирования и управления рисками
- преимущества и ресурсы компании, стоимость которых не отражена в финансовой отчетности [3, с. 262]

Основной причиной длительного перехода на МСФО является частое противоречие требований к составлению отчетной документации: по МСФО отчетность должна отвечать запросам собственников, тогда как требования для национальных стандартов финансовой отчетности устанавливает законодательство. Радикалы среди финансовых директоров крупных компаний России предлагают полную отмену РСБУ. Такое решение, по их мнению, ликвидирует проблему несоответствия целей ведения учета и составления отчетности. Как российским предприятиям вести учет в соответствии с МСФО и одновременно не нарушать государственные установки? По мнению экспертов, необходимо модернизировать налоговый учет. После этого российские компании смогут составлять две отчетности: по МСФО и для налоговой.

Также для перехода на МСФО бухгалтерам и финансовым специалистам необходимо проходить обучение МСФО и обзавестись новыми знаниями и навыками международных стандартов, так как международные стандарты финансовой отчетности сложнее РСБУ. Многие компании уже прибегают к помощи специалистов по МСФО, но их услуги довольно дорогие.

К основным преимуществам перехода на МСФО можно отнести следующие:

- увеличение числа потенциальных иностранных инвесторов, что в свою очередь приведет к улучшению состояния экономики страны в целом;
- повышение конкурентоспособности компании ввиду предоставления внешним пользователям достоверной информации;
- уменьшение процентной ставки во время привлечения дополнительного финансирования;
- улучшение качества ведения управленческого учета владельцами компании, более точная оценка финансового состояния дел. [4]

Составлению положений по требованиям МСФО предшествовали ряд принятых нормативных актов, среди которых:

- ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»;
- Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»;
- Приказ Минфина об утверждении новых форм бухгалтерской отчетности;
- ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- Приказ Минфина об утверждении ПБУ 23/2011
- Приказ Минфина №160н (введено 37 МСФО и 26 Разъяснений МСФО)
- Приказ Минфина об утверждении ПБУ 1/2008, 3/2006, 18/02, 13/2000, 16/02. [5]

Например, согласно ФЗ от 27.02.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с МСФО.

Кредитные и страховые организации, иные организации составляют такую отчетность по необходимости, если их ценные бумаги допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг. Для этих организаций на территории Российской Федерации применяются МСФО и Разъяснения МСФО, применяемые Фондом Комитета по МСФО и признанные в порядке, установленном с учетом требований законодательства Российской Федерации Правительством РФ по согласованию с Центральным банком РФ. [6]

Построение системы бухгалтерского учета и отчетности, отвечающей международным стандартам финансовой отчетности и потребностям рыночной экономики, четкой, понятной и общепризнанной, принципы которой можно интерпретировать и применять достаточно жестко и постоянно, будет выгодно всем основным субъектам на рынке: правительству, предприятиям, кредиторам и инвесторам.

Для успешной адаптации системы бухгалтерского учета необходимо, помимо осмысления и внедрения принципов учета МСФО, усовершенствовать систему нормативного регулирования, в которой важная роль отведена стандартам, призванным конкретизировать закон о бухгалтерском учете и отчетности. [7]

Сейчас многие российские компании стремятся предоставлять свою отчетность в соответствии с МСФО для доступа к международным рынкам, чтобы представлять более достоверную информацию для внешних пользователей, сформировать наиболее существенную и полезную информацию для принятия управленческих решений. Но работа по переходу на МСФО предстоит еще большая.

Таким образом, на современном этапе адаптация российской системы бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности является одной из самых актуальных задач, неотъемлемой частью широкого комплекса экономических преобразований.

1. Бабаев, Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. 398 с.

2. Проблемы адаптации бухгалтерского учета и отчетности в России к международным стандартам. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=516237#text>

3. Миславская, Н.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. М.: Вузовский учебник: Дашков и К', 2017. 498 с.

4. Переход на МСФО в России 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://finacademy.net/materials/article/perehod-msfo-rossii-2018>

5. Переход на МСФО. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/law/podborki/perehod_na_msfo/

6. Федеральный закон "О консолидированной финансовой отчетности" от 27.07.2010 №208-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/

7. Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы внедрения. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17950259>

Рубрика: Учёт, анализ, аудит и статистика: исследование тенденций и проблем совершенствования

УДК 374.1

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ К ТРЕБОВАНИЯМ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Ю.В. Каптерева

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрен вопрос относящийся к организации учета по платным образовательным услугам в средних школьных и дошкольных учреждениях. Проведен анализ по орга-

низации платных образовательных услуг на примере разных учреждений г. Владивостока. Актуальность статьи заключается в практической значимости анализа в области бюджетного финансирования муниципального общеобразовательного учреждения.

Ключевые слова и словосочетания: платные образовательные услуги, анализ школьных, и дошкольных учреждения, организация учета, бюджетные расходы, мониторинг дополнительного образования, бюджетное финансирование, система образования.

APPLICATION OF THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF COST ACCOUNTING SYSTEM TO THE REQUIREMENTS OF COST CALCULATION OF EDUCATIONAL SERVICES IN PRIMORSKY KRAI

The article considers the issue related to the organization of accounting for paid educational services in secondary school and preschool institutions. The analysis on the organization of paid educational services on an example of different establishments of Vladivostok is carried out. The relevance of the article is the practical importance of analysis in the field of budget financing of the municipal general education institution.

Keywords: paid educational services, the analysis of school and preschool institutions, the organization of accounting, budgetary expenditures, monitoring of additional education, budgetary financing, the education system.

Введение. Международная практика учета неоднородна. В каждой стране национальные положения в большей или меньшей степени регулируют порядок определения показателей для финансовых отчетов. Такие регулирующие положения включают стандарты бухгалтерского учета, разработкой которых занимаются разные организации: в одних странах – это преимущественно прерогатива государственных органов, в других – профессиональных организаций. Для определения возможных направлений повышения эффективности работы образовательных учреждений и ее основных аспектов прежде всего необходимо обратиться к анализу содержания категории «эффективность». Понятие эффективность в самой общей форме означает степень приближения к максимальному или оптимальному (наиболее желательному) результату при минимуме негативных последствий или издержек. Эффективность нередко рассматривается в качестве основной характеристики функционирования системы, которая позволяет выявлять степень реализации цели и достижения намеченных результатов. Наиболее распространен подход к эффективности как отношению результатов (полученного эффекта) к формирующим их затратам. Повысить эффективность – значит добиться наибольших хозяйственных результатов при минимальных затратах материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Однако при этом необходимо учитывать, что качественное состояние эффективности постоянно наполняется новым содержанием под воздействием ускоряющегося научно-технического прогресса. Оказание платных дополнительных образовательных услуг становится все более важным направлением деятельности государственных и муниципальных образовательных учреждений в условиях рыночной экономики и реформирования российского образования. Именно платные дополнительные образовательные услуги способствуют более полному удовлетворению возрастающих потребностей населения в образовании в условиях недостаточного финансового обеспечения за счет бюджетных средств. В соответствии с п. 4 ст. 50 Закона "Об образовании" обучающихся всех образовательных учреждений имеют право на получение дополнительных (в том числе платных) образовательных услуг. Благодаря внедрению в перечень образовательных услуг платных услуг образовательные учреждения получили дополнительный источник доходов, который может направляться на развитие материально-технической базы, стимулирования труда педагогических работников [4, с. 26]. Бюджетные организации являются важными субъектами производственных и финансово-экономических отношений при любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства. Они призваны обеспечивать удовлетворение целого ряда общественно значимых потребностей, таких как образование, здравоохранение, научные исследования, социальная защита, культура, государственное управление и др. В общеобразовательных учреждениях бюджетное финансирование должно обеспечить возможность получения учащимися знаний, навыков и умений, соответствующих требованиям федеральных и региональных стандартов по различным предметам. Но не всегда случается так, что объем бюджетного финансирования соответствует реальным расходам общеобразователь-

ного учреждения. С проведением экономических реформ у населения страны стали формироваться принципиально новые ценностные ориентиры, изменился весь комплекс условий жизни, появился выбор различных форм обучения, медицинского обслуживания, страхования, отдыха и других услуг, ранее отсутствующих. Наряду с традиционным общегосударственным бесплатным обслуживанием стал интенсивно развиваться рынок социальных услуг. При этом доля платных социальных услуг за последние годы существенно возросла. Следует отметить, что для развития новых систем общего и дошкольного образования необходимы и новые принципы их финансирования. Организация платных образовательных услуг в учреждении образования находится в процессе развития. Данная статья является актуальной в связи с тенденцией перехода образовательных учреждений на самофинансирование и развитие ими коммерческих услуг [3, с. 46].

