СИБИРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных статей
V Международной научно-практической
конференции

Новокузнецк
2019

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Сибирский государственный индустриальный университет»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Часть 2

Сборник научных статей

Новокузнецк
2019

УДК 33+005(06)
ББК 65+65.050
А 437

А 437 Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке: сб. науч. статей. Ч.2/ Сиб. гос. индустр. ун-т. – Новокузнецк, 2019, – 305 с.

В сборнике представлены материалы V Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке».

Редакционная коллегия:

Лашкова Е.Г., к.т.н., доцент. *Секция: Инновационные технологии маркетинга и продаж.*

Иванова Е.В., к.э.н., доцент. *Секция: Проблемы развития теории и практики управления.*

Климашина Ю.С., к.э.н., доцент. *Секция: Проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета, финансов и налогообложения.*

Черникова О.П., к.э.н., доцент. *Секция: Экономические, социальные и экологические проблемы функционирования предприятий и организаций.*

Борисова Т.Н., к.э.н., доцент. *Секция: Современные технологии управления персоналом.*

Быстров В.А., д.т.н., профессор. *Секция: Инвестиции в человеческий капитал.*

Кольчурина И.Ю., к.т.н., доцент. *Секция: Актуальные вопросы менеджмента качества и стандартизации, информационного и документационного обеспечения управления.*

УДК 33+005(06)
ББК65+65.050

ISSN 2500-1892

17001

9 772500 189004 >

© Сибирский государственный индустриальный университет, 2019

СЕКЦИЯ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ.

УДК 005.962.13

Социокогнитивная активность сотрудников как фактор эффективного управления организацией

Stefane Solotareff [1], к.т.н., доцент Лашкова Е.Г [2]

[1] Компания «Activmanagement», Франция

[2] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены основные положения организационного управленияс точки зрения социокогнитивной активности сотрудников организации, социокогнитивного кода организации, соответствующих ему организационных ахитипов. Описаны основные методы исследования управления организацией. Приведен практический пример использования Активменеджмента на предприятии среднего бизнеса. В результате были выявлены основные достоинства и недостатки в управлении организацией и предложены пути преодоления последних.

Ключевые слова: активменеджмент, социокогнитивная активность, организационные архитипы, управление организацией.

Организационное развитие на наших предприятиях рассматривается в первую очередь через призму структурного, формального, процессуального изменения. Таким же образом вырабатываются и применяются на предприятиях методы управления, которые зачастую не требуют глубокого содержательного подхода. При этом эти методы касаются и цикличности организационного развития, и фаз отраслевого и рыночного изменений, и разработки стратегии предприятия, и формирования источников прибыли организации. Во всех этих перечисленных методах управления наблюдается одномерность и формальность рассмотрения явлений, которые существуют в организации, это ведет за собой ошибочное представление о существующей объективной организационной реальности.

В тоже время, существующее развитие рынка и деятельность любого предприятия на нем сопровождается сложными, многомерными и многофакторными процессами и явлениями, справиться с которыми, действуя формально, поверхностно, процессуально и формально становится все сложнее и сложнее.

Эти методы управления, анализа и коррекции деятельности основаны на оценке и восприятии бизнес-процессов, на изучении и изменении бизнес-формы, поверхностных и периферийных организационных явлений и процессов. Очень редко поиск управленческого решения направлен на бизнес-содержание организационных явлений и процессов, в сферу содержания бизнес-процесса. Если такое управленческое решение затребовано сложившейся ситуаций во внешней или внутренней среде организации, то менеджеры принимают его, опираясь на интуицию или собственный жизненный и профессиональный опыт. Такой метод принятия управленческого

решения может привести к успеху, однако он обладает большой степенью субъективизма и практически неповторим. При таком отношению к содержанию бизнес-процесса все становится субъективным и неопределенным в плане оценки успеха и наличии его в принципе.

Не существует организационных явлений и процессов, которые бы охватывали только бизнес-форму или бизнес-содержание. Организационные процессы следует рассматривать на трех основных уровнях понимания: бизнес-форма, коммуникационные схемы и бизнес-содержание, все они представляют собой единство, которое нарушается при недостаточном внимании к одному из них. Причем, к бизнес-формам относят все материальные проявления организационных процессов, а к бизнес-содержанию – информационное, социальное и эмоциональное наполнение этих процессов. К коммуникационным схемам в свою очередь относят способы и характеристики накопления и передачи информации от бизнес-формы к бизнес-содержанию и наоборот.

Все бизнес-процессы, связанные с формой и содержанием, функционируют вместе и одновременно, что обеспечивает организационное существование и развитие. Задачей MRM является объективизация бизнес-содержания, что бы принимать управленческие решения на основе законов, принципов, характеристики и свойства бизнес-содержания.

На определении и объективизации содержания бизнес-процессов построена методика Активменеджмента [1.2], которая основывается на описании социокогнитивных процессов, протекающих в организации, социокогнитивной деятельности.

Социокогнитивная деятельность – это особенность сотрудников активизировать проявления социокогнитивных характеристик для того, что бы проявлять целенаправленные усилий, как для достижения индивидуальных целей, так и целей организации. Социокогнитивная деятельность позволяет прилагать усилия для достижения целей, которые превышают уровень, необходимый для простого самосохранения. Все члены организации обладают определенным уровнем социкогнитивной деятельности, но у каждого из них свой уровень ее проявления. Уровень социоконтитивной деятельности проявляется в степени интенсивности проявления личных целей, стремлений, ориентаций членов организации. В рамках Активменеджмента [4,5] предложено семь уровней социкогнитивной активности сотрудников организации (таблица 1).

Приведенные в таблице семь уровней социокогнитивной активности сотрудников можно сконцентрировать в три основных типа: наблюдатели, исполнители и генераторы.

Таблица 1 – Уровни социокогнитивной активности (СА)

Уровни СА	Описание личных качеств и межличностных отношений
1. Самый низкий уровень СА (синий)	Реалист, скептик, необщительный, скрытый, нытик, проявляет подозрительность, мстительный, стиль мышления основан на опыте и практичности, одиночка, критически относится к другим мнениям, чувствителен к критическим замечаниям, непоследован в суждениях и действиях, верит в несправедливость действий коллектива по отношению к нему, недоверчивый, ироничен, быстро обижается.
2. Низкий уровень СА(голубой)	Мягкий, восприимчивый, высоко тревожный, вежливый, неуверенный в себе, инертен в принятии решений, апатичен, зависим от отношения к нему важных членов коллектива, однако, страдает от невнимания с их стороны, чересчур скрупулёзно критикует каждую идею, которая угрожает его стабильности, нуждается во всеобщем уважении, ожидает помощи и совета, самокритичен.
3. Средний уровень СА (зеленый)	Непритязательный, скромный, внешне сдержанный, способен утешать (подбадривать), слушает мнения окружающих, послушно выполняет свои обязанности, склонен к поддержке сильных личностей, пассивный, интроверт, заботится о морали, подавленный, низкое чувство собственного достоинства, под чужим влиянием может принять ответственный риск, аккуратен в работе, избегая большого количества контактов и социальных ролей, ранимый, зациклен на своих проблемах.
4. Гармоничный уровень СА (светло-зеленый)	Склонен к сотрудничеству, гибкий, ориентирован на компромиссы, сознательно подчиняется правилам, испытывает энтузиазм в достижении поставленных целей, готов придти на помощь, общительный, эмоционально стабильный, низкий уровень агрессии, чувство собственного достоинства зависит от мнения окружающих, стремление участвовать в коллективных (групповых) проектах, возбужденный, нуждается в признании авторитетных членов коллектива, энтузиазм, стиль мышления – метафоричный и глобальный (всеобъемлющий).
5. Достаточный уровень СА (желтый)	Упрямый, настойчив в достижении целей, энергичный, спонтанный, требовательный, прямолинейный, открытый, строгий, бескомпромиссный, ироничный, вспыльчивый, твердость целей и направлений, практицизм без основы на свой опыт, чувство справедливости своей правоты, чувство враждебности или защиты, когда критикуют, непосредственность.
6. Высокий уровень СА (оранжевый)	Уверенный, независимый, склонен к соперничеству, обходительный, сильное самоуважение, чувство превосходства, имеет тенденции к наличию собственного мнения, расчетливый, властолюбивый, хвастливый, стремиться к доминированию над коллегами, связанное с самодовольством, дистанцированность, эгоицентризм, соперничество, созидательный стиль мышления, мнения других людей отвергаются, сое личное мнение – догма, отсутствие подчинения (нормам, правилам).
7. Самый высокий уровень СА (красный)	Самоуверенный, оптимистичен, мотивация достижения (достигатор), принимает быстрые решения, сильная тенденция к самовыражению, быстрая реакция, энергичен, нетерпим к критике, переоценивает свои возможности, сильная личность, хороший организатор и наставник, доминирует, экстраверт, стремление к лидерству, стиль «здесь» и «сейчас», активно влияет на других людей, деспотичен, занимает агрессивные позиции, стремление вести и склонять людей по своей воле, дидактическое мышление.

К «генераторам» относят (Таблица 1) сотрудников с высоким и очень высоким уровнем социокогнитивной активности, оранжевый и красный; «исполнители» имеют преимущественно зеленый, светло-зеленый и желтый уровень социокогнитивной активности, а «наблюдатели» характеризуются самым низким и низким уровнем активности, соответственно, синий и голубой уровень.

«Наблюдатели» характеризуются рассудительностью и благоразумием, они не склонны к риску и приключениям. Их сильный скептицизм и критичность – надежная гарантия любого проекта, т.к. они увидят препятствия, недостатки и слабые места прежде, чем произойдут финансовые потери. Однако преувеличенная критичность и сверхосторожность могут затормозить развитие реально интересных и новых и эффективных идей. Поэтому, для них важно определить границы их критики и адаптировать под цели и благо организации и коллектива.

«Исполнители», сотрудники со средним и выше среднего уровнем социокогнитивной активности, очень хороши как исполнителей любых идей. Но они проигрывают генераторам идей (предпринимателям) в тактике. Их сильные черты: бизнес упорство, внимание к деталям, способность решать сложные задачи, постоянство, последовательность. Участие таких людей в выполнении любых проектов абсолютно необходимо, если вы хотите достичь реальных результатов.

«Генераторы» обладают богатым творческим (созидательным) потенциалом, оригинальным мышлением и инициативой. В необычных сочетаниях обычных элементов они способны увидеть новые возможности для эффективного творческого решения. Такие люди незаменимы в любом бизнес сообществе, группе, коллективе, организации, т.к. их инициативы можно найти в начале каждого дела. Однако, иногда есть риск «застрять» в своих идеях: они могут предлагать столько идей и гипотез, что даже сами их толком не понимают. Чаще всего, они заинтересовываются в одном проекте, в котором они уверены, что не допустят ошибок. Они не сильны в выполнении своих идей: они не фанаты трудоемких задач с большим количеством деталей. Этот склоняет их к выходу из проекта и с энтузиазмом начать что-то другое.

Необходимость выявления уровня проявления СА у различных сотрудников организации необходима для выделения доминирующего уровня, социокогнитивного кода (СКК) организации, это позволит определить существующей на данный момент фазу организационного развития и определить стратегические цели дальнейшего развития предприятия. Поведение членов организации, их деятельность и ее эффективность зависят от их уровня СА, он так же влияет на их отношение к изменениям в условиях кризиса или стабильного развития предприятия.

Фазы организационного развития, основанные на СКК, описывают отношение между позицией организации в деловой среде, уровнями бизнес-процессов в организации и социокогнитивными процессами. Фазы объясняют, как разные уровни СА и интенсивность СК процессов влияют на изменение условий окружающей среды (положение организации) в процессе перехода от одной фазы к другой.

Активменеджмент в рамках научной парадигмы конфигурационного подхода предлагает следующую классификацию периодов развития организации и соответствующие их архетипы (таблица 2) [5,6].

Таблица 1 – Архетип организации, основанный в рамках конфигурационного подхода

Периоды организационного развития	**Организационные архитипы**
Конфигурация роста	Архитип роста
Конфигурационная трансформация роста	
Конфигурация ограничения роста	Архитип ограничения роста
Конфигурационная трансформация ограничения роста	
Конфигурация Уменьшение	Архитип уменьшения
Конфигурационное Трансформация Уменьшение	
Конфигурация инерции	Архитип инерции
Крнфигурационная трансформация инерции	
Конфигурация неопределенности	Архитип неопределенности
Конфигурационная трансформация неопределенности	

Архетип организации – целостный образец организационных действий для определенных условий, которые определяют интеграцию организационных признаков. Архетипы рассматривают как унаследованные способы мышления и поведения. Эти унаследованные стереотипы формируют коллективное представление, которые составляет сущность любой организации и то, как она работает и управляется. Архетип – это в определенном смысле символ, который формируется на основе подсознательного уровня убеждений, поведения, ценностей сотрудников и организации в целом. Они влияют на то, как процессы, изменения и другие организационные признаки объединены в пределах различных фаз организационного развития.

Цели, которые преследует такого рода исследование можно сформировать следующим образом. Определение внутренней организационной атмосферы (социокогнитивных процессов) на индивидуальном и организационном уровнях позволит выявить готовность к изменениям и уровень сопротивления у сотрудников предприятия, а так же уровень инерции и активности (гибкости) работников, их отношение к риску и поведенческие характеристиках. Эти результаты в свою очередь оценят внутренние условия социокогнитивной деятельности фирмы, ее действия, решения и конкурентные позиции в бизнес окружении.

В процессе исследования можно определить структуру социокогнитивных типов сотрудников предприятия (рисунок 1).

Диаграмма показывает, что, например, в такой организации преобладают исполнители, наблюдатели и генераторы находятся примерно в равных пропорциях.

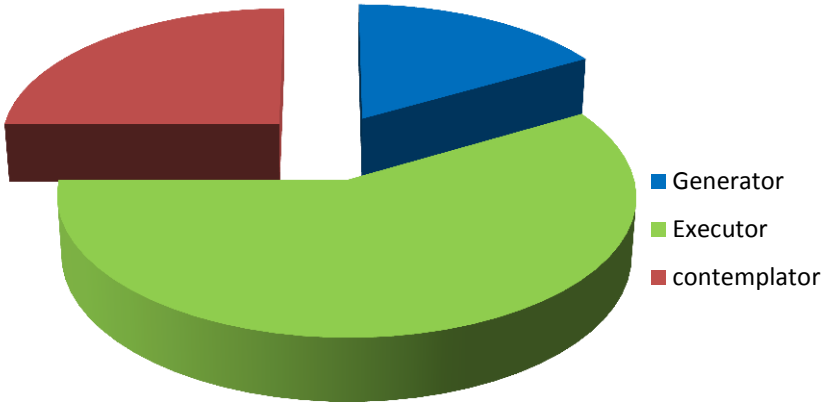


Рисунок 1 – Структура социокогнитивных типов

В соответствии с социокогнитивным кодом сотрудников организации определяется стадия ее развития, существующий в настоящий момент архетип и положение в бизнес окружении. Так предприятие с подобным СКК находится в фазе развития, стабильности (инерции), что соответствует четвертому архетипу (рисунок 2).

Фаза развития организации	**Рост**		**Предел роста**	**Спад**	**Стабильность (инерция)**			**Спад (неопределенность)**	
Уровень СА в организации и его изменение во времени и фазах организационного развития					**Позиция** Оберег				
Положение во внешней деловой среде	Зарождение		Развитие	Зрелость	Стабилизация			Неопределенность	
Оптимальный архетип	Архетип I		Архетип II	Архетип III	Архетип IV			Архетип V	
Стратегические целевые установки	Осторожный вход на рынок	Развитие рынка	Выборочный рост	Установка превосходства	Отстаивание лидерства	Выборочная экспансия	Минимизация рисков	Увеличение эффективности	Минимизация потерь

Рисунок 2 – Фаза развития организации

Существующая ситуация символизирует опыт, зрелость, кристаллизацию и формирование организационного знания. У организаций в этом положении есть очень хорошие перспективы, чтобы стать и присоединиться к группе лидеров. Чтобы сделать это, важно использовать умело организационный потенциал (особенно лидеров), чтобы развить организационные способности для противостояния конкурентам. Задача для лидеров – развить рынок. Задача для организации в этом положении – использовать результаты работы лидеров. Особенность этого положения – у организации есть хорошие микро и макро-условия для ведения бизнеса. Однако, условия рынка и отрасли для такой организации далеки от идеала. Рынок и отрасль находятся все еще в процессе развития. Но во время этой стадии они начинают развиваться и кристаллизоваться. Поэтому, необходимо для организации установить свое превосходство и справиться с большей долей на рынке. Неблагоприятное состояние рынка для организации может быть объяснено фактом, что организация еще не получила достаточную долю на рынке или потеряла часть своей рыночной доли. Неблагоприятные отраслевые условия могут быть объяснены сильной конкуренцией и сильным давлением поставщиков или покупателей. Поэтому, стратегическая цель по установлению превосходства нацелена на борьбу с конкуренцией и увеличение процентов прибыли через повышение продуктивности. У такой организации есть необходимые внутренние и внешние условия.

Далее обычно проводится несколько видов анализа разных аспектов деятельности предприятия и сотрудников во внешней и внутренней среде организации. Такие как, конкурентный анализ организации, анализ необходимых изменений, анализ когнитивных признаков, исследование уровня профессионального выгорания работников, анализ личной и организационной ригидности, анализ коммуникационного взаимодействия, исследование коммуникативных качеств сотрудников.

Так цель конкурентного анализа организации состоит в том, чтобы установить, насколько эффективно организация использует внутреннюю творческую среду для создания и увеличения конкурентоспособности. Метод исследования показывает потенциал, который может использоваться руководителями, чтобы увеличить конкурентоспособность через оказание внимания этим социокогнитивным аспектам и увеличивая их использование.

Принципиальным фактором в управлении человеческими ресурсами предприятия в частности и планирования стратегии развития организации в целом является определение необходимости изменений на предприятии и готовность сотрудников к этим изменениям. Такое исследование выявляет неиспользованный потенциал, что в свою очередь позволяет наметить направления развития организации.

Не менее важная составная часть управления человеческими ресурсами организации является оценка профессионального выгорания сотрудников предприятия.

Профессиональное выгорание – является синдромом, который развивается из-за постоянного напряжения и приводит к истощению

эмоциональных и личных ресурсов, потере активности в сотруднике. Отрицательные чувства людей с высоким уровнем выгорания связаны с потерей смысла их профессиональной деятельности, потерей способности к самореализации, потерей личной перспективы. Отчаяние из-за отсутствия результата или безразличия и непонимания со стороны партнеров, приводит к девальвации усилий и потере смысла деятельности.

Метод исследования профессионального выгорания по системе Активменеджмента показывает уровень выгорания и насколько эффективность сотрудников соответствует их потенциалу, и уровень удовлетворенности работников. В результате чего можно определить, на сколько уменьшается эффективность организации. Так же возможно определение критериев, способствующих профессиональному выгоранию, например, уменьшение интереса сотрудников к работе, частые конфликты между ними, низкая сопричастность коллектива как команды, раздражение.

Цель анализа коммуникационного взаимодействия – выявить и измерить взаимоотношения и потоки между людьми, группами, отделами и т.д. внутри организации и информационно-познавательных процессов других юридических лиц. Анализ показывает, что одной из причин растрачивания активности может быть большое количество формальных и неформальных коммуникаций, совершаемых сотрудником для нахождения нужной ему по работе информации. Вопрос следующий: почему сотрудник не может найти нужную информацию через минимальное количество взаимодействий или через официальные каналы, а вынужден прибегать к большому количеству информационных каналов. Единицей анализа в социальных сетях является не индивидуум, а общность, коллектив и связи между участниками групп. Метод сетей сфокусирован на парах (два действующих лица и их связи), тройках (три действующих лица и их связи) или на более больших системах (подгруппы людей или целые сети).

Комплекс описанных в данной статье направлений исследования деятельности предприятия в рамках Активменеджмента выявляет его сильные и слабые стороны, оценивает потенциал, как используемы, так и неиспользуемый. Это в свою очередь позволяет вывести бизнес-планирование организации на новый уровень стратегического видения, а так же определить план мероприятий по развитию человеческих ресурсов фирмы. Безусловно, Активменеджмент не является панацеей, однако такого рода анализ увеличивает вероятность безболезненного прохождения организационных изменений, в которых нуждается каждое предприятие в определенные этапы своего развития, а так же спрогнозировать необходимость этих изменений и подготовиться к ним на организационном, структурном, содержательном, управленческом и человеческом уровнях.

Список использованных источников

1. Herlin, Philippe Finance : le nouveau paradigme : Comprendre la finance et l'économie avec Mandelbrot, Taleb / P. Herlin. – Kindle Edition. – France: Eyrolles, 2010. – 207 p.

2. Лашкова, Е.Г. Управление смыслом в организации: понятие, перспективы, проблемы / Е.Г. Лашкова, S. Solotareff // Вестник Российской Академии естественных наук (Западно-Сибирское отделение). Вып. 20 / Российская Академия естественных наук ; К.Г. Громов, В.Г. Лукьянов, В.Н. Нестеров, [и др.] ; отв. ред. Е.В. Протопопов. – Новокузнецк : Издательский центр СибГИУ, 2017. – С. 209–213.

3. Solotareff, Stephane Управление человеческими ресурсами предприятия в системе активменеджмента / S. Solotareff, В. Смирнов, Е.Г. Лашкова // Социальное развитие современного российского общества : достижения, проблемы, перспективы : сборник научных трудов. – Новокузнецк : СибГИУ, 2011. – С. 114–125.

4. Solotareff, Stephane Управление смыслом в контексте современного подхода к управлению организацией / S. Solotareff, Е.Г. Лашкова // АвтоГазоЗаправочный Комплекс+ Альтернативное топливо : международный научно-технический журнал. – 2011. – № 6 (60). – С. 29–32.

УДК 659.4:336.14

Бюджет коммуникационной кампании в контексте маркетинговой деятельности организации

к.т.н., доцент Лашкова Е.Г. [1], к.т.н., доцент Куценко А.И. [1], Михайлова Т.А. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены основные представление об информационно-коммуникационной кампании. Показаны принципы разработки стратегии формирования коммуникационной кампании в деятельности организации. Изучены основные направления формирования бюджета кампании в рамках маркетинговой стратегии организации. Предложены основные направления оптимизации бюджета коммуникационной кампании для ФГБО ВО «Сибирский государственный индустриальный университет».

Ключевые слова: информационно-коммуникационная кампания, бюджет, образовательные услуги, социальные сети.

Информационно-коммуникационная кампания предприятия является неотъемлемой частью ее маркетинговой стратегии. Сами коммуникации планируются и выстраиваются исходя из целей и задач, стоящих перед организацией в области продаж и продвижения товаров или услуг, продвигаемых на рынок.

Коммуникационная стратегия предприятия является синтезом стратегии и коммуникации, частью коммуникативного взаимодействия или коммуникативного поведения, в которой разнообразные невербальные и вербальные средства используют для достижения определенной коммуникативной цели. Важнейшая задача коммуникационной стратегии заключается в обеспечении информационной поддержки при развитии бренда. Коммуникационная стратегия основывается на позиционировании, медийной и

креативной стратегии, и является набором наиболее результативных инструментов воздействие на целевые аудитории и определенную программу по применению данных инструментов.

Разработку коммуникационной стратегии осуществляют, отталкиваясь от актуальных потребностей рынка, учитывая предпочтения целевой аудитории, и иные факторы. Основной целью разработки коммуникационной стратегии является управление взаимодействием бренда и потребителя, формирование действенного и прогнозируемого общения потребителей с брендом, улучшение бренда, исходя из мнения потребителя, запросов рынка и времени. Во время разработки коммуникационной стратегии рассматриваются задачи, формируют коммуникативное сообщение (message) и коммуникационную цель, определяют главные элементы, при помощи которых будет происходить результативная передача сообщений целевой аудитории. Разрабатывают и реализуют коммуникационную стратегию при помощи формирования коммуникационной политики предприятия [1,2].