Основными задачами, решаемые образовательным учреждением при реализации платным дополнительных образовательных услуг, являются:

- насыщение рынка образовательными услугами;
- более полное обеспечение права обучающихся и других граждан на образование;
- реализация дополнительных образовательных программ;
- подготовка к поступлению в средние и высшие учебные заведения;
- развитие творческих способностей учащихся.

Перечень и стоимость дополнительных платных образовательных услуг утверждены решением Управлением образования г. Владивостока.

Дополнительные привлеченные финансовые средства могут быть использованы образовательным учреждением на функционирование и развитие учреждения, осуществление образовательного процесса, на приобретение предметов хозяйственного пользования, обустройство интерьера, проведение ремонтных работ, организацию досуга и отдыха детей, различные виды доплат работникам учреждения и другие нужды в соответствии с Положением об оказании платных образовательных услуг. Оплата платных услуг (работ), а также благотворительные взносы и пожертвования осуществляются путем безналичного расчета через кредитные организации на условиях 100% предоплаты.

Проведем анализ по предоставлению платных образовательных услуг среди средних школьных и дошкольных образовательных учреждений г. Владивостока за период 2015-2017 г, между МБОУ «Средней общеобразовательной школой № 46 г. Владивостока», МБДОУ «Детского сада № 151», МАУ ДО «ВГ Дворцом Детского Творчества» и ДЮСШ «Детско-юношеской спортивной школой Гармония».

Сравнительный анализ организации объема дополнительных платных образовательных услуг за три года между учреждениями представим на рисунке 1.1

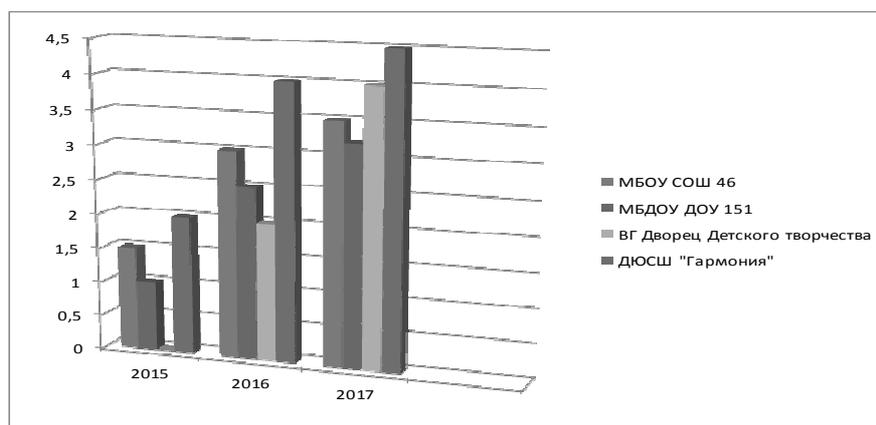


Рис. 1.1. Сравнительный анализ организации объема платных услуг

Группы платных образовательных услуг работают в каждом учреждении с разного периода времени. По графику видно, что МАУ «ВГ Дворец Детского Творчества» не предоставлял свои услуги в 2015 г., а вот ДЮСШ «Гармония» оказывала платные образовательные услуги и сразу перегнала по показателям МБОУ «СОШ № 46», при этом официально утверждено всего три направления по разным видам спорта и гимнастики. Так как посещаемость учащихся

в Детско-юношеской Спортивной школе больше и оплата услуг выше. В 2016 г. явно идет увеличение разных видов образовательных программ в учреждениях. МБОУ «СОШ № 46» предоставляет данный вид услуг с 2013г, анализируя проработанный учебный год за прошлый период времени и делая выводы, и выбирают больше направления на «Школу будущего первоклассника» и «Подготовка ЕГЭ» выпускников по разным направлениям. В МБДОУ «Детский сад №151», относительно школы №46, работает с 2015г, начиная набирать потихоньку свои обороты. Делая выбор в пользу творческих занятий и хореографии. Родители, постепенно привыкают к данным видам услуг, понимая, что это очень удобно экономит время, ребенка не надо куда вести после рабочего дня. А в детском саду в течение дня и в определенное время проводятся занятия. ВГ ДДТ открыли дополнительные платные услуги в кружок «Школа будущего первоклассника», они сделали большой акцент на массовые мероприятия и мастер классы, и так же у них хорошая посещаемость, относительно школы и детского сада. Проводя анализ между годами видно, что идет явное увеличение платных образовательных услуг, идет активное развитие каждого направления в каждом учреждении по своему направлению. ДЮСШ «Гармония» лидирует среди предложенных учреждений, так как у них спортивная школа, готовят будущих спортсменов, соответственно посещаемость и оплата почти 100%.

Мониторинг посещения дополнительных платных образовательных услуг представим на рис. 1.2.

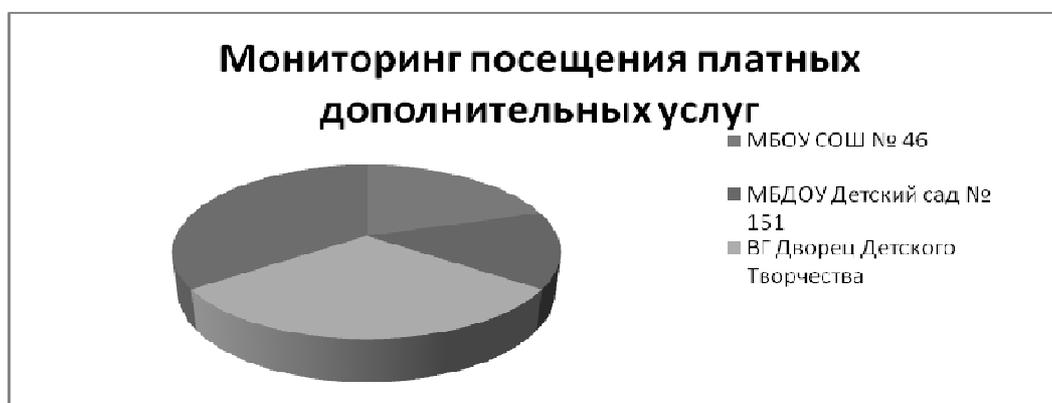


Рис. 1.2. Мониторинг посещения платных услуг в учреждениях

Традиционно, направления платных образовательных услуг определяются исходя из запросов родителей и учащихся, которые выявляются в начале учебного года на уроках, классных часах и родительском собрании. По итогам этой работы комплектуются группы и заключаются договора с родителями на текущий учебный год. Используемые программы платных образовательных услуг не дублируют годовой учебный план, а расширяют его по разным направлениям. К сожалению, на протяжении всего учебного года по платным дополнительным образовательным услугам, отмечается тенденция не полного посещения групп. На начало года заключается одно количество договоров, а по факту посещают меньшее количество учащихся, это происходит по разным причинам. Хочется отметить, что наиболее стабильное положение групп, где расчет ведется на 10 и более человек. Еще хочется отметить, что многие родители просто перестают платить по квитанциям, мотивируя это тем, что ребенок уже не посещает занятия. В качестве положительного момента можно отметить тот факт, что те ребята, которые посещают занятия на протяжении всего времени, получают грамоты и сертификаты, подтверждающие прохождения дополнительных занятий, которое идет в портфолио ребенка. Учащимся «Школы будущего первоклассника» эти документы пригодятся при зачислении в 1 класс, поскольку являются доказательством подготовки ребенка к обучению в школе.