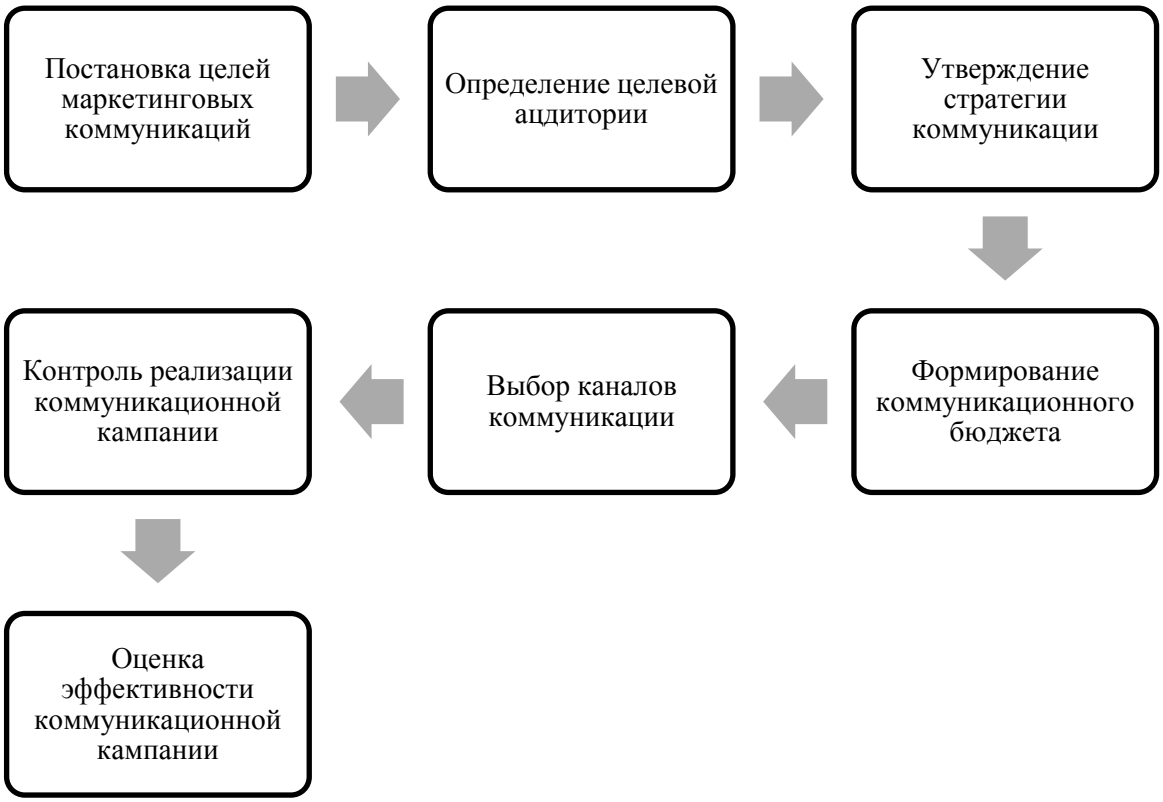


Рисунок 1 – Процесс формированию коммуникационной стратегии

При планировании уже конкретной коммуникационной кампании, требуется иметь четкое представление о временном интервале, который необходим для достижения выбранных целей. Чтобы кампания закончилась успешно, лучше определиться со временем, которое требуется для реализации всех пунктов планирования коммуникационной кампании. В планирование коммуникационной кампании входит и определение бюджета, который будет необходим при ее реализации. Но более распространен обратный вариант:

исходя из определенного бюджета планируют затраты на каждую фазу прохождения кампании [3].

Имеется несколько методов бюджетирования, которые наиболее часто применяются во время формирования стратегии маркетинговых коммуникаций [4,5].

Метод процента от продаж текущего года или прогнозируемых продаж будущего года. Главный его недостаток заключается в том, что при его использовании продвижение становится следствием, а не определяющим фактором в отношении к доходам и продажам компании. Следовательно, появляется обратная зависимость: вместо стимулирования продаж, например, в период общего спада на рынке, сокращают затраты на продвижение.

Процент от оборота в предыдущем году является наиболее простым методом, при этом он вполне эффективный в ситуациях, когда рынок довольно статичен относительно спроса и общей конкурентной активности. И все же, этот метод является немного рискованным, поскольку в нем не учитываются возможные изменения среды, как внутренней, так и внешней.

Метод конкурентного сравнения. Основа этого метода бюджетирования заключается в соответствие расходам конкурентов. Его достаточно очевидный недостаток заключается в сложности определения базовой величины расходов конкурентов. Рискованность этого метода также вполне понятна, поскольку неясно, чем конкурент руководствуется при определении своего бюджета продвижения, а также из-за того, что характеристики двух конкурирующих фирм на рынке, их стратегии и возможности могут коренным образом отличаться.

Метод фиксированной величины, которая не связана с продажами. Фиксированная величина может быть установлена, основываясь на опыте, «метода проб и ошибок» или основываться на «экспертном мнении». Этот метод чаще всего называют «совершенно неприемлемым и несостоятельным для современных условий».

Метод целей и задач. Этот метод в основном ориентируется на содержание коммуникационной кампании, нежели на ее воздействии, на объем продаж. При применении данного метода бюджет формируют в виде суммы расходов на каждое коммуникационное мероприятие, которое необходимо для выполнения определенных функций маркетинговых коммуникаций и достижения выбранных целей. При бюджетировании согласно методу задач и целей вначале устанавливается коммуникационная цель компании, затем определяют необходимое для достижения этих целей количество контактов с целевой аудиторией, после этого определяют стоимость этих контактов, которая и будет являться величиной коммуникационного бюджета.

Сводный бюджет комплекса коммуникаций является суммой финансовых средств, которые предполагают направить на его отдельные элементы, и рассчитывают его разнообразными методами: вероятных расходов, соответствия конкурентам, фиксированного процента, основываясь на целях и задачах наибольших расходов и т. д.

В работе была проанализирована коммуникационная политика ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» и основные

направления ее бюджетирования исходя из финансовой деятельности учебного учреждения. Сложности в финансировании организации не всегда позволяют в значительной степени увеличить затраты на коммуникационную политику университета. Однако без организации и проведения постоянных коммуникационных мероприятий с внешней и внутренней средой невозможно вести деятельность на рынке образовательных услуг, особенно в условиях существующей жесткой конкуренции на этом рынке. Поэтому внимание к выбранным коммуникациям и необходимость оптимизации коммуникационного бюджета актуальна [6].

К основным направлениям деятельности СибГИУ в области коммуникаций можно отнести: формирование коммуникаций со средствами массовой информации, организации и поддержание связей с целевыми аудиториями, установление и поддержание коммуникаций с государственными и общественными организациями и объединениями.

В таблице 1 приведены достоинства и недостатка коммуникационной деятельности ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет».

Таблица 1 – Обобщенная таблица сильных и слабых сторон коммуникационной деятельности СибГИУ

Достоинства	Недостатки
Реклама	
1. Информирование потенциальных потребителей о достоинствах услуг 2. Охват территориально распределенного рынка 3. Возможность корректировки во времени 4. Мобильность	1. Отсутствие или слабая обратная связь с заказчиками 2. Достаточно высокие общие расходы 3. Невозможность индивидуального подхода, личного контакта с покупателями
Прямые продажи	
1. Широкие возможности личных коммуникаций, диалога с заказчиками 2. Наличие эффективной обратной связи с потенциальными заказчиками 3. Избирательность и адаптация к характеристикам заказчика 4. Возможности непрерывных коммуникаций и вовлечение через заказчиков новых клиентов	1. Высокие удельные затраты, приходящиеся на одного заказчика 2. Невозможность охвата рынка, расположенного на большой территории 3. Большие затраты, связанные с привлечением и обучением персонала
Связь с общественностью	
1. Обеспечение заказчиков достоверной, представительной информацией 2. Более эффективное восприятие заказчиками 3. Широкий охват потенциальных заказчиков 4. Возможность эффективного представления образовательных услуг ВУЗа	1. Сосредоточение главного внимания не на характеристиках предлагаемых услуг и имидже ВУЗа, а на общих вопросах развития рынка 2. Эпизодический характер коммуникаций

Продолжение таблицы 1

Достоинства	Недостатки
Стимулирование сбыта	
1. Хорошая интеграция с другими видами продвижения услуг СибГИУ (рекламой, личной продажей) 2. Ориентирование на незамедлительное принятие решения 3. Возможность осуществления собственными силами и средствами СибГИУ 4. Создание привлекаемости СибГИУ	1. Краткосрочность и непостоянство 2. Сложность определения успешности принятия положительного решения 3. Сравнительно невысокие затраты

В результате анализа затрат выявлены проблемы в области коммуникационной деятельности СибГИУ. В качестве основных можно выделить следующие:

1) увеличение расходов на рекламу;

2) неэффективное использование Интернет-ресурсов;

3) неэффективность отдельных приемов по продвижению образовательных услуг;

4) отсутствие специально разработанных методик продвижения СибГИУ;

5) отсутствие общего отдела по работе с общественностью с целью продвижения образовательных услуг СибГИУ.

В рамках данной работы были разработаны коммуникационные мероприятия, направленные большее присутствие университета в интернет-среде. Интернет-коммуникации в определенной степени менее затратны, позволяя при этом иметь значительный охват целевой аудитории.

В работе предложен план коммуникационной кампании на период деятельности приемной комиссии 2019 г. по продвижению СибГИУ в социальных медиа (таблица 2).

Таблица 2 – Бюджет на внедрения технологии платной рекламы по продвижению СибГИУ в социальный сетях

Вид Интернет рекламы	Характеристика	Стоимость в месяц, руб.	Стоимость в год, руб.
Таргетированная реклама	Объявления небольшого размера в личных аккаунтах. Направлена изначально на конкретные группы людей	3500	42000
Реклама в приложениях	Использовать в играх, на сайтах. Выступить спонсором	2100	25200
Организация и участие в конкурсах	Организация конкурса на сайте СибГИУ. Периода – 1 раз в три месяца. Приз – внеконкурсное зачисление	25000 (1 раз в три месяца)	100000
Всего			167200

Эти коммуникационные мероприятия в социальных медиа, которые позволяет при существующих затратах сформировать более интенсивный информационный поток и качественную прямую и обратную связь с целевыми аудиториями.

Список используемых источников

1. Лашкова Е.Г. Организация и проведение коммуникационных кампаний : учебник для вузов / Е.Г. Лашкова, А.И. Куценко. – Москва : Академия, 2014. – 270 с. – (Высшее профессиональное образование. Бакалавриат. Реклама и связи с общественностью).

2. Куценко, А. И. Коммуникационные стратегии развития и управления учреждениями высшего профессионального образования : монография / А.И. Куценко, Е.Г. Лашкова ; Сиб. гос. индустр. ун–т. – Новокузнецк : Издательский центр СибГИУ, 2016. – 111 с.

3. Морозова, Н. А. Управление коммуникациями в организации / Н.А. Морозова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 173–181.

4. Лафта Дж. К. Менеджмент : учебное пособие / Дж. К. Лафта – Москва : ТК Велби, 2005. – 592 с.

5. Михайлова Т.А. Бюджет коммуникационной кампании и его отимизация / Т. А. Михайлова // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12.7 (27). – С. 341–343.

УДК 659.126

Бренд регионального университета в формации «Университет 3.0»

к.т.н., доцент Лашкова Е.Г. [1], к.т.н., доцент Куценко А.И. [1], Попова А.Д. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены различные подходы и модели к формированию бренда высшего учебного заведения, показана потребность в особом брендировании вуза при переходе его к новой формации «Университет 3.0». Рассмотрены основные составляющие бренда на которые необходимо опираться при разработке бренда формата вуза «Университет 3.0»

Ключевые слова: бренд, «Университет 3.0», модели бренда образовательного учреждения, рынок образовательных услуг.

В данное время эксперты пришли к выводу о переходе университетов в новую формацию «Университет 3.0» направленный на коммерциализацию университета внутри региона и за его пределами. Университет 3.0 также имеет название «предпринимательский университет», в российской литературе ему дали определение Г.Н. Константинов и С.Р. Филонович, по их мнению, предпринимательский университет – «это высшее учебное заведение, которое систематически прилагает усилия по преодолению ограничений в трех сферах – генерации знаний, преподавании и преобразовании знаний в практику – путем

инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействия с внешней средой» [1].

А.О. Грудзинский рассматривает коммерческий университет как: «1) организацию, базирующуюся в своей деятельности на целевой инновации, способную работать в условиях риска и динамичного спроса; 2) экономически эффективную организацию, занимающуюся прибыльной деятельностью и опирающуюся в первую очередь на свои собственные возможности; 3) либеральную организацию с гибким сетевым построением; 4) организацию, в которой ключевыми факторами являются люди, группы и их комплектность, где работа людей основана на балансе выгоды и риска; 5) организацию, у руководства которой на первом месте стоит не планирование и контроль действий работников, а их всемерная поддержка в деятельности в рамках стратегии организации, для чего руководство максимально делегирует права и ответственность исполнителям; 6) организацию, которая повернута лицом к потребителю и позволяет своевременно и гибко реагировать на изменение его требований» [2].

Университет 3.0 становится центром притяжения для технологических предпринимателей и местом генерации знаний и новых технологий. В условиях современной конкуренции провести значимое международное исследование на мировом уровне или совершить крупное научное открытие возможно только при кооперации университета, являющегося центром структуры, и различных научно-исследовательских организаций, инвесторов и фирм, оказывающих профессиональные управленческие и операционные услуги. Компании и научно-исследовательские центры располагаются на территории университета, что значительно упрощает их коммуникацию, получение консультаций от профессоров университета и привлечение к разработкам студентов. Университет 3.0 создает вокруг себя предпринимательскую экосистему, привлекая лучшие умы со всего мира.

На рынке образовательных услуг ВУЗы по всей России должны обеспечивать высококлассный уровень образования, научно-исследовательскую деятельность, а также иметь репутацию лидера в научно-образовательной среде, высокий рейтинги в рамках перехода на новую формацию «Университет 3.0».

Университеты активно внедряют и используют технологии брендинга в механизмы стратегического планирования. Для правильного формирования бренда высшего учебного заведения нужно подобрать правильные подходы и актуализировать в полном комплексе маркетинга вуза. Высококонкурентный рынок обязывает образовательные учреждения высшего образования внимательнее подходить к принятию стратегических решений касаемо внешней среды высших учебных заведений, которые в конечном итоге должны обеспечить достижение устойчивого положения на рынке и постоянный приток потребителей образовательных услуг и лояльность к вузу. Подобные результаты возможны лишь при наличии положительного имиджа и сильного бренда, базой которого на высоком уровне служит организационная культура и качество образовательных услуг, в том числе грамотное соотношение всего комплекса маркетинга вуза [3].

Понятие «бренд образовательного учреждения» используется теоретиками и практиками достаточно часто, но основное содержание данного понятия при этом

не раскрывается. Под брендом образовательного учреждения следует понимать систему, связывающую вместе продукт, имидж, образ марки в сознании потребителя, а также видение производителем образов предоставляемой услуги, марки вуза и основных характеристик потребителей [4].

Формирование бренда вуза в России ранее складывалось исторически, но с изменениями в экономике вузам стало сложнее повышать свою конкурентно способность и брендированием учебного заведения стали заниматься профессионалы. Брендирование высшего профессионального образования длительный и сложный процесс, на сегодняшний день не разработана единая система формирования бренда высшего учебного заведения, это связано с уникальностью каждого университета и индивидуальной стратегией формирования бренда университета [5].

Существуют несколько моделей брена образовательного учреждения. К наиболее известным можно отнести:

– семикомпонентная модель корпоративного имиджа;

– марочная стратегия образовательного учреждения;

– модель брендинга, основанная на ключевых компетенциях вуза в условиях информационного общества;

– многоуровневая модель брендинга вуза;

– модель функционирования бренда С. Дэвиса и Д. Холта;

– модель «Высшей школы актуального образования»;

– модель бренда вуза, сформированная М.В. Селюковым и Н.П Шалыгиной;

– модель «Колесо образовательного бренда».

Проведенное сопоставление существующих моделей бренда позволило сделать вывод, что модели не противоречат друг другу, а способствуют совершенствованию концептуальных подходов, повышению их практической значимости. Учитывая специфику брендинга в системе высшего профессионального образования (ВПО), оптимальным будет применение двух взаимодополняющих современных моделей, подобранных индивидуально для вуза. Все из представленных моделей используют в своей основе две составляющие - обеспечение качества образовательной услуги и трансляция её уникальности посредством бренд-коммуникаций.

Использование брендинга в управлении высших учебных заведений является современным инструментом для получения конкурентного преимущества и ответом на современные требования рыночной среды. Исходя из этого, подкрепляющие процесс образования ключевые компетенции становятся важным источником дифференциации, поскольку связаны с применением новейших информационных технологий в обучение и непосредственно влияющих на имидж бренда вуза рынке образовательных услуг [7].

Практика показывает, что имидж большинства российских вузов формировался стихийно. Сегодня региональные образовательные учреждения находятся в уникальном положении, единовременно занимая стартовую позицию, на новом этапе своего развития. Именно целенаправленно выстраиваемый бренд опорного университета будет основой реализации

успешной коммуникационной программы в целом [7].

Платформа бренда, его идентичность, миссия, ценности и видение – это ключевой инструмент определения основных характеристик бренда, определенное преимущество, позволяющее дифференцироваться в конкурентной среде и эффективно управлять брендом. Характер бренда опорного университета: технологичный, инновационный, наукоемкий, перспективный, – должен отражать его индивидуальную специфику. Являясь опорным вузом региона, бренд образовательной структуры следует формировать в соответствии с приказом Минобрнауки России от 17 февраля 2017 года №161 и с программой продвижения территориального образования в целом. И вместе с тем, в нем должны отражаться основные позиционные качества регионального университета формации «Университет 3.0». При этом следует учесть, что на первоначальном этапе образовательные учреждения будут действовать в рамках ребрендинга.

Рынок образования, и возрастающая конкуренция заставят вузы быстрее приспосабливаться к потребностям общества. Однако данная ситуация таит в себе определенную опасность для долгосрочной перспективы развития университета, который не может быть таким же подвижным, как коммерческая компания. Вуз не может постоянно изменяться вслед за изменениями рынка, а должен следовать своей особой миссии, обеспечивая высокое качество обучения и научно-инновационных работ [5].

Информационно-имиджевая политика Сибирского государственного индустриального университета ставит своей целью создание и тиражирование образа университета как современного центра образования и науки, чьи услуги востребованы городом, регионом, страной и миром. Содержание имиджа воплощено в бренде университета и органично связано его студентами. Образ университета, который описывает вуз в документе посвященный 85летию учреждения – это достижения его выпускников и талантливая молодежь – абитуриенты, студенты, аспиранты, утверждающие себя в учебе, науке, общественной деятельности [8].

Имиджевая политика университета реализуется по нескольким направлениям:

– прямая официальная и неофициальная трансляция ценностей, целей университетской деятельности, реализуемая через систему регулярных мероприятий, встреч, контактов, совещаний, семинаров, конференций, круглых столов, публичных лекций;

– регулярные выступления на телевидении, публикации в газетах и журналах. Вуз информирует общество об актуальных стратегических приоритетах, о решении тактических задач, стоящих перед университетским сообществом, об успехах в достижениях и реализации планов, о стратегических партнерах. Согласно данным общеуниверситетского мониторинга, СМИ ежемесячно получает более 100 откликов на производимые информационные поводы [8];

– главным каналом трансляции имиджа университета выступает его сайт, который информирует о деятельности вуза, он содержит практически все необходимые информационные ресурсы и со временем превращается в

публичную площадку для конструктивного диалога и современный орган управления стратегией научного, инновационного и культурного развития [9].

Важную роль в реализации образовательной политики СибГИУ играет взаимодействие образовательных учреждений с организациями и предприятиями различных отраслей и сфер деятельности в целях продвижения новых технологий в производство и управление, а также с целью повышения квалификации кадров для инновационной деятельности.

Основное свойство Университета 3.0 – возможность управлять результатами интеллектуальной деятельности, формировать предпринимательскую экосистему, развивать городскую среду и региональную. Университет обязан быстро откликаться на все изменения современной и динамично развивающейся жизни. Университету третьего поколения необходим новый организационный формат для достижения трех своих целей. На рисунке 1 представлены те изменения, которые предполагаются в деятельности и функционировании Университета 3.0.

Рисунок 1 – Изменение в свойствах «Университета 3.0»

Для более точного определения характеристик, которые можно использовать для создания бренда университета нового поколения или «Университет 3.0», необходимо взглянуть на него с точки зрения потребителя, поскольку бренд создается только в голове его целевой аудитории. Это значит, что существует большая разница между тем, что закладывает в свой бренд вуз, и тем, что думает о нем потребитель. Для точного определения пути восприятия информации о бренде со стороны потребителей можно использовать специальный инструмент: «Колесо бренда». В данной модели атрибуты описывают продукт как физический объект. Выгоды представляют собой общие результаты использования потребителем брэнда. Ценности – характеристика более высокого порядка, так как на этом уровне идет описание эмоций, которые потребитель испытывает при контакте с брэндом. Личность – достаточно широко используемая в теории и практике брэндинга характеристика, которая позволяет

метафорически представить брэнд в виде человеческих качеств. Основа бренда – это совокупная составляющая всех предыдущих четырех уровней. Это главная, четко сформулированная идея, которая аккумулирует в себе ключевые аргументы для потребителя, который собирается выбрать конкретный бренд [10].

При формировании бренда высшего учебного заведения серьезную роль играет правильно сформированное позиционирование, а также сегментация рынка образовательного учреждения. Для этого необходимо выделение сильных и слабых сторон университета и эффективный анализ микро и макро среды, в которой оно развивается. При создании образовательного бренда необходимо помнить о выбранной учреждением стратегии маркетинга, позиционировании образовательных услуг и самого учреждения, а также о стратегии, разработанной для этого бренда. Идея бренда должна быть едина и понятна каждому потребителю. При переходе вуза на формацию «Университет 3.0» специалистам вуза стоит учесть, что выделяются уже несколько целевых аудиторий, на каждую из которых должно быть выстроено свое позиционирование.

Список используемых источников

1. Константинов, Г.Н. Что такое предпринимательский университет / Г.Н. Константинов, С. Р. Филонович // Вопросы образования. – 2007. – № 1. – С. 49–63.

2. Грудзинский, А.О. Университет как предпринимательская организация / А.О. Грудзинский // Социологические исследования. – 2003. –№ 4. – С. 113–121.

3. Михайлова, О.П. Модель формирования бренда высшего учебного заведения : аналитический обзор / О.П. Михайлова, В.Н. Шепель // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – № 4. – С. 304–312.

4. Нефедова, О. В. Марочная стратегия образовательного учреждения : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Нефедова Олеся Владимировна. – Москва : РЭА им. Г.В. Плеханова, 2006. – 126 с.

5. Герман, Н. Г. Роль бренда в многоуровневой модели образовательной услуги в условиях формирования информационного общества : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Герман Николай Геннадьевич. – Москва : МЭСИ, 2008. – 226 с.

6. Щербакова, Т. Н. К вопросу о формировании имиджа образовательного учреждения / Т. Н. Щербакова // Молодой ученый. – 2012.– № 3. – С. 430–434.

7. Куценко, А. И. Коммуникационные стратегии развития и управления учреждениями высшего профессионального образования : монография / А.И. Куценко, Е. Г. Лашкова ; Сиб. гос. индустр. ун–т. – Новокузнецк : Издательский центр СибГИУ, 2016. – 111 с.

8. Сибирский государственный индустриальный университет. 85 лет в образовании и науке 1930 – 2015 / под ред. Е. В. Протопопова ; Сиб. гос. индустр. ун–т. – Новокузнецк : Издательский центр СибГИУ, 2015. – 278 с.

9. СибГИУ. Сибирский Государственный Индустриальный Университет [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа: http://www.sibsiu.ru/.

10. Попова, А. Д. Составляющие коммуникационной политики предприятия и их влияние на становление и развитие организации / А. Д. Попова ; науч. рук. А. И. Куценко // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке : сборник научных статей. – Новокузнецк, 2017. – Ч. 1. – С. 20–26.

УДК 339.187:004.738

Оценка сайта организации на основе юзабилити как фактор успешных продаж в интернет-среде

к.т.н., доцент Лашкова Е.Г. [1], к.т.н., доцент Куценко А.И. [1], Цыш Т.С. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные базовые подходы к разработке «продающего» сайта, параметры оценки эффективности сайта. Дано понятие юзабилити. Описаны стандартные методики аудита сайта, такие как Яндекс.Метрика и Google Analytics. Особое внимание уделено наиболее современной технологии оценки эффективности «продающего» сайта – eye tracking.

Ключевые слова: сайт, юзабилити, интернет-среда, продажи, eye tracking.

В настоящее время уже невозможно представить продажи только в офф-среде, развитие цифровой экономики требует нового подхода к продвижению и продаже производимых товаров и услуг.

В настоящее время без присутствия в интернет-пространстве говорить об эффективной деятельности и деятельности вообще любого предприятия не представляется возможным. Каждая организация стремиться создать свой сайт, но сайт должен быть «работающим», т.е. давать максимальную возможность для привлечения партнеров, клиентов, покупателей.

При этом необходимо учитывать, что уже на этапе разработке сайта для той или иной организации необходимо проводить тестирование сайта, проверять насколько он эффективно дает возможность достигать поставленных целей и задач, в том числе и в области продаж продукции или услуг.

Гармоничный и грамотный сайт работает на компанию и привлекает клиентов или покупателей. Требования к созданию сайта определяют направление организации и контингент пользователей.

Создание сайта – это комплекс мероприятий, объединяющих в себе разработку дизайна, информационное наполнение, применение веб- и маркетинговых технологий, направленных на удовлетворение потребностей посетителей и владельцев будущего сайта. Данный процесс – продукт совместной работы идейного вдохновителя проекта и команды узкопрофильных специалистов [1].

Со временем выработались конкретные требования к созданию сайтов, придерживаясь которых, можно создавать более успешные Интернет-ресурсы. Рассмотрим более актуальные из них. При всем этом есть простые базовые основы, пренебрежение которыми в значительной степени усложняет ориентирование гостя на сайте. Ниже приведены некоторые из них:

– дизайн сайта должен быть простым, ненавязчивым, но оригинальным. Разработка правильное графическое решение должна соответствовать типу ресурса. Наиболее распространенными являются информационные ресурсы, развлекательные ресурсы, ресурсы, связанные с Интернет-торговлей и так далее;

– грамотный пользовательский интерфейс, максимально удобный, ориентированный на конкретную целевую аудиторию;

– логичная навигация считается тем прибором на веб-сайте, с которым и трудится посетитель. При конструировании сайта чрезвычайно важно, отталкиваясь от структуры месторасположения материалов на вебсайте, разработать максимум комфортную для данной структуры;

– оперативность обновления информации интернет-сайтов позволяет делать ее востребованной и актуальной, а, следовательно, побуждает пользователя к повторным посещениям ресурса;

– качественный контент, соотношение информации, представленной на сайте пользователю. В случае если сайт посвящен конкретной теме;

– использование интерактивных элементов на сайте позволяет разнообразить его информационное содержание, дает возможность организовать механизм обратной связи с посетителями сайта;

– контакты – это обязательное условие: связь должна быть удобной и самой прямой;

– поиск товара или услуги на сайте должен быть настроен максимально грамотно и эффективно;

– максимально упрощенная регистрация и подписка эффективно влияет на положительное отношение пользователей к сайту и увеличивает количество обращений и продаж;

– статистика помогает в анализе работы того или иного сайта.