Для ликвидации некоторых проблем, которые возникают в течение всего учебного года необходимо:

- Повысить ответственность педагогов за явку учащихся на занятия и своевременную оплату по квитанциям.
- Рекомендовать педагогам для открытия группы набирать 10-15 человек.
- Проводить активную агитацию учащихся для занятий в своей группе.

– Усилить контроль администрации учреждения за введением платных образовательных услуг.

Поступления денежных средств на счета учреждений за платные образовательные услуги проводятся безналичным способом через учреждения Сбербанка России (отделения связи). Потребителям (родителям) выписываются квитанции до наступления срока платежа на оплату, учитывая каждого ребенка, сколько он посетил занятий и в какой группе он зачислен. Сумма, поступившая на текущий (бюджетный) счет, отражаются по дебету субсчетов. Начисление доходов от оказанных платных услуг, производится по дате их признания в соответствии с утвержденной политикой на основании табелей при оказании платных услуг, подтверждающих факт оказания платной услуги образовательным учреждением. По условиям договора плата за предоставленную услугу осуществляется ежемесячно. Поступившие в учреждения средства используются на его содержание с утвержденной сметой.

Таблица 1.1

Статьи расходов за 2017 г.

В тысячах рублей

Статьи расходов	СОШ № 46	ДОУ «151»	ДО «ВГ ДДТ»	ДЮСШ Гармония
з/п, налоги	296387,21	224926,68	1961156,17	1012014,90
Чистая прибыль	94647,52	356760,61	1735357,20	934664,66

По данным таблицы можно наблюдать, сколько заработало каждое из представленных учреждений за 2017 г. Мы видим тенденцию увеличения чистой прибыли в детском саду, и сразу возникает вопрос: «почему МБДОУ «ДОУ № 151» имеет больше накопленных средств, относительно МБОУ «СОШ № 46?», ответ: МБДОУ «ДОУ № 151» работают круглый год, включая летний период времени, при том, как остальные учреждения уходят на летние каникулы, от этого и чистая прибыль больше. Разница между клубами состоит в том, что ДО «ВГ ДДТ» проводит массовые мероприятия и разные мастер-классы в летний период, помимо основных предлагаемых платных дополнительных услуг (кружков) на протяжении учебного года. Руководство ДЮСШ «Гармония» посчитало правильным и верным решением, выплачивает своим сотрудникам премию. Это прописано в «Положении по дополнительным платным образовательным услугам» данного учреждения, в течение всего учебного года, поэтому чистая прибыль за учебный год уменьшается. Собранные средства пойдут на развитие материальной базы образовательного учреждения. Оказание платных услуг является одним из важнейших источников финансирования деятельности государственных образовательных учреждений. Учреждение вправе осуществлять приносящую доход деятельность лишь постольку, постольку это служит достижению целей, ради которых оно создано, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах.

Заключение. Организация и развитие платных образовательных услуг поможет муниципальному образованию создать внутрихозяйственный резерв, средства которого должны быть использованы на покрытие расходов, связанных с общеобразовательным процессом и на цели, указанные в Уставе общеобразовательного учреждения. Привычная до недавнего времени унификация средних школьных и дошкольных учреждений сменилась их разнообразием, вариативностью учебных планов и программ, внедрение новых технологий. В условиях недостаточного бюджетного финансирования возникает объективная необходимость изменения направлений практической деятельности образовательных организаций адекватно меняющимся потребностям населения. При разработке платных образовательных услуг задействуют технологию документального сопровождения образовательного процесса [5, с. 159]. Планирование деятельности по оказанию дополнительных платных образовательных услуг осуществлялось с учетом запросов и потребностей участников образовательного процесса и возможностей учреждения. Образовательным учреждением была проведена большая предварительная работа по формированию дополнительных платных образовательных услуг

Оказание платных услуг является одним из важнейших источников финансирования деятельности государственных образовательных учреждений. Учреждение вправе осуществлять приносящую доход деятельность лишь постольку, постольку это служит достижению це-

лей, ради которых оно создано, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах. Решением данной проблемы является развитие предпринимательской деятельности в сфере образования, которая становится необходимым элементом системы образования и представляет собой различные формы оказания платных образовательных услуг. В общеобразовательных учреждениях бюджетное финансирование должно обеспечить возможность получения учащимися знаний, навыков и умений, соответствующих требованиям федеральных и региональных стандартов по различным предметам.

1. Бюджетный кодекс РФ Статья 69.2. Государственное (муниципальное задание) [Статья 69.2]

2. Бреславцева, А.В. Современный бюджетный учет: учеб. пособие / А.В. Бреславцева. – Изд-во Феникс, 2014. – 187с.

3. Губанова, Е.В. Оказание платных дополнительных услуг / Е.В. Губанова // Экономика образования. 2015. № 4. С. 45–52.

4. Постановление Правительства РФ от 15.08.2013 № 706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг».

5. Стецюнич, Ю.Н. Знание особенностей финансирования образовательных учреждений в современных условиях как необходимость эффективного управления / Ю.Н. Стецюнич // XIX Царскосельские чтения: материалы междунар. науч. конф. / под общ. ред. В. Н. Скворцова; отв. ред. Л.М. Кобрина. 2015. С. 159–163.

6. Тенденции мирового образования. // [Электронный ресурс]/ URL: <http://eng.websoft.ru/db/wb/1E65F64F5AF9E1D4C3256C84005252A1/doc.htm>

7. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ (последняя редакция) Статья 101. Осуществление образовательной деятельности за счет средств физических лиц и юридических лиц.

Рубрика: Международный стандарт аудита

УДК 657.6

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАНДАРТ АУДИТА 220 «КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ»

Н.В. Коваль
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Актуальность вопроса обусловлена тем, что за относительно короткий период становления рыночной экономики в России аудит утвердился как самостоятельная профессиональная предпринимательская деятельность и неотъемлемая часть инфраструктуры современной экономики. Однако, несмотря на высокие темпы развития, на сегодняшний день действующее законодательство, регулирующее правовое положение индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций, нуждается в совершенствовании, реформировании, основанном на приближении и гармонизации правил российского аудита и международных стандартов аудиторской деятельности. Наибольшее внимание предстоит уделить вопросам контроля качества аудита. На данный момент они являются одними из наиболее спорных и их обсуждению уделяется достаточно серьезное внимание. Новизна представленного материала непосредственно обусловлена введением в действие международных стандартов аудита (МСА) с 1 января 2017 г. на территории Российской Федерации.

Ключевые слова и словосочетания: аудит, контроль качества, административная реформа, саморегулируемые организации, аудиторские объединения.

INTERNATIONAL STANDARD AUDIT 220 "QUALITY CONTROL DURING THE AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS"

The urgency of the issue is due to the fact that in a relatively short period of the development of a market economy in Russia, the audit has established itself as an independent professional business activity and an integral part of the infrastructure of a modern economy. However, despite the high rates of development, today the current legislation governing the legal status of individual auditors and audit organizations needs to be improved, reformed, based on approximation and harmonization of the rules of the Russian audit and international auditing standards. The greatest attention is to be paid to the issues of audit quality control. At the moment, they are one of the most controversial ones and quite serious attention is paid to their discussion. The novelty of the presented material is directly determined by the introduction of international standards on auditing (IAS) from January 1, 2017 on the territory of the Russian Federation.