Эффективным сайт становится после того, как он окупит финансовые затраты на свою разработку и станет стабильным источником дохода. Оценка эффективности сайта периодически необходима любому проекту, ведь технологии поисковых систем неустанно развиваются, за счет чего могут варьироваться алгоритмы ранжирования и прочие показатели, влияющие на трафик и другие показатели качества работы сайта [2].

Оценка эффективности сайта происходит исходя из поставленных целей. Пытаясь разобраться, насколько продуктивной является работа сайта, стоит воспользоваться следующими параметрами:

– посещаемостью сайта;

– числом оставленных заявок через формы обратной связи;

– количеством входящих вызовов на телефонный номер, представленный на сайте;

– проведением специальных акций, подразумевающих размещение информации исключительно на сайте, что даст возможность определить количество его посетителей, подсчитав число пользователей, принявших участие в мероприятии;

– источником трафика, показывающим, откуда на сайт пришли люди;

– определением времени пребывания на страницах сайта;

– определением страниц, с которых начато и которыми закончено посещение сайта, если ресурс покидается раньше, чем просматриваются карточки товара и совершается целевое действие, стоит определить страницу наиболее частого выхода и поработать над ее качеством;

– выявлением страниц-проводников, в роли которых чаще всего выступают главная и основные страницы каждого раздела;

– статистикой показателей отказов;

– определением ключевых фраз, по которым пользователи перешли на сайт;

– социально-демографическими факторами;

– расчетом процентного показателя новых посетителей;

– числом совершенных покупок с сайта [3].

Хотя эффективность продвижения не каждого сайта можно измерить прибылью, продажами или обращениями (лидами), всегда можно и нужно оценивать юзабилити сайта.

Юзабилити – это мера качества пользовательского опыта, приобретенного при взаимодействии с продуктом или системой, например, веб-сайтом, программным приложением и прочего [5].

Юзабилити является удобством пользования сайтом. От него зависит, будет ли пользователям комфортно находиться на сайте, возникнет ли у них желание вернуться или сделать заказ, отправить ссылку друзьям или добавить страницу в избранное. Юзабилити играет очень важную роль при создании сайта, потому что не только прямо влияет на конверсию и доходы, но и как следствие на количество трафика из поиска, количество продаж или заказа товара [5].

В работе был проведен анализ процесса оценки эффективности разработки сайтов в ООО «AXIOMA». Веб-студия «AXIOMA» для оценки эффективности сайтов используют Яндекс.Метрику и Google Analytics. Яндекс.Метрика и Google Analytics – это самые популярные на сегодняшний день системы статистики и анализа посещаемости веб-сайтов.

Яндекс.Метрика представляет собой бесплатный сервис сбора статистики посещений веб-сайтов. Он появился в свободном доступе не очень давно, в 2009 году, однако за это время данный сервис сумел обрести высокую популярность среди вебмастеров. По своей сути, Яндекс.Метрика является счетчиком посещений, который устанавливается на сайт с помощью специального кода. Этот счетчик позволит вам собирать различную информацию о посещаемости сайта, а также группировать посетителей по определенным признакам и категориям.

Google Analytics является крупным сервисом сбора статистики и анализа посещаемости веб-сайтов. Данная система имеет достаточно большие возможности – она не только отслеживает количество уникальных посещений, но и мониторит массу других операций. С помощью Google Analytics можно видеть практически все действия, которые выполняются пользователями на сайте. Например, среднее время пребывания посетителей на сайте, наиболее и наименее популярные среди пользователей веб-страницы и так далее.

Для того чтобы провести оценку эффективности сайта, необходимо определиться, будет производиться аудит уже существующего сайта с целью доработки или изменения, или оцениваться будет принципиально новый сайт.

Для сайта, главной целью которого является продажа товара или услуг наиболее важным показателем среди прочих является конверсия [6,7].

Конверсия – это количественный показатель, отображающий процент посетителей сайта, совершивших нужное целевое действие. То есть количество

людей и заданной выборки, которое на сайте произвели ожидаемое действие (оставили заявку, купили, заказали услугу, позвонили и так далее).

Важно считать цепочку конверсии и отслеживать ее на каждом этапе постоянно. Подсчет конверсии на каждом этапе и называется воронкой продаж. Измеряя показатель конверсии на каждом этапе, можно понять слабые места работы сайта и попытаться улучшить работу на каждом из них. Пример воронки продаж изображен на рисунке 1.

Рисунок 1 – Воронка продаж

Важным якорем для посетителей «продающего» сайта являются его визуальные составляющие, такие как расположение важного контента на сайте, привлекательность банера и его расположение, на чем пользователи задерживают взгляд, являются качественными показателями. Его изучить можно с помощью eye tracking. Схема работы прибора изображена на рисунке 2.

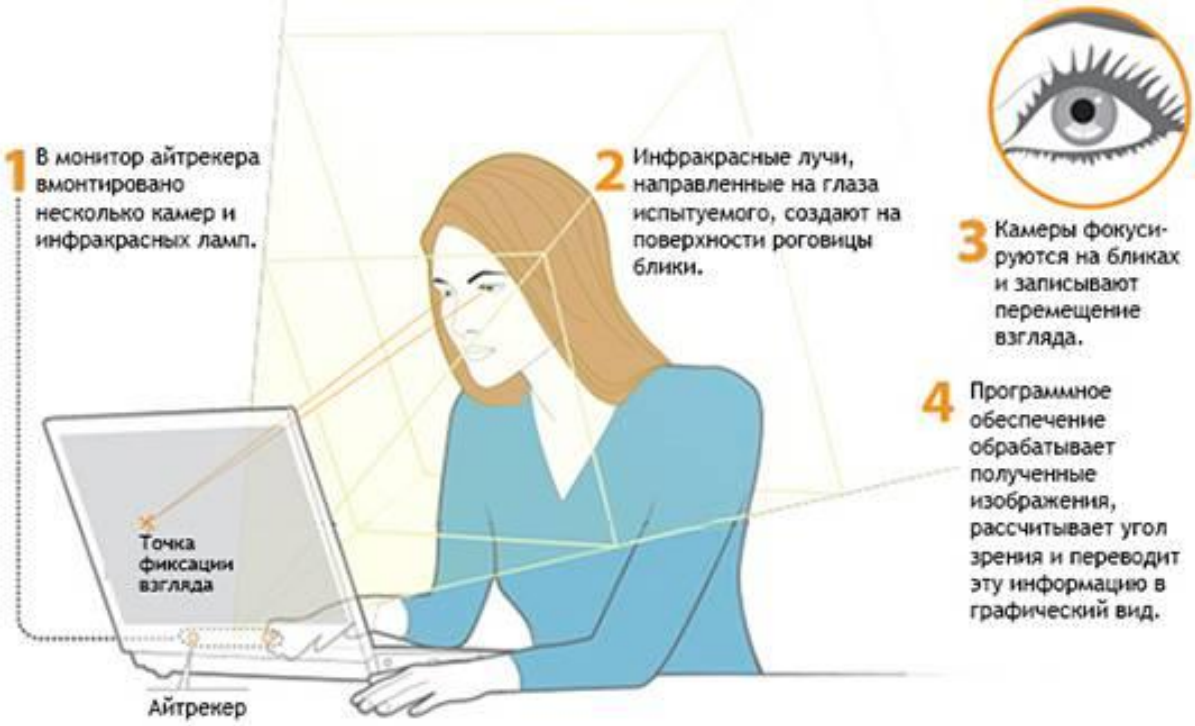


Рисунок 2 – Схема работы eye tracking

Данная технология позволяет определить:

– насколько удобна и понятна система навигации сайта;

– насколько эффективна ваша банерная реклама;

– какие элементы сайта привлекают наибольшее внимание, а какие – остаются незаметными;

– порядок действий от начала сеанса до совершения покупки;

– эмоциональную реакцию посетителя на тот или иной элемент сайта (на основе измерения диаметра зрачка).

Итак, использование юзабилите «продающего» сайта позволит значительно повысить его эффективность и количество продаж товаров или услуг. Особое внимание разработчиков «продающих сайтов» уделяется наиболее современным технологиям аудита, такой технологии как Eye tracking.

Список используемых источников

1. Основных требований к веб сайту [Электронный ресурс] / Алматинский университет энергетики и связи // StudFiles. – Режим доступа: https://studfiles.net/preview/6438589/page:3/.

2. Оценка эффективности сайта [Электронный ресурс] // Digital Rocket : продвижение сайтов. – Режим доступа**:** https://digitalrocket.ru/audit/oes/

3. Расчет эффективности создания сайта [Электронный ресурс] // Refdb.ru Режим доступа**:** https://refdb.ru/look/1721019.html.

4. Юзабилити анализ: разновидности и отличия. Как провести анализ сайта? [Электронный ресурс] // KEY VISION. Web analytics : блог о веб аналитике Keyvision. – Режим доступа: http://keyvision.ru/blog/kak-provesti-analiz-sayta/.

5. Дубаков, М. Что такое юзабилити (usability)? [Электронный ресурс] / М. Дубаков // Webcom Performance : 18 лет на рынке поискового маркетинга. – Режим доступа**:** https://www.promo-webcom.by/analytics/usability/1434-chto-takoe-yuzabiliti-usability/

6. Как создать эффективный корпоративный сайт и что может стать причиной провала? [Электронный ресурс] // DYNA Ads. Advertising Network. – Режим доступа**:** https://www.kp.ru/guide/korporativnyi-sait.html.

7. Посещаемость сайта [Электронный ресурс] // Паньшин Групп. Агентство интернет–маркетинга. – Режим доступа**:** https://apanshin.ru/blog/poseshhaemost-sajta/.

УДК 338.48

Продвижение турпродукта Кемеровской области на туристическом рынке Китая

старший преподаватель Айнетдинова Л.Н. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Кемерово, Россия

Аннотация: В статье представлен анализ востребованности туристического продукта Кемеровской области на туристском рынке Китая. Выявлены способы и перспективы развития въездного туризма в Кемеровскую область из КНР. Показаны перспективы

увеличения въездного туристического потока из Китая в Кемеровскую область, а также особенности потребительского поведения китайских туристов. Описаны стандарты качества к турам, объектам туристической инфраструктуры, предъявляемые туристами из Китая.

Ключевые слова: въездной туризм, туризм, маркетинговые исследования, туристическая инфраструктура.

Въездной туризм – это направление экономики, развитие которого дает улучшение благополучия региона в целом. Ведь гости региона бронируют средства размещения, пользуются транспортом, посещают места общественного питания, знакомятся с местностью в рамках участия в экскурсиях, посещения музеев и других туристских аттракций. Важно отметить тот факт, что въездной поток туристов провоцирует создание новых предприятий сферы услуг, модернизацию существующей инфраструктуры, которой пользуются, не только гости региона, но и местные жители.

Росту спроса на отдых в России способствует создание современной туристской инфраструктуры, которое идет в рамках реализации Федеральной целевой программы по развитию внутреннего и въездного туризма. Всего в рамках ФЦП предусмотрено строительство 154 объектов обеспечивающей инфраструктуры в 26 регионах [1].

По данным аналитического агентства ТурСтат в 2017 году Кемеровскую область посетили более 1 млн. чел, включая 3 тыс. иностранных туристов. Регион вошел в **«Топ-50: Самые Туристические Регионы России (популярные в 2017 году)». Рейтинг представлен по результатам анализа статистики внутреннего туризма в регионах России в 2017 году, исключая Москву и Санкт-Петербург [4].**

В настоящее время популярность туризма в Кемеровской области возрастает. Администрация области и туристические организации осуществляют политику продвижения и популяризации туризма в регионе.

В мае 2018 года в областной столице состоялся первый туристический форум «Кемерово – территория возможностей». На форуме представители органов власти, специалисты в туристической области, эксперты обсудили перспективы и основные проблемы туристической отрасли Сибири на примере Кемеровской области. Пленарное заседание провела директор департамента туризма и региональной политики Министерства культуры Российской Федерации Ольга Ярилова. Она отметила, что за последние пять лет туризм в Кемеровской области развивается, растут средства размещения, инвестиции и в Кузбассе могут развиваться все виды туризма [5].

Одним из перспективных сегментов рынка для развития въездного туризма являются гости из Китайской Народной республики. На китайском рынке интерес к Кемеровской области, как туристической площадки обусловлен применением маркетинговых инструментов, продвижением самого туристического продукта и территории в целом. За последнее время в Китае было реализовано более двадцати проектов, целью которых являлось продвижение российского, и в том числе кузбасского туристического потенциала. К таким проектам относятся роуд-шоу, презентации с

привлечением основных игроков туристической индустрии РФ единым национальным стендом на крупнейших туристических выставках в Китае.

Одной из причин роста спроса на поездки в Россию у китайских путешественников стала ситуация в российской экономике. Снижение рубля позволило привлечь туристов еще и на такое весьма популярное направление, шопинг – более выгодным, чем в самом Китае. Также перспективным является рост туристического потока из Китая в Россию и Кузбасс на основе прогнозов увеличения выездного туризма из КНР в Россию и при осуществлении мер по привлечению граждан КНР в Кузбасс.

Повышению качества сервиса и безопасности путешествий китайских туристов в России уделяется особое внимание. В настоящее время потребность в специалистах, которые будут сопровождать группы приезжающие из Китайской народной республики достаточно высока, в этой связи возрастает спрос на подготовку таких кадров и исключает нелегальную трудовую деятельность. Сопровождение китайских групп на территории Кузбасса повысить их безопасность пребывания.

Наиболее актуальными направлениями туристического сотрудничества являются археологический и культурно-познавательный туризм. Водный маршрут «Каменный эпос Притомья», наследие Чебулинского района – «Шестаковский комплекс раннемеловых позвоночных» являются примерами достопримечательностей Кузбасса, которые могут лечь в основу при формировании конкурентных преимуществ развития въездного туризма в Кузбассе.

Тур «Каменный эпос Притомья» является совместным проектом Историко-культурного и природного музея-заповедника «Томская писаница» и туроператора «Инес тур», проект предполагает знакомство с малоизвестной частью культуры, а также с историей Кузбасса. Места, где расположены памятники древнего наскального искусства, раскроют тайны древнего человека, населявшего берега реки Томи в эпоху бронзового века. Маршрут предполагает посещение туристами писаниц (Новороманoвская, Тутальская, Висячий Камень) с экскурсией, далее туристы смогут познакомиться с этнографическими и природными объектами и побывают в лагере археологов.

Изучая национальные особенности жителей Китая, можно сделать вывод, что приоритетом является безопасность путешествий.

Представители туристического бизнеса КНР акцентировали внимание на том, что туристы будут готовы приобретать туры в Кемеровскую область ради природных ресурсов: чистого воздуха, отличных от привычных в Китае пейзажей. В связи с этим из предлагаемых туристических маршрутов вероятно востребованными будут горнолыжный курорт «Шерегеш», ФГБУ «Шорский национальный парк» и Поднебесные зубья. Следует выделить наиболее перспективные в представленном территориальном разрезе такие виды туризма, как: экологический, горнолыжный, снегоходный, спортивный и фототуризм.

Предпочтения по видам туризма китайские путешественники отдают познавательному туризму (38%), второе место между собой делят спортивный и экологический (25%), далее следуют развлекательный (22%) и оздоровительный (15%) виды туризма. Кроме того, маркетинговое исследование позволило выявить

наиболее актуальную продолжительность путешествия для жителей Китая, результаты показывают оптимальная продолжительность – четыре-шесть дней [2].

У жителей Поднебесной в силу разницы культур и существующего на текущий момент языкового барьера следует отметить ряд особых требований к объектам туристического сервиса, которые на сегодняшний день в России пока не учитываются преобладающим большинством гостиниц, а также хостелов и других туристических объектов. Одновременно для отелей, соответствующих таким требованиям, практически не существует каналов для доведения информации о себе до целевой аудитории в Китае[3].

Помимо финансовой поддержки проектов существенную роль играют именно меры, конкретные действия, которые принимаются для развития въездного туризма в Кемеровскую область. В 2015 году была принята стратегия развития туризма в Кемеровской области до 2025 года. Она отражает комплекс мероприятий по развитию туризма в регионе в целом. Хотелось бы выдвинуть в качестве предложения следующие мероприятия для развития въездного туризма из Китая в Кемеровскую область:

– подписание официальных соглашений между администрацией г.Пекина и другими территориями и Кемеровской области об обмене туристическими группами, сотрудничестве в сфере туризма на административном уровне;

– подготовка инфраструктуры к приему гостей из Китая: строительство новых объектов размещения, приведение существующих объектов туристической инфраструктуры к международным стандартам качества, повсеместное размещение информационных табличек на китайском языке;

– подготовка кадров для работы с гражданами КНР: гидов, гидов-переводчиков, менеджеров по бронированию, специалистов службы приема и размещения гостей, инструкторов, сотрудников музеев, сотрудников аэропорта и транспортных компаний. Главными вопросами, на которые следует сделать акцент в процессе подготовки – владение китайским языком и соответствие уровня сервиса международным стандартам качества услуг;

– региональный маркетинг туристических услуг: установление потенциальных рынков сбыта, создание конкурентных преимуществ и позиционирование регионального туристического продукта, организации эффективного комплекса мер по продвижению туристских возможностей страны на мировом рынке при использовании традиционного рекламного инструментария, связей с общественностью, брэндингом;

– провести сегментацию туристического рынка для формирования туристического продукта на узкую целевую аудиторию;

– обеспечение безопасности туризма на территории Кузбасса;

– сформировать туристические связи с регионами РФ с целью формирования совместного туристического продукта по приему китайских туристов.

Таким образом, реализация предложенных мер позволит адаптировать инфраструктуру Кузбасса для приема гостей из КНР, повысить уровень качества предоставляемых услуг, увеличить количество рабочих мест и повысить уровень жизни населения; привлечь дополнительные инвестиции в

туризм; развить инфраструктуру гостеприимства в регионе, которой будут пользоваться не только туристы, но и местные жители.

Список использованных источников

1. Федеральное агентство по туризму. Министерство экономического развития РФ. Тенденция роста внутреннего турпотока в России в 2016 году сохранится. [электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.russiatourism.ru/news/10571/(дата обращения: 19.0.2019).

2. Нарута, Я.С., Зенкина Е.С. Анализ туристской мотивации китайских потребителей // Стратегия устойчивого развития регионов России. №25 – 2015. С. 122.

3. Представители китайской туриндустрии знакомятся с Россией как с туристическим направлением [электронный ресурс] //Пресс-служба Федерального агентства по туризму от 16 марта 2016//Режим доступа: http://www.ruchina.org/china-article/china/1061.html (дата обращения: 05.05.2019).

4. Самые туристические регионы России 2017, 19.02.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://turstat.com/travelrussia2017 (дата обращения: 05.05.2019).

5. «Кемерово – территория возможностей!», 11.05.2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.kemerovo.ru/news/38210 (дата обращения: 19.02.2019).

УДК 33+658.8

Использование инструментов маркетинга территорий для обоснования организации летнего туризма в Горной Шории

к.э.н., доцент Котова О.Н. [1], старший преподаватель Лысенко Е.А. [1], старший преподаватель Завьялова Е.А. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Кемерово, Россия

Аннотация: В статье представлен анализ инструментов маркетинга территорий, используемых для обоснования целесообразности развития летнего туризма в Горной Шории. Сформулированы бизнес-предложения по его развитию. Показано, что развитие летнего туризма в Горной Шории возможно при рациональном инвестировании в отрасль, учитывающем сильные конкурентные позиции туристической отрасли региона.

Ключевые слова: маркетинг территорий, конкурентные преимущества, туристическая отрасль.

В настоящее время развитию туризма на государственном уровне в России придается огромное значение. Это одно из стратегических направлений развития страны в целом, а также субъектов РФ и муниципальных образований. Отмечается, что Россия располагает существенным потенциалом для развития въездного и особенно внутреннего туризма [3].

Развитие туристских дестинаций, кластерная политика развития туризма являются основой для повышения конкурентоспособности России на мировом рынке, а также для повышения конкурентоспособности конкретного региона.

Для Кемеровской области вопрос развития внутреннего туризма является более чем актуальным. По данным Федеральной службы государственной статистики [2], доля внутреннего туризма составляет около 37 %. Развитие внутреннего туризма может привести к развитию экономики Кемеровской области, поскольку данный регион обладает значительным туристическим потенциалом, благодаря географическому положению и наличию природных ресурсов.

Исходя из Стратегии развития Кемеровской области до 2035 года [4], одним из приоритетных направлений является развитие туристических кластеров на основе имеющихся освоенных туристских дестиниций (данное направление в Стратегии носит название «Кузбасс гостеприимный»). В частности, одним из наиболее развитых туристических направлений в Кемеровской области является туристический кластер в Горной Шории. Однако в настоящее время эта территория используется туристами в основном как горнолыжный курорт, тогда как, по мнению аналитиков, данная дестинация имеет потенциал всесезонного курорта [1].

Данный факт был использован при реализации инвестиционного проекта по развитию всесезонного туристического кластера в Горной Шории (п. Шерегеш). Акционерное общество «ВЭБ Инфраструктура» (АО «ИнфраВЭБ») является дочерним обществом государственной корпорации «ВЭБ.РФ» и совместно с Администрацией Кемеровской области реализует проект «Большой Шерегеш». Проект предполагает комплексное развитие территории крупнейшего сибирского горнолыжного курорта Шерегеш для создания всесезонного туристического кластера мирового уровня.

Что касается зимнего туризма, то наблюдается практически 100% загрузка не только гостиничного городка на 2500 мест, но и всего поселка Шерегеш, который может принимать до 10000 человек. Но развитие только зимнего туризма может создать значительные перекосы в развитии территории, что обуславливается простаиванием туристических мощностей, сезонной безработицей и т.д. Исходя из этого, актуальным является разработка предложений по развитию летнего туризма в Горной Шории.

Инструменты маркетинга территорий могут быть предложены для обоснования выбора направлений летнего туризма в данном туристическом кластере. Далее речь пойдет о выделении конкурентных преимуществ территории на основе маркетингового подхода. В основу положена методика территориального маркетинга, основанная на оценке территориальных конкурентных позиций [6]. Если говорить о конкурентных преимуществах территорий, то они определяются ее конкурентными позициями, сгруппированными согласно методике по трем направлениям: территориальные конкурентные позиции, отраслевые конкурентные позиции, территориально-отраслевые конкурентные позиции.

Например, принимая в качестве признака территориальный подход, можно выделить из общего множества территориальные конкурентные позиции. В данном случае к ним относятся: географическое местоположение, природно-сырьевые ресурсы, степень загрязнения окружающей среды, уровень

образования и квалификации трудовых ресурсов, структура экономики, уровень развития инфраструктуры. Таким образом, территории регионов, или территории внутри одного региона, имеющие схожие ресурсы, будут отличаться друг от друга уровнем и качеством территориального менеджмента и маркетинга.

Если принять в качестве признака классификации отраслевой подход, то можно выделить из общего множества позиций группу отраслевых конкурентных позиций. Согласно этому подходу, все секторы и отрасли экономики территории не могут быть одинаково конкурентоспособны. У территории могут быть уникальные преимущества, реализация которых зависит от степени организации предприятий по наиболее прибыльным видам экономической деятельности, или от возможности размещения таких предприятий на данной территории. К отраслевым конкурентным позициям можно отнести: размер рынка, темпы роста или спада рынка, число продавцов и покупателей и их сравнительные размеры, уровень обновления, повышения качества и расширения ассортимента выпускаемой продукции/услуг, среднюю заработную плату, имидж и репутацию.

Исходя из методики, наиболее важными позициями для рассмотрения в рамках данного исследования являются территориальные и отраслевые позиции. Согласно проведенному анализу конкурентных позиций по данной методике, было выявлено, что для развития летнего туризма в Горной Шории создана (или находится в стадии развития) соответствующая инфраструктура (гостиничный фонд, предприятия общепита, дороги и пр.), имеется потенциал в части человеческих ресурсов (наличие персонала с опытом обслуживания туристов); природные ресурсы и географическое положение позволяют развивать большую часть из имеющихся направлений летнего туризма, о чем речь пойдет ниже. Кроме того, положительная динамика туристического потока говорит о привлекательности данной территории для туристов [2]. К имеющимся позициям можно в качестве конкурентного преимущества добавить заинтересованность местных представителей власти в развитии туристического кластера в Горной Шории и мощную государственную поддержку, обозначенную в Стратегии развития Кемеровской области до 2035 года. Таким образом, дальнейшие инвестиции должны быть направлены на формирование туристических объектов для летнего туризма.

Исходя из вышесказанного, предлагаются следующие основные направления организации летнего туризма в Горной Шории:

1. Лечебно-оздоровительный туризм. Это одно из главных, ключевых стратегических направлений развития Кемеровской области. Рассматривается как вид въездного и внутреннего туризма. Для развития этого направления имеются следующие предпосылки: лечебный горно-таежный воздух, возможность подвозить радоновые воды, а также близость лечебных учреждений Новокузнецка, что позволит обеспечить данный вид как персоналом, так и позволит расширять ассортимент лечебно-оздоровительных услуг.