Keywords: *audit, quality control, administrative reform, self-regulatory organizations, audit associations.*

Настоящий Международный стандарт аудита 220 (далее – МСА) устанавливает особые обязанности аудитора в отношении процедур контроля качества при проведении аудита финансовой отчетности [1]. Стандарт также рассматривает, когда это применимо, обязанности лица, осуществляющего проверку качества выполнения задания [2].

В настоящее время единого мнения о наиболее целесообразном и оптимальном способе контроля качества аудиторской деятельности на данный момент не сложилось. В ходе административной реформы было принято решение об отмене лицензирования аудита и передаче большинства контрольных функций саморегулируемым аудиторским организациям (далее – СРОА), что повлечет за собой повышение качества аудиторских услуг и общественного доверия к аудиторской профессии, а также превращение норм профессиональной этики в повседневные правила поведения аудитора.

Необходимость разрешения коллизий между государственным и негосударственным регулированием деятельности аудиторских фирм, формирования единой концепции стандартов качества аудита послужила основополагающим фактором при выборе написания статьи [3].

Система внешнего контроля качества аудита требует совершенствования для соответствия современным экономическим тенденциям, что предполагает отмену государственного лицензирования аудиторской деятельности и возложение основополагающей регулирующей роли в системе контроля качества аудита на саморегулируемые организации. Следует отметить, что в Российской Федерации нет опыта саморегулирования, а роль государства, напротив, всегда была велика. Поэтому гармонизация регулирования аудиторской деятельности со стороны СРОА путем создания Единого центра контроля качества аудита в сложившихся условиях является необходимой для дальнейшего эффективного развития данной сферы.

В условиях саморегулирования усиливается роль внешних контролеров качества. В целях оптимизации системы внешнего контроля качества со стороны саморегулируемых аудиторских объединений необходим инструментарий проведения проверок членом СРОА контролерами качества, анкеты для проведения процедур контроля качества деятельности аудиторских фирм, требования к контролерам качества. [4] Все это позволит проводить наиболее тщательный, а следовательно, эффективный контроль за деятельностью аудиторских фирм-членов профессиональных аудиторских объединений, соблюдением ими правил (стандартов) аудита МСА.

Внутрифирменный контроль является важной и в определенной мере основополагающей категорией в общей структуре контроля качества аудита. Он зависит от уровня профессиональной подготовки отдельно взятого аудитора, а также от функционирующей в фирме системы контроля работы аудиторов. Для повышения качества профессиональной деятельности каждой отдельно взятой аудиторской фирмы необходима модель осуществления внутрифирменного контроля качества аудита, включающая алгоритм проведения контроля качества аудита, определение места работника в общей структуре осуществления аудиторской проверки, его полномочий, а также устанавливающая контрольно-подчиненные связи между работниками. Такая модель позволит упорядочить и тем самым сделать более эффективными процедуры внутреннего контроля качества аудита [5].

Так, внутренний контроль качества в аудиторской фирме основывается на внутрифирменном стандарте, описывающем контрольную среду фирмы. Стандарт должен включать в себя элементы системы контроля качества с их последующим раскрытием, отражать ответственность руководителя аудиторской организации за организацию системы контроля качества, регулировать соблюдение работниками аудиторской фирмы основополагающих правил аудита, устанавливать процедуры текущего контроля аудита и обзорной проверки качества выполнения задания. Указанные процедуры позволят в ходе отдельно взятой аудиторской проверки усилить контроль качества аудита, в большей мере предупреждая возможные ошибки при проверке достоверности финансовой информации, что не может не сказаться положительно на аудиторской деятельности в целом.

Данный вопрос остро нуждается в теоретическом обосновании и разработке практических рекомендаций для организации внешнего и внутреннего контроля качества аудиторской деятельности в условиях отмены ее лицензирования. В результате данной совместной работы будет сформулировано новое понятие качества аудиторской деятельности, как степень необходимого и достаточного уровня проведения проверки деятельности экономического субъекта, в соответствии с соблюдением всех законодательных требований в области аудита, а также в соответствии с нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

В частности необходимо уделить внимание непосредственно пониманию термина качество, так как, согласно проведенному исследованию, на сегодняшний день ни в отечественном, ни в мировом аудите четко не определены понятие и критерии качества аудита. А принятые обычно в экономике критерии качества работы к аудиту не применимы. Здесь, стоит обратить внимание на определение, данное ГОСТом ИСО 9000-2001, где качество – это степень соответствия присущих характеристик требованиям. Поскольку проведение аудиторской проверки на предприятии является продуктом для аудиторской фирмы, правила ИСО 9000-2001 можно применить и в сфере аудита.

По нашему мнению, качество аудиторской деятельности это степень необходимого и достаточного уровня проведения проверки деятельности экономического субъекта в соответствии с соблюдением всех законодательных требований в области аудита, а также в соответствии с нормативно-правовыми актами Российской Федерации, рациональностью построения процесса, применением научных, передовых методов аудита, скоростью и полнотой информационного обслуживания.

Из данного определения можно сформировать критерии качества:

- соблюдение требований законодательства Российской Федерации, в сфере аудита в частности;
- наличие достаточных профессиональных знаний, навыков аудитора, занятого в проверке определенной сферы деятельности субъекта;
- наличие достаточных и надлежащих аудиторских доказательств для, вывода заключения о достоверности/недостоверности информации о деятельности экономического субъекта;
- соблюдение этики аудитора;
- экономическая целесообразность, то есть соблюдение соотношения цена-качество.

Таким образом, основной целью управления качеством аудита является обеспечение соблюдения его регламентированного уровня при применении прогрессивных методов аудита. Повышение качества происходит за счет улучшения организации аудиторской проверки и рационального использования имеющихся ресурсов.

Изучение и анализ показателей деятельности аудиторских фирм за последние несколько лет показывает, значительный рост востребованности аудиторских услуг. И нельзя не отметить, что дальнейшее эффективное развитие аудиторской деятельности в Российской Федерации непосредственно, зависит от качества проводимых аудиторских проверок и оказания сопутствующих аудиту услуг. В свою очередь качество аудиторских услуг тесно связано с организацией контроля качества работы аудиторов, которое является неотъемлемой составляющей аудиторской деятельности. При этом необходима четко организованная система контроля качества работы аудиторов.

По нашему мнению основными задачами развития системы управления качеством аудиторской деятельности должны стать: дальнейшая разработка и правовое оформление основ независимой аудиторской деятельности, совершенствования отечественных стандартов аудиторской деятельности, их соотнесение с существующей системой бухгалтерского и налогового учёта, обоснование новой концепции профессиональной подготовки аудиторов.

Отмена лицензирования аудиторской деятельности и передача контрольных функций саморегулируемым организациям в рамках административной реформы, с одной стороны представляются более эффективным решением в аспекте проходящей реформы для оптимизации контроля качества аудита [6].

Исследования внутренней контрольной среды, ее системы и методики основывается на анализе базисных стандартов, определяющих основополагающие принципы внутреннего контроля аудита. Так, нами был разработан проект стандарта организация внутренней системы контроля качества и проведение обзорных проверок финансовой информации, который аккумулирует в себе наиболее важные стороны функционирования внутренней системы контроля качества. Проект стандарта включает в себя следующие аспекты контрольной системы:

- 1) ответственность руководителя аудиторской организации за организацию системы контроля качества на фирме;
- 2) соблюдение работниками аудиторской фирмы основополагающих правил аудита – независимости, честности, объективности и конфиденциальности;
- 3) схема проведения кадровой работы в организации;
- 4) установленные процедуры текущего контроля качества аудиторской проверки (в ходе ее выполнения);
- 5) установленные процедуры последующего контроля аудита;
- 6) мониторинг.

Проект стандарта определяет также понятие обзорной аудиторской проверки как процесса, призванного до выдачи аудиторского заключения или иного отчета объективно оценить значимые суждения и выводы аудиторской группы, сформированные по результатам аудита и предлагает в целях проверки качества разработать в организациях принципы, процедуры и методику контроля. Также предполагает введение специальной должности для проведения проверок контроля качества и ответственного за их результаты [7].

Эффективное функционирование системы контроля качества внутри самой аудиторской фирмы является такой же необходимой предпосылкой эффективной работы аудиторской организации, как и методы внутреннего контроля. Аудиторские компании, являясь коммерческими организациями, сталкиваются при осуществлении своей хозяйственной деятельности с различными рисками. И наиболее существенным, среди них является риск некачественного оказания аудиторских услуг, который может привести как к потере клиента, так и к аннулированию лицензии на осуществление аудиторской деятельности. А система внутреннего контроля, включающая в себя проверку профессионализма работников фирмы, текущий контроль за проверкой экономического субъекта, наконец, мониторинг уровня эффективности принятых организацией процедур внутреннего контроля качества является последним, но, вероятно, одним из самых важных разделом в общей структуре контроля за качеством проведения проверки.

1. Об аудиторской деятельности: Закон РФ №307-ФЗ от 30.12.2008 (в ред. от 01.05.2017 № 403-ФЗ) // СПС Консультант Плюс URL: <http://base.consultant.ru>.

2. Приказ Минфина РФ от 09.11.2016 №207-н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс URL: <http://base.consultant.ru>.

3. Нигматулина, Э.Р. Понятие и содержание аудита на предприятии / Э.Р.Нигматулина // В сборнике: Новая наука как результат инновационного развития общества: сб. ст. Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2017. С. 165–168.

4. Просекова, М.Н. Реализация международного стандарта СДИО и инновационные подходы к методологии научного творчества / М.Н. Просекова // Инженерное образование. 2014. № 16. С.114–119.

5. Лосева, Н.А. Контроль качества выполнения заданий по аудиту / Н.А. Лосева // Аудитор, 2016. № 11. С. 27–29.

6. Никифоров, С.Л. Российский аудит: когнитивный диссонанс // С.Л.Никифоров. Казань, 2017. 160 с.

7. Турбанов, А. В. Регулирование рынка аудиторских услуг / А.В.Турбанов // Деньги и кредит. 2017. № 2.

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ И ПРИМОРСКОГО КРАЯ

К.О. Шевчук
бакалавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье рассматриваются вопросы связанные с ростом количества пенсионеров в Приморском крае и по России в целом, проводится анализ численности занятых, приходящихся на одного пенсионера, назначенных пенсий в соотношении к фактической стоимости потребительской корзины.

Ключевые слова и словосочетания: пенсионное обеспечение, пенсии, пенсионная система, численность пенсионеров, работоспособное население.

PENSION PROVISION OF THE RUSSIAN POPULATION AND PRIMORSKY KRAI

This article discusses the issues associated with the growing number of retirees in the Primorsky region and Russia as a whole, the analysis of number of employees per pensioner, pensions in proportion to the actual cost of basket.

Keywords: pensions, pensions, the pension system, the number of pensioners, healthy population.

Пенсионеры в Российской Федерации на сегодняшний день сталкиваются со многими проблемами, которые не позволяют сказать об их социальном и финансовом положении, что оно благоприятное. Проанализировав всю ситуацию страны в целом, можно сделать вывод о том, что у государства нет той самой политики, которая направлена была бы на обеспечение высокого качества жизни людей пенсионного возраста. Принимаются отдельные меры по обеспечению небольших материальных потребностей пенсионеров, когда необходимо учитывать и другие потребности. В настоящее время российская демографическая ситуация характеризуется низким уровнем рождаемости и старением населения, что к тому же сопровождается смещением соотношения лиц трудоспособного возраста и пенсионеров в сторону последних. Пенсионное обеспечение населения в России в настоящее время имеет значительное число проблем: не адаптирована к финансовым кризисам, при высоких тарифах страховых взносов размеры пенсий находятся на низком уровне, не стимулирует сокращение рабочих мест с вредными условиями производства, не построена оптимальная модель пенсионной защиты населения.

Заметно, что с 2012 г. по 2014 г. численность увеличивается равномерно как в Приморском крае, так и по России. В 2015 году наблюдаем рост больше обычного. Таким образом общая численность пенсионеров в России к 2016 году – 43177 млн человек, то есть 29,4% от всего населения РФ (на 2012 год – 28,3%), а в Приморском крае – 545 тыс. человек, что составляет 28,3% от всей численности населения края (рис.1).

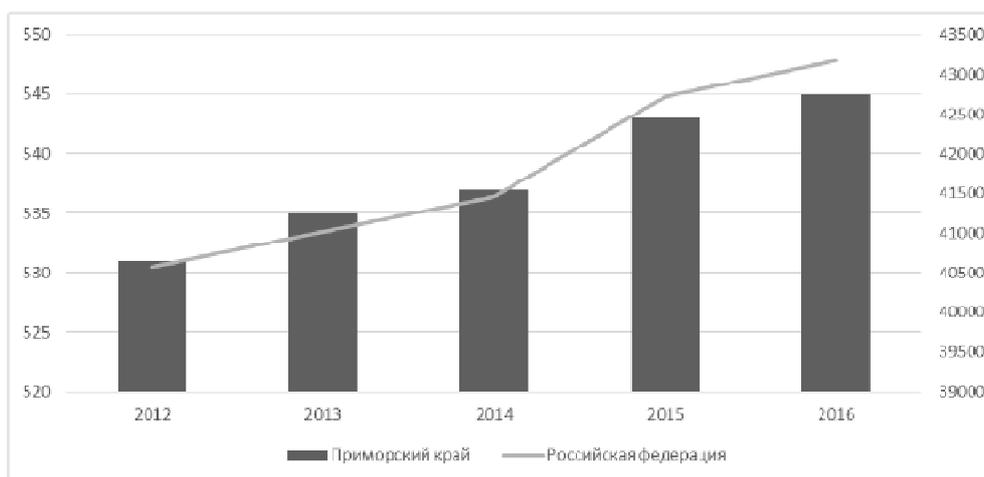


Рис. 1. Численность пенсионеров, тыс. человек

На 1 января 2018 г. численность пенсионеров, состоящих на учете в отделении Пенсионного фонда Российской Федерации по Приморскому краю, составила 545 тыс. человек. Число пенсионеров за 2017 г. увеличилось на 480 человек, а за последние пять лет – на 10,8 тыс. человек. Доля пенсионеров в общей численности населения края также постоянно увеличивается, и на начало 2018 г. составила 28,5% (пять лет назад – 27,6%) [1]. Вопрос пенсионного обеспечения с каждым годом будет становиться острее, в следствие того, что количество пенсионеров будет только увеличиваться.

Численность занятых, приходящихся на одного пенсионера (в среднем за год), с 2012 г. ежегодно снижается на 0,02 в Приморском крае до 2015 г., а по России до 2014 г. (рис.2).