2. Этнический туризм. Данное направление является перспективным с социальной и просветительской точки зрения. Стратегия развития туризма в России предусматривает, что такого рода туризм является основой для развития

социокультурной среды и воспитания патриотизма. Предпосылки развития данного направления – реализация проекта «Золотое Кольцо Шории». Основой маршрута являются несколько точек (г. Таштагол, п. Усть-Кабырза, п. Усть – Анзасс, река Мрассу, гора Айган, п. Шерегеш, гора Мустаг), которые дают представление о материальной и духовной культуре шорцев. Объектами изучения в рамках данного маршрута являются музеи (Музей этнографии и природы Горной Шории в г. Таштагол, «Тазгол» – музей под открытым небом), парки (Шорский Национальный парк), поселения коренных шорцев, почитаемые шорцами культовые объекты (гора Айган, гора Мустаг), природные объекты (гора Зеленая) и пр.

3. Активный туризм. Благоприятные климатические условия, разнообразный рельеф являются основой развития активного туризма в Горной Шории. В рамках активного туризма могут быть реализованы следующие направления: скалодром, дог-трекинг, лучно-арбалетный тир, катание на квадроциклах (несколько уровней сложности от любителей до профессионалов), теннисный корт, катание на мотоциклах, сплавы, катание на лошадях. Необходимо заметить, что например, оборудование скалодрома возможно как на открытом воздухе, так и в помещениях крупных гостиниц и отелей. Дог-трекинг (спортивный пешеходный туризм по пересечённой местности) отличается от обычного тем, что спортсмены проходят маршрут в сопровождении своих четвероногих друзей. В походах могут принимать участие собаки любых пород, главное, чтобы их выносливости хватило для преодоления многокилометровых маршрутов. Лучно-арбалетгный тир уже расположен на туристической базе «Медвежонок» в Горной Шории. Разработаны маршруты для катания на квадроциклах, имеется уникальный кадровый потенциал (инструкторы). В числе предлагаемых маршрутов – экстремальный заезд с препятствиями, поездка в горы, посещение шорских деревень и знакомство с их жителями и крестьянским бытом. В числе предложений и поездка на золотодобывающие предприятия, а также тур по горе Зеленой и Мустагу до Поклонного креста.

Для развития данных направлений рекомендуется реализация следующих мероприятий:

1. Повышение транспортной доступности: улучшение качества автомобильного полотна, сокращение времени движения ж/д транспорта.

2. Развитие новых маршрутов для этнического туризма и дог-трекинга, маршрутов для прохождения на квадроциклах.

3. Проведение акции «Летом и зимой». Предлагается предоставление туристам, посещающим Горную Шорию в зимний период скидок на посещение средств размещения и культурно-спортивных учреждений в летний период.

Таким образом, развитие летнего туризма приведет к дальнейшему переводу Шерегеша из поселения шахтерско-зонового типа в курортный городок и окажет позитивное влияние на инвестиционный климат и занятость в Горной Шории, что будет способствовать развитию как данного туристического кластера, так и региона в целом.

Список использованных источников

1. Клюев, Ю.В. Современное состояние и перспективы развития туризма в Кемеровской области / Ю.В. Клюев // Архивариус. – 2016. – Т. 1. – № 4 (8). – С. 69-75.

2. Проект «Большой Шерегеш» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bigsheregesh.ru/.

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. N 941-р г. Москва «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://rg.ru/2014/06/09/turizm-site-dok.html.

4. Стратегия развития Кемеровской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://кузбасс-2035.рф.

5. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/sphere/.

6. Methodological assessment of territorial competitive positions: consumer.goods and servises industries and markets infrastructure in Kemerovo region case study /Aleksandr Lavrov, Lada Polikarpova // Kemerovo Institute of Food Science and Technology (University): Food and raw materials/ - Kemerovo, Vol.4, No 1, 2016.

УДК 659

Применение QR-кодов в маркетинге

Пискунова Е.Е.[1]

[1] Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, России

Аннотация. В данной работе рассмотрено применение QR-кодов в маркетинге. Определены технические преимущества QR-кодов, способы использования в маркетинге, приведены примеры применения QR-кодов в России и за рубежом. Предложены способы использования QR-кодов в практике компаний.

Ключевые слова: QR-код, маркетинг, продажи.

Разработка и применение инноваций в маркетинге становится одним из методов поддержания высокого уровня продаж, повышения уровня конкурентоспособности и обеспечения развития компании особенно в современных условиях ведения бизнеса. Распространение получает использование QR-кодов для продвижения продукции и осуществления продаж.

QR-код (от англ. Quick Response – быстрый клик) представляет собой двухмерный код, который может содержать различную информацию. QR-код был разработан в 1994 г. крупной японской компанией Denso Wave, специализирующейся на производстве автомобильной электроники. Данная разработка применялась на предприятии для кодирования служебной

информации и для управления запасами автомобильных компонентов. Изначально QR-код использовался в промышленности Японии для маркировки деталей и запасных частей при их транспортировке [1]. Со временем сфера их применения существенно расширилась благодаря превосходным техническим характеристикам. QR-коды обладают рядом преимуществ по сравнению со штрих-кодами [2], которым они пришли на смену:

1. Хранение большого объема информации – до 7089 символов, когда штрих-коды содержат только около 20 символов.
2. Хранение различных типов данных – цифры, цифры и буквы, двоичный код, иероглифы.
3. Легкое распознавание информации сканирующим устройством.
4. Считывание даже при частичном повреждении.
5. Низкая стоимость производства, простота в печати – существуют бесплатные специализированные приложения и программы для создания собственных QR-кодов.

Перечисленные достоинства QR-кодов обусловили высокую популярность и широкое распространение во многих сферах деятельности предприятий (логистика, маркетинг, продажи, производство, складирование) в различных отраслях.

QR-коды в маркетинге имеют широкую область применения, поскольку после сканирования могут открывать ссылку в браузере, сохранять контактные данные на смартфоне (виртуальная визитка), показывать картинки, воспроизводить mp3, показывать текст для разнообразных целей (информация о товаре, сведения о компании, акции, розыгрыши и др.), отправлять e-mail и SMS-сообщения с предварительно заданным содержанием, делать отметки Like [3].

В открытых источниках было найдено множество примеров нестандартных способов продвижения и взаимодействия с потребителями с использованием QR-кодов в России и за рубежом, некоторые из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Примеры использования QR-кодов в маркетинге

Отрасль/Компания	Пример использования QR-кодов
Строительство	Зашифровать 3D-панораму будущего здания или сооружения
Музей	QR-код рядом с экспонатом с подробной информацией о нем. Своеобразная альтернатива экскурсоводам
Квесты	Зашифровать кодовые слова, задания, инструкции и т. п.
Туризм	Разместить вдоль туристических маршрутов, у различных объектов культуры
Почта	В почтовых отделениях Канады для сбора отзывов от клиентов
Вокзал	На вокзалах Москвы появились таблички с QR-кодами, после сканирования которых пользователь попадает в интернет-приемную начальника ж/д вокзала и может оставить отзыв
Торговля / сеть продовольственных магазинов Tesco	Виртуальный супермаркет – стенды с изображением товаров и QR-кодами в метро Южной Кореи. Для совершения покупки достаточно отсканировать коды и указать удобное время доставки

Продолжение таблицы 1

Отрасль/Компания	Пример использования QR-кодов
Торговля / производитель одежды и ритейлер Marks&Spenser	В крупном торговом центре установлен рекламный щит для возможности заказа цветов и участия в розыгрыше цветов от компании в течение года с помощью QR-кода, составленного из 9457 цветов
Торговля / бренд Oreo	QR-код, выложенный из печенья, для проведения опроса
Торговля / AliExpress	QR-код используется для авторизации в личном кабинете и для получения скидок при покупке товара
Торговля / бренд Victoria's Secret	Рекламные плакаты новой коллекции нижнего белья, где отдельные части тела моделей спрятаны QR-кодом. После сканирования можно увидеть фото полностью
Торговля / McDonald's	На упаковке своей продукции размещены QR-коды с интересными фактами о компании, акциями, составе продукта. Стимулирующее мероприятие «На Чемпионате Мира по футболу FIFA 2018 вместе с Макдоналдс» («На футбол») проводилась с использованием QR-кодов
Торговля строительными материалами / ООО «СТД «Петрович»	QR-коды используются как карточка компании, а также для скачивания мобильного приложения, чтобы создать виртуальную карту
Общественное питание /кофейня Tim Hortons	Компания в Лондоне совместно с изданием GulfNews запустила рекламную кампанию – на стаканчиках с кофе добавлялась этикетка с QR-кодом на страницу газеты со свежими новостями
Общественное питание / сеть ресторанов быстрого питания Taco Bell	Для рекламы нового меню в печатных изданиях использовались QR-коды, сделанные из лимонов или авокадо. Просканировав их, читатель получал более подробную информацию о новом меню и составе блюд
Общественное питание / суши ресторан HarneySushu	При помощи пищевых чернил компания размещала на съедобной рисовой бумаге QR-коды, содержащие информацию о продуктах, из которых готовились блюда
мобильная программа лояльности Advice Wallet	При помощи мобильного приложения пользователи сканируют QR-код на специальном флаере в заведениях общественного питания, отелях и т. п. и зарабатывают баллы, которые можно обменять на вознаграждения, которые устанавливают сами заведения

Применение QR-кодов компанией Tesco в 2011 г. спровоцировала волну интереса среди пользователей сети и специалистов в сфере маркетинга и продаж. В мире, особенно в Китае и Японии, данная технология распространялась, получила признание и активно используется сейчас. В России в 2011-2013 гг. по данным исследований смартфонами и мобильным интернетом пользовалось недостаточно большое количество людей, поэтому возможность сканирования QR-кодов с помощью приложений и популярность технологии были существенно ограничены [4]. К 2019 году смартфоны, мобильный интернет и многочисленные приложения прочно вошли в жизнь россиян [5]. QR-коды могут быть активно использованы в качестве рекламного и информационного носителя. Ошибочно было бы утверждать, что в России QR-коды не используются, но распространение они получили в основном в Москве и центральной части страны, в регионах их использование чрезвычайно

ограничено. Пока основная масса маркетологов не рассматривает QR-коды как действенный инструмент. Сейчас наибольшей популярностью пользуется SMM-продвижение.

Сейчас ряд банков использует QR-коды для оплаты квитанций, штрафов ГИБДД и других платежей. По данным «Ведомостей», Visa планирует запустить в России оплату по QR-коду в магазинах. К данной технологии появляется интерес, и можно использовать ее широкий потенциал.

Применение QR-кодов в маркетинге обеспечит компанию некоторыми преимуществами:

– творческий путь взаимодействия с клиентом;

– повышение интереса к компании, любопытство потребителей;

– упрощение связи с компанией (легкий и быстрый переход по ссылке, предотвращение ошибок при вводе ссылок);

– получение информации о целевой аудитории в реальном времени;

– инструмент для получения обратной связи с потребителями через различные виды сообщений, отправка которых зашифрована в коде;

– экономия средств и места размещения информации (например, на плакатах, листовках, этикетке товара);

– возможность оценки эффективности рекламных мероприятий через статистику сканирований.

QR-коды являются перспективным маркетинговым инструментом для компаний в Новокузнецке, так как они пока не стали частью повседневной жизни жителей города. Автором предложено несколько способов их применения.

Вузы города находятся в жесткой конкурентной борьбе за контингент обучающихся, поэтому особо актуальной для них является проблема привлечения абитуриентов. Организуются Дни открытых дверей, в рамках которых проходит традиционная ярмарка факультетов и кафедр. Запоминающимся, полезным и инновационным данное мероприятие может стать, если провести лекцию, рассказывающую о QR-кодах, а затем для знакомства с университетом провести квест с использованием полученных знаний. Приложения для сканирования являются бесплатными и достаточно легко и быстро устанавливаются на смартфон. Также на брошюрах для абитуриентов можно размещать QR-коды с ссылкой на группы в социальных сетях или подробную информацию о конкретном направлении подготовки, перспективах трудоустройства.

На меню в заведениях общественного питания можно размещать QR-коды с зашифрованными противопоказаниями, историей появления блюда, информацией о его пищевой и энергетической ценности. Последнее будет особенно актуальным, поскольку сейчас распространяется мода на здоровое питание, и посетители ресторана или кафе смогут получить интересные и полезные сведения о еде уже во время ожидания заказа.

На билетах в кинотеатр QR-код может содержать сведения о фильме и новинках кинопроката, а также предоставлять скидку на покупку напитков или попкорна.

Следует отметить, что, внедряя данную технологию, компаниям необходимо закладывать время на адаптацию потребителя к ней, а также быть готовыми быстро реагировать на отзывы потребителей и вносить корректировки.

Таким образом, QR-коды имеют широкий спектр применения в маркетинге, и данную технологию активно используют компании за рубежом. Сейчас формируются предпосылки для развития и более широкого их применения в нашей стране.

Список использованных источников

1. Ковалев, А.И. QR-коды, их свойства и применение [Электронный ресурс] / А.И. Ковалев // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 56-59. – Электрон. данные. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/114/29398/ (дата обращения: 12.03.2019), свободный.