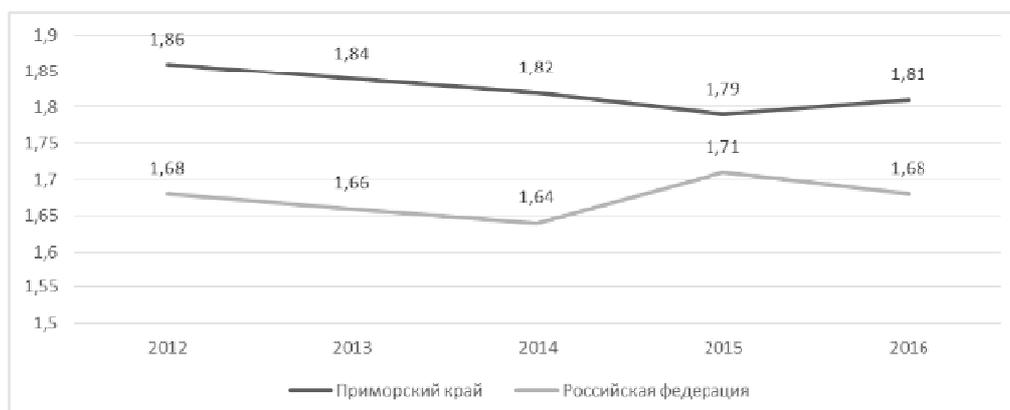


Рис. 2. Численность занятых, приходящихся на одного пенсионера, в среднем за год

В 2016 г. в Приморском крае наблюдается рост на 0,02, но он незначителен, так как сам показатель составляет 1,81, это все-таки меньше, чем за предыдущие годы. В РФ в 2015 г. численность занятых выросла на 0,07, но к 2016 г. снизилась на 0,03. Низкий уровень занятости свидетельствует о кризисе в экономике страны, тесно связан с высоким уровнем социальной напряженности, может свидетельствовать о том, что проблема дефицита Пенсионного фонда России по-прежнему решается.

Средний размер пенсий в Приморском крае больше, чем по России в целом, это зависит от уровня потребительских цен в данном регионе. В целом за 2014 г. средняя пенсия в РФ составила 10,8 тыс. рублей. В номинальном выражении это на 8,8% выше, чем в 2013 г., но в реальном выражении рост в среднем за год составил 0,9%. По данным за 2015 г. средний размер назначенной пенсии в России увеличился в номинальном выражении на 11,1% по сравнению с 2014 г. и составил 12000. К 2016 г. средний размер пенсии в Приморском крае составил 17715 руб., в России – 17426 руб. (рис. 3). Хотя и были приняты меры по повышению пенсий, и исследуемый показатель имеет положительную тенденцию, но численность пенсионеров, вынужденных работать, чтобы поддерживать уровень своего благополучия, с каждым годом растет.

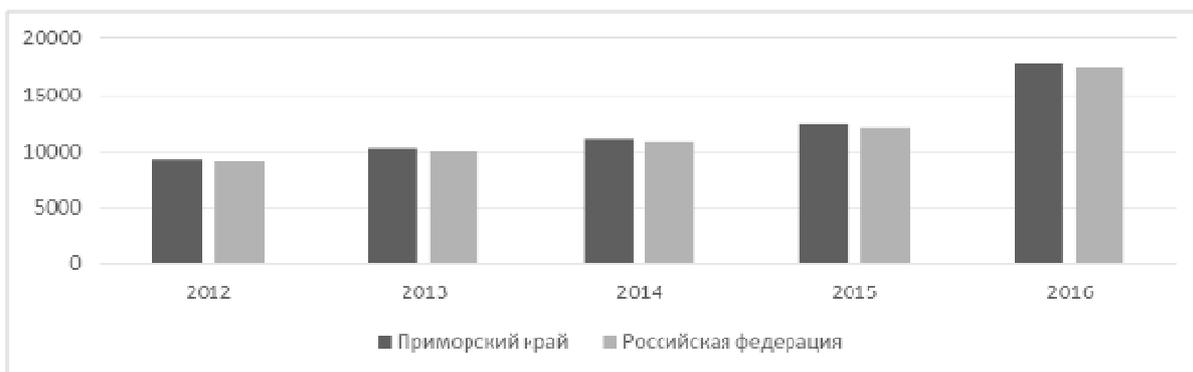


Рис. 3. Средний размер назначенных пенсий, руб.

Чтобы говорить о том, достойные ли размеры пенсий в России и Приморском крае, необходимо проанализировать стоимость потребительской корзины граждан. По линиям на графике четко виден рост стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг. В Приморском крае за 4 года возросла на 3914 руб. и составила к 2016 г. – 16926 руб. В России – на 3475 руб. и составила к 2016 г. – 14212 руб. (рис. 4).



Рис. 4. Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг, руб.

Следует учитывать тот факт, что мы рассмотрели фактическую стоимость потребительской корзины и средний размер пенсий, а это значит, что не каждый пенсионер получает в России пенсию 17426 руб. Около 50% пенсионеров получают минимальную пенсию и находятся за чертой бедности. Всего лишь 2–4% неработающих пенсионеров получают максимальную пенсию, превышающую минимальный потребительский бюджет, рассчитанный на полное удовлетворение разумных потребностей человека, и бюджет прожиточного минимума, обеспечивающий элементарные условия жизни [2]. Затраты государственного бюджета должны эффективнее направляться на социальные нужды и пенсионное обеспечение населения России.

Требуется восполнять дефицит Пенсионного фонда РФ, то есть постоянно создается весомая нагрузка на федеральный бюджет. Поэтому с 1 января 2009 года действует государственная программа софинансирования пенсионных накоплений, суть которой заключается в предоставлении любому гражданину возможности осуществить дополнительные добровольные взносы на накопительную часть трудовой пенсии, – получая при этом аналогичную сумму взносов по итогам года от государства [3]. Эта программа помогает выработать привычку у населения не полагаться всегда на государство, а начать уже сейчас откладывать на пенсию. Однако в этом граждане участвуют не активно, так как просто нет гарантий, что средства пенсионных накоплений сохранятся, и все-таки считают, что это прерогатива государства.

В заключении хотелось бы отметить, что для решения проблемы необходима общественная устойчивость. Очень важно достичь стабильной пенсионной организации. Одним из решений вопроса низких пенсий многие эксперты полагают повышение пенсионного возраста и соответственно повышение размера пенсионных отчислений за счет наиболее длительной трудовой деятельности. Тем не менее следует принимать во внимание как сокращающуюся среднюю продолжительность жизни, так и степень медицинского обслуживания. В этом случае достаточно усовершенствовать страховую составляющую пенсионную систему с учетом потребностей разных возрастных групп пенсионеров и стимулировать добровольный наиболее

поздний выход на пенсию. Пожилые люди являются значимым и продуктивным ресурсом для экономики каждого государства. Следовательно, поменяв собственную политику на рынке труда, направленную предельно на молодых специалистов, страна не только уменьшит нагрузку на бюджет, но и сможет целиком открыть их потенциальные возможности. С целью ликвидации трудностей дефицита Пенсионного фонда Российской Федерации справедливым будет распространить концепцию обязательного страхования и для государственных служащих, проходящих военную и правоохранительную службу в определенных силовых ведомствах, соответственно по аналогии с государственными гражданскими служащими, получающими пенсию на общих основаниях. Помимо прочего решению пенсионного вопроса является содействие страны в повышении рождаемости, а также необходимы меры, которые способны повысить мотивацию самих работников формировать себе пенсионные накопления. Ключевыми условиями реализации предлагаемых мер является преодоление скрытой заработной платы и теневой занятости. Воплощение в реальность взаимосвязанного комплекса мероприятий создаст крепкую систему пенсионного обеспечения Российской Федерации.

Пенсионное обеспечение – это базовая и одна из важных социальных гарантий стабильного развития общества, потому что касается не только интересов нетрудоспособного населения, но и работающего. Считаю, что этот вопрос очень важен и отнестись нужно серьезно, так как на данный момент в России свыше 40 млн человек, которые нуждаются в этой финансовой поддержке.

1. Количество пенсионеров в Приморье растет – Общество – Сетевое периодическое издание Ежедневные Новости Владивостока [Электронный ресурс] // Novostivl.ru. URL: <https://novostivl.ru/msg/26721.htm>.

2. Социально-экономические проблемы пенсионеров в Российской Федерации в переходный период [Электронный ресурс] // Социальная работа: информационно аналитический портал. URL: <http://soc-work.ru/article/707>.

3. Трунова Н. Н. Проблемы формирования эффективной пенсионной системы России [Электронный ресурс] / Н. Н. Трунова, Б. М. Бакуменко // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-effektivnoy-pensionnoy-sistemy-rossii>.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Росстат, 2017. 1402 с.

Рубрика: Учёт, анализ, аудит и статистика: исследования тенденций и проблем совершенствования

УДК 338.2

СОСТАВ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И ПОРЯДОК РАСЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н.А. Козулин
баклавр

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Заработная плата является важным социально-экономическим показателем. Статья посвящена анализу воспроизводства рабочей силы посредством зависимости от форм, видов оплаты труда, что подтверждает актуальность рассматриваемой темы. В статье рассмотрены и изучены существующие нормы законодательства, классифицированы виды и формы, и систематизированы подходы к исчислению зарплаты в разных регионах страны.

Ключевые слова и словосочетания: *Россия, заработная плата, минимальный размер оплаты труда, состав, оформление и порядок расчета.*

WAGE COMPOSITION, DOCUMENTATION AND CALCULATION PROCEDURE IN RUSSIAN FEDERATION

Wages are important socio-economic indicators. The article is devoted to the analysis of reproduction of labor force by means of dependence on forms, types of remuneration, confirming the relevance of the topic. The article considers, studies existing norms of legislation, classifies types and forms, and systematizes approaches to the calculation of wages in different regions of the country.

Keywords: *Russia, wages, minimum wage, composition, design and calculation procedure..*

В результате экономической деятельности человек получает свою денежную награду, и она выражается в заработной плате. В получении дохода основного большинства людей эта мера вознаграждения, которая играет главную роль, заработная плата имеет очень большой вес. Раздел о заработной плате, а так же его положения и сущности принципиально важный вопрос в экономической теории, который разбирали многие ученые, мыслители в свое время. Это были Адам Смит, Давид Рикардо, Альфред Маршалл, Карл Маркс и многие другие. Но они по своему понимали определение такого понятия как заработная плата. Так Адам Смит определял это слово как цена продаваемого работником покупателю труда, которая сводится к стоимости минимума средств существования, необходимых для работника и его семьи. Это понятие не выживало из эпохи Просвещения, революций, которая тогда складывалась в Англии на тот период времени. Есть и иные подходы к понятию заработной платы. Так идеи мыслителей теорий о нерыночной экономики считали, что это доля работника в доходе общества, пропорциональном количеству и качеству его труда. В основном эта мысль базируется на положении, высказанном Карлом Марксом в своей работе “Критике Готской программы” [1, с. 16]. Нельзя считать данные определения ошибочными, они сами по себе верные, они создавались учеными, которые были преданы своему делу и ставшими известными на весь мир, своими мыслями и идеями в разных областях знаний, но возможно устаревшими, с учетом того времени, когда они были созданы и трактуемыми такими словами, что только сами авторы могли в полной мере понять эти высказывания.

В настоящее время у понятия заработной платы существует множества трактовок, но хотелось выделить только несколько из них. Заработная плата- это цена, которая выплачивается за использование его труда. В российской практике закрепленной законодательно в трудовом кодексе РФ выделяют определение “Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты ... и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты)” [2, ст.129]. Ее величина чаще всего определяется рынком труда, то есть спросом и предложением на рабочую силу. Функциями заработной платы в социальной жизни можно назвать, воспроизводственную, стимулирующую, учетно- и ресурсно- распределительную и формирование платежеспособного спроса.

Воспроизводственная функция заключается в создании условий для работника и его семьи всеми благами для воспроизводства рабочей силы. Близко связана с закрепленным на законодательном уровне минимальным размером заработной платы. Стимулирующая функция складывается из ситуации, что при улучшении результатов деятельности на производстве работник получает большие средства для существования и он должен быть в этом заинтересован. Учетно-распределительная функция выполняется как доля в общем вкладе в труде при распределении фонда потребления. Ресурсно-распределительная функция позволяет правильно расположить ресурсы труда по территории страны. Функция формирования платежеспособного спроса позволяет связать такие экономические понятия как спрос и производство потребительских товаров. Эта функция складывается под действием цен, потребностей, доходов населения и заработная плата в таких условиях определяет некоторые пропорции на рынке товаров. [3, с. 156]

Уровень ставок на заработную плату так же подчиняется закону спроса и предложения, он проявляется в том, что спрос на рабочую силу с низкой заработной платой будет больше, чем на работников с такой же квалификацией, но большей стоимостью заработной платы. За-

кон предложения представляется в том что количество рабочих согласных на низкую заработную плату меньше, чем тех же людей, но претендующих на большую с той же квалификацией.

В основном различают три базовых компонента в создании оплаты труда:

1. Техническое нормирование-связан с установкой определенных норм труда (выработки, обслуживания, времени, численности), для оценивания затрат на труд при выполнении работы. Используется для определения расценок, плата за единицу труда.

2. Тарифное нормирование-система, состоящая из тарифных сеток, тарифных ставок, окладов, надбавок и доплат. Эта система дает возможность количественно оценить качество работы сотрудника.

3. Формы и системы оплаты труда- способ применения норм труда и тарифной системы для расчета заработной платы с определенными особенностями. [3, с. 161]

Тарифная система играет большую роль в начислении заработной платы. Она позволяет учесть различные квалификацию персонала, сложность, условия работы, где вся эта работа происходит. Ее элементами являются районные коэффициенты, тарифные сетки, ставки, тарифно-квалификационный справочник. С помощью этого справочника сравниваются разные виды работ по сложности и нужной квалификации рабочих. Но он носит только рекомендательный характер и предприятие в состоянии вносить поправки с учетом важности работ.

Тарифная ставка определяет сумму заработной платы различных групп, на единицу времени (часовые, дневные, месячные). При расчете заработной платы является базовой нормативной величиной ее определения. Зависит от вида работы, где происходит деятельность предприятия. Например: у рабочего цеха применяется дневной учет тарифной ставки, так как у него есть определенная дневная норма выработки, которую он должен достигнуть. У уборщицы или кладовщика будет месячная тарифная ставка по такой же аналогии. В организациях тарифная ставка служит инструментом дифференциации и регулирования уровня платы за труд работников зависящей от отрасли, напряженности и угрозы для служащего.

Предприятия могут использовать и бестарифную систему, определяющуюся в процентах от объема продаж, трудовым и так далее. Тарифная сетка представляет из себя рекомендуемую совокупность разрядов и тарифных коэффициентов, определяющую работника в конкретную группу специалистов. Тарифный коэффициент показывает насколько различаются оплата труда N-го разряда от 1 разряда. Такая система дает стимул для служащих к повышению своих навыков в определенной отрасли.

Принято разделять заработную плату на основную и дополнительную. Подробнее в табл.1 [3, с.178]

Таблица 1

Виды заработной платы

Основная	Дополнительная
Зависит от фактически отработанного времени, а также от тарифных ставок, окладов и других выплат за особые условия труда	Начисления за неотработанное время, включающие государственные пособия во время нетрудоспособности, компенсации при увольнении
Базовый оклад	Компенсации при отпуске
Доплаты при работе в ночное, вечернее, сверхурочное, праздничное, выходное время	Пособия по беременности, кормящих матерей
Премии и надбавки	Больничные
Простои не по вине рабочего	Выходные пособия

Доплаты при работе в ночное, сверхурочное и праздничное время оплачивается по разному. В ночное время с 22 по 6 часов оплата производится в повышенном размере установленном предприятием, но не ниже установленном законодательством. В сверхурочное время допускается только в редких случаях, но если происходит за первые 2 часа оплата производится в не менее 1,5 размере, за последующие в 2-ом. Не допускаются беременные женщины, люди моложе 18 лет. Праздничные и выходные дни оплачиваются в не менее чем двойном размере.

Оплата отпусков производится после непрерывной работы по истечению 11 месяцев, при этом сохраняется его средний заработок на предприятии. Пособия по временной нетрудоспособности выплачиваются за первые 3 дня за счет средств компании, последующие за счет отчислений на социальное страхование. Зависит от стажа работы 60% за 5 лет, 80% от 5 до 8 лет, 100% от 8 лет. Для кормящих матерей и женщин, имеющих детей в возрасте до 1,5 лет перерыв засчитывается в счет рабочего времени и подлежит оплате, в средний заработок при сдельной оплате.

Различают две формы заработной платы: повременную и сдельную. Подробнее в табл. 2. [3, с. 167]

Таблица 2

Формы заработной платы

Повременная	Формула	Сдельная	Формула
-Простая	$З_{пв} = Тф * Тч$	-Прямая	$З_{сд} = Вп * Рсд$
-Премияльная	$З_{пп} = З_{пв} + П$	-Премияльная	$З_{сп} = З_{сд} + П$
		-Косвенная	$З_{кс} = Ркс * Вп$
		-Аккордная	$З_{са} = В * Сч$
		-Прогрессивная	$З_{пс} = Рсд * Вн + Р1 * Вс$

Где Тф-фактически отработанное время, Тч-тарифная ставка работника, Зпв-простая повременная зарплата, П-премия, Вп-объем выработанной продукции, Рсд-сдельная расценка за единицу продукции, Ркс- сдельная косвенная расценка на единицу, В-время, для выполнения определенной операцией над продукцией, Сч-денежная стоимость часа работы, Рсд-сдельная расценка за деталь, Вн-выпуск нормативный, Р1-прогрессивная расценка.

Каждая форма заработной платы используется в разных случаях, в зависимости от условий труда, особенностей отрасли, как удобнее начислять заработную плату в компании.

На законодательном уровне заработную плату регламентирует трудовой кодекс. Так же может осуществляться нормативно правовыми актами, основанными на нормах трудового права, указами Президента России, постановлениями правительства и нормативными актами органом местного самоуправления. Основой для начисления заработной платы является выполненная работа по трудовому договору или соглашению. В соответствии со ст. 56 трудового кодекса РФ трудовой договор- это соглашение между работодателем и работником, с которым обязуется работодатель: обеспечить условия, предоставить работу и своевременно и в полном объеме выплачивать работнику заработную плату. Трудовой договор составляется в 2-ух экземплярах, каждый при этом подписанный, обеими сторонами.

С 1 января 2018 года изменился минимальный размер оплаты труда (МРОТ), который стал равен 9489 рублям по всем регионам страны согласно ст. 3 Федерального закона от 28.12.2017 № 421-ФЗ. Наблюдается темп прироста данного показателя по сравнению с предыдущим годом на 21,7%. А с 1 мая 2018 года МРОТ приравняют к прожиточному минимуму составив 11163 рубля. Напомню, что в 2017 году данный показатель был равен 7800 рублям. Виден существенный прирост данного показателя. В таблице 3 представлена динамика изменения МРОТ по годам. [4]

Таблица 3

Динамика изменения минимального размера оплаты труда

Год	Минимальный размер оплаты труда, рублей	Отклонение, рублей	Прирост, проценты
2018 (1 мая)	11163	1674	17,6
2018	9489	1689	21,7
2017	7800	300	4
2016	7500	1296	21

Если показатель заработной платы рабочего меньше показателя МРОТ, при условии что все дни, установленный трудовым договором были посещены и норма труда была выполнена, компания при выявлении данного факта может получить штраф в размере 50 тысяч рублей. МРОТ очень сильно влияет на величину заработной платы, такой является базой для его начисления, также от нее зависит размер пособий, величина страховых взносов.

У некоторых регионах России значения МРОТ отличаются от назначенного и выдают большую величину, так как в регионах работает районный коэффициент, зависящий от сложностей в условиях труда. В таблице 4 приведены несколько примеров отличий МРОТ[4]

Таблица 4

Примеры отличий МРОТ

Регион	МРОТ в регионе, рублей
Астраханская область	11163
Красноярский край	Г. Норильск 16130 Г. Енисейск 15918
Магаданская область	19500 В Северо-Эвенском районе 21060
Хабаровский край	В Охотском районе 15510 в Аяно-Майском районе – 14269 с различиями по районам
Приморский край	11163

Документами регулируемыми учёт труда и его оплаты являются:

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ. (ред. от 31.11.2017);

- Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 и 2 от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017)

- Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998 г. № 34н. (ред. от 29.03.2017);

- ПБУ 10/99 «Расходы организации» [5, с. 472]

Для учета начисления, выплат и состава рабочих используют следующие формы первичных документов: – приказ (распоряжение) о приёме на работу (ф. № Т-1);

- личная карточка (ф. № Т-2);

- приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска (ф. № Т-6);

- табель учёта использования рабочего времени и расчёта заработной платы (ф. № Т-12).

Основным счетом для расчета с персоналом является счет 70. Кредит начисления, кредитовое сальдо показывает задолженность предприятия перед работником. В таблице 5 отражены основные корреспондентские счета. [6, с. 228]

Таблица 5

Дебетовые и кредитовые счета расчетов

Дебет (уменьшение задолженности)	Кредит (увеличение задолженности)
50,51-выплаты з/п из кассы или на лицевой счет	Сальдо-остаток задолжен. з/п на начало периода
76-депонированные зарплаты	Начисление зарплаты работникам: 20,25,26,44,96
68-удержания НДФЛ	20,25,26,44,96-отпускные
71-подотчетные суммы	69- начисление пособий по соц. Страхованию
73-ссуды	91-прочие начисления
	Сальдо задолженность предприятия перед работником на конец периода

Заработная плата это вознаграждение за труд. Но так же можно сказать что она выполняет роль стимулирования, у рабочего появляется личный интерес в выполнение работы. Главный экономический смысл создания системы стимулирования, улучшения качества труда, увеличению производительности в повышении благосостояния населения страны. И все изменения, которые связаны с размером заработной платы в Российской Федерации очень сильно влияют на их благосостояние. На изменение заработной платы играют большое количество факторов. Это и виды, формы, надбавки, коэффициенты, законодательство и многое другое. С каждым годом размер заработной платы в регионах меняется с изменениями внешних (состояние отрасли, инфляция, налоги) и внутренних (система оплаты труда, масштабы деятельности предприятия) факторов.

В развитии экономики страны заработная плата играет огромную роль. В ней выражаются отношения между работниками, работодателями и государством. И во всей этой взаимосвязи грамотная налаженная система, которая будет удовлетворять всех его участников приведет к всеобщей выгоде.

1. Маркс, К. Критика Готской программы / К. Маркс. М: Советская энциклопедия, 1983. Соч., т. 19, стр. 9–32).

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. Федерального закона от 05.02.2018)

3. Экономика труда: учебник / И.А. Дубровин, А.С. Каменский. М.: Издательство-торговая корпорация “Дашков и К”, 2012. 232 с.

4. МРОТ с 1 мая 2018 года [Электронный ресурс] // Бухгугу – бухгалтерский журнал-Режим доступа: <https://buhguru.com/spravka-info/mrot-s-1-maya-2018-goda.html>

5. Трудовое право России: учебник / под ред. С.П. Маврина, Е. Б. Хохлова. 2-е изд., перераб., и доп. М.: Норма, 2014. 656 с.

6. Терентьева, Т.В. бухгалтерский учет: учеб. пособие: в 2 модулях. / Т.В. Терентьева, Е.Ю. Тарасова, В.В. Малышева. Владивосток: изд-во ВГУЭС, 2014. 280 с.

Научное издание

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ –
НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
РОССИИ И СТРАН АТР**

Материалы XX международной научно-практической
конференции студентов, аспирантов и молодых ученых

18–20 апреля 2018 г.

В четырех томах

Том 1

Под общей редакцией д-ра экон. наук Т.В. Терентьевой

Компьютерная верстка М.А. Портновой

Подписано в печать 20.12.18. Формат 60×84/8
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. 40,0.
Тираж 600 экз. Заказ

Издательство Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано в множительном участке ВГУЭС
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41