2. Обзор международного опыта использования QR-кодов в финансовом секторе [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – 2018. – Электрон. текстовые данные. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/content/document/file/36011/rev_qr.pdf.

3. Николаенко, Г.А. Перспективы использования QR-кодировки в академической сфере [Текст] / Г.А. Николаенко, Е.В. Евсикова // Социология науки и технологий. – 2015. – Том 6. – № 2. – С. 109-118.

4. Развитие интернета в регионах России. Весна 2013 [Электронный ресурс] // Исследования Яндекса. – Электрон. данные. – Режим доступа: https://yandex.ru/company/researches/2013/ya_internet_regions_2013 (дата обращения: 12.03.2019), свободный.

5. Вся статистика интернета на 2019 год – в мире и в России [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-na-2019-god-v-mire-i-v-rossii/ (дата обращения: 12.03.2019), свободный.

СЕКЦИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ФИНАНСОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

УДК 657

Перспективы внедрения в России интегрированной отчётности

ст. преподаватель Наплёкова Т.К. [1]

[1] Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье обосновываются причины появления нового формата отчетности для компаний – интегрированной. Рассмотрены понятие и компоненты интегрированной отчетности, перспективы внедрения в российскую практику.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, финансовая отчетность, пользователи финансовой информации.

Рыночные отношения предопределяют значительную роль финансового учета и отчетности в информационном обеспечении всех заинтересованных пользователей о деятельности предприятия. Это связано с расширением круга субъектов, принимающих инвестиционные и другие экономические решения и опирающиеся при этом на данные финансовой отчетности. У каждой группы заинтересованных пользователей (инвесторы, заимодавцы, правительство и налоговые органы, общественность и другие) различные информационные запросы, которые обуславливают необходимость либо составления для разных групп пользователей отдельных отчетов, либо предоставления большего объема информации в одном отчете, рассчитанном на всех пользователей.

Если принять идею составления для каждой группы пользователей своего отдельного отчета, то придется отбирать полезную и значимую информацию для моделей принятия решений различными пользователями. Этот отбор может быть выполнен на основе анализа того, как пользователи принимают решения. Однако, учитывая ограничение пользовательского доступа к данным, следует признать, что вряд ли полученные модели будут совершенны.

Современный подход формирования и представления финансовой отчетности требует всё большего и большего раскрытия в отчетности информации о различных сторонах деятельности компании. Заинтересованных пользователей интересует не просто информация о финансовом положении, полученных финансовых результатах, способности генерировать денежные средства, существующих рисках деятельности, которая содержится в бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и информация о социальных, экологических и экономических показателях, которая содержится в социальной отчетности [3].

Традиционная российская финансовая отчетность не обеспечивает пользователей подобной информацией. Как результат, мы наблюдаем, что для оценки кредитоспособности заемщика, кредитные организации запрашивают у потенциальных заемщиков дополнительную информацию для оценки

способности организации выживать в любых условиях рынка. Поэтому все большую актуальность приобретает интегрированная отчетность. Именно такая отчетность предназначена для информирования общественности об уровне социальной ответственности собственников и руководителей за результаты деятельности организации, включая информацию об их вкладе в борьбу с безработицей, повышении уровня образования и квалификации сотрудников, создании комфортных условий труда, расходов на природоохранные мероприятия и т.д.

Для принятия управленческих решений им нужна отчетность, которая отражала бы в полном объеме и достоверно всю деятельность организации, обеспечивая взаимосвязь между управленческой, финансовой, статистической, социальной и стратегической отчетностью, при этом отражала бы экономический и производственный потенциал организации. Именно от информационных потребностей пользователей и возникают различные виды отчетности: финансовая, управленческая, статистическая, налоговая, консолидированная, интегрированная, корпоративная и другие (рис. 1).

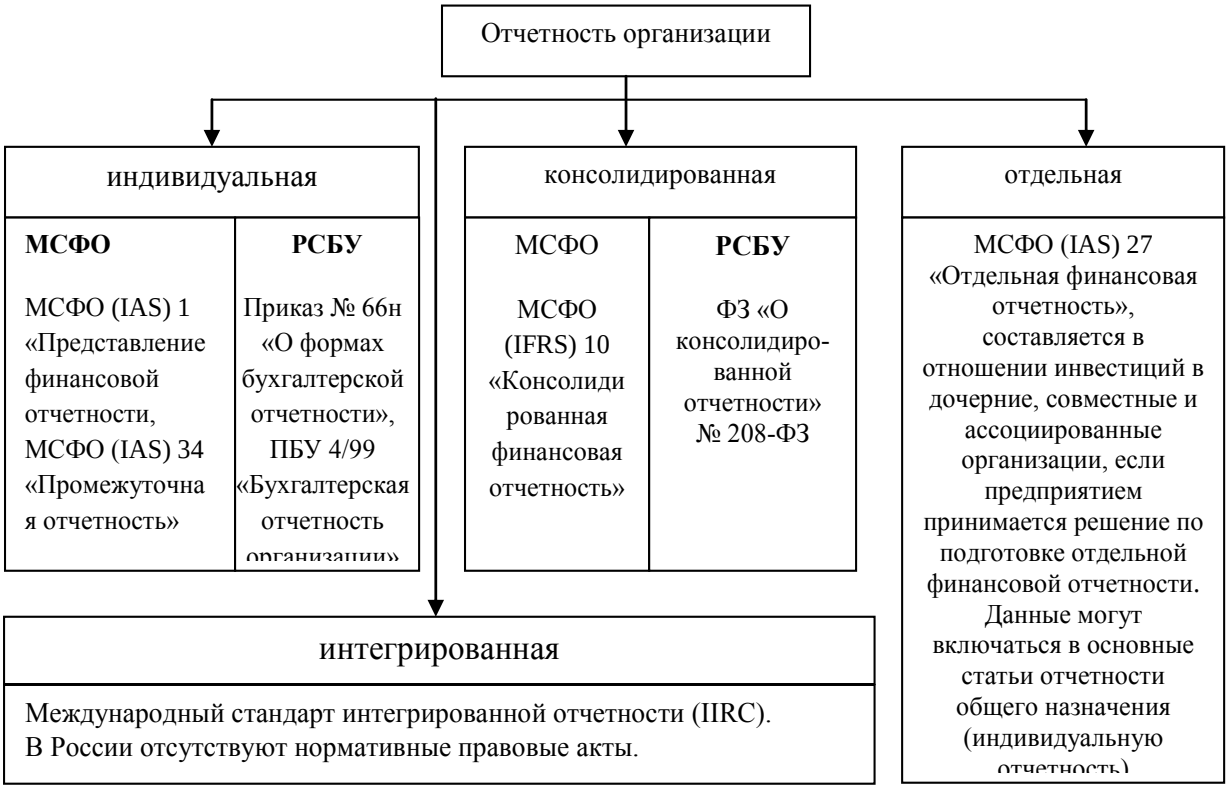


Рисунок 1 – Сравнение видов отчетности организации

Таким образом, пользователям необходима отчетность, которая целостно отражает способность организации к созданию ценности на протяжении времени через всю совокупность взаимосвязей между стратегией, организационным управлением, операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью организации. Такой подход позволяет оценить инвесторам и кредитором надежность и стабильность функционирования организации на протяжении длительного периода.

Одним из преимуществ интегрированной отчетности является наличие в ней финансовой и нефинансовой информации, именно такая информация позволяет достоверно оценить стратегическое развитие организации, понять ее миссию, вектор развития.

В России не регламентирован статус и порядок формирования и представления интегрированной отчетности. Большинство организаций, которые приходят к выводу о необходимости формирования такой отчетности применяют Международный стандарт интегрированной отчетности. «Интегрированная отчетность – это краткое сообщение о том, как стратегия организации, методы управления, результаты и перспективы, в контексте внешней среды, приводят к созданию стоимости в краткосрочной, среднесрочной и в долгосрочной перспективе» [4].

Таким образом, интегрированная отчетность (IIRC) – это новая модель корпоративной отчетности, в основе которой лежит концепция интегрированного мышления, предполагающая взаимосвязь финансовой и управленческой отчетности, отчетов о корпоративном управлении и вознаграждениях, а также отчетов в области стратегического устойчивого развития компании (бизнеса в целом). Цель интегрированной отчетности – предоставить информацию, позволяющую заинтересованным пользователям оценить способность организации продолжать свою деятельность на протяжении достаточно долгого времени. Интегрированная отчетность формируется на основе следующих принципов: стратегическая направленность, связанность информации, ориентация на будущее, вовлечение заинтересованных сторон и ориентация на их нужды, краткость, надежность и существенность [5].

В основе содержательной части интегрированной отчетности лежат семь компонентов: бизнес-модель, внешняя среда, возможности и риски, стратегия, результаты деятельности, прогноз на будущее и управление. Увязывая содержание данных компонентов, можно отразить в интегрированном отчете историю компании, которая будет начинаться с базового описания бизнес-модели и затем переходить к внешним факторам, влияющим на деятельность компании, а также стратегии руководства по управлению этими факторами и развитию бизнеса. Такой подход позволяет оценить деятельность компании за длительный период времени, оценить динамику и темпы развития, стратегический подход к наращиванию капитала.

Идея интегрированной отчетности, которая заключается в упрощении и гармонизации существующей модели раскрытия информации, становится все более популярной, на практике эта модель раскрывается в рамках корпоративной отчетности.

Интегрированная отчетность сводит воедино все существенные данные о стратегии организации, корпоративном управлении, показателях ее деятельности и перспективах таким образом, чтобы они отражали ее экономическое, социальное и экологическое окружение. Она дает ясное и четкое представление о том, каким образом организация показывает разумное руководство, а также как она создает и поддерживает свою ценность. В этой

связи хотелось бы надеяться на то, что интегрированная отчетность при внедрении в деятельность мировых компаний позволит снизить напряженность в сфере отчетности российских экономических субъектов, повысив ее качество и значимость, и в первую очередь, для собственников и инвесторов [2].

В России утверждена Концепция развития публичной нефинансовой отчетности и план мероприятий по реализации данной Концепции [1]. Фактически, это аналог в российском варианте интегрированной отчетности, поскольку преимущественно носит социальный характер и предназначена раскрывать дополнительную нефинансовую информацию о деятельности организации. Действие Концепции распространяется на государственные компании, государственные корпорации, публично-правовые компании, государственные унитарные предприятия и хозяйственные общества с государственным участием, соответствующие определенным критериям, установленным в Концепции. Иные коммерческие и некоммерческие организации, а также органы власти различных уровней могут составлять публичную нефинансовую отчетность в добровольном порядке. В соответствии с Международным стандартом интегрированной отчетности, отчетность составляют и государственные и коммерческие компании.

Частично подобную информацию российские коммерческие компании формируют, сдавая статистическую отчетность, но российская статистическая отчетность, всё равно, больше ориентирована на раскрытие дополнительных показателей, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Именно информационные потребности преобладающей группы заинтересованных пользователей предопределяют появление новых видов отчетности. Поэтому, в России будет интегрированная отчетность коммерческими и некоммерческими предприятиями.

Список использованных источников

1. Концепция развития публичной нефинансовой отчетности 5 мая 2017 г. № 876-р [Электронный ресурс] – Режим Доступа: http://static.government.ru/media/files/jyIP6Zj9fv4oEbAuVI8V03jxk9r9JIQf.pdf.

2. Федоров, Д. Р. Интегрированная отчетность как современная модель системы корпоративной отчетности // [Электронный ресурс] – Режим Доступа: http://ir.org.ru/ (дата обращение 18.05.2015).

3. Чхутиашвили, Л.В. Перспективы подготовки организациями корпоративной интегрированной отчетности // [Электронный ресурс] – Режим Доступа: http://ir.org.ru/ (дата обращение 18.05.2015).

4. Международный Стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс] – Режим Доступа: http://www.inesnet.ru/wp-content/uploads/2014/05/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf#1 (дата обращение 18.05.2015).

5. Официальный сайт Международного Совета по интегрированной отчетности [Электронный ресурс] – Режим Доступа: http://integratedreporting.org/ (дата обращение 18.05.2015).

УДК 657

Проблемы и перспективы развития бухгалтерского учёта в современном обществе

к.э.н., доцент Климашина Ю.С.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в представленной статье рассмотрены и критически оценены проблемы бухгалтерского учёта в теории и практике счетоведения, выделены наиболее обсуждаемые «острые» вопросы сохранения и целесообразности бухгалтерского учёта как науки.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, профессия бухгалтер, потребность рынка, высшее образование.

Изучая и анализируя как минимум тысячелетнюю историю развития бухгалтерского учёта как науки, можно отметить, что на каждом этапе его становления, всегда были сторонники и противники данного вида учёта. Какая бы дискуссия не происходила в рамках того или иного периода о роле бухгалтерского учёта в обществе, следует особо подчеркнуть, что ни одно государство (если говорить на макроуровне) и предприятие (рассматривая микроуровень) никогда не обходилось без упорядоченной системы сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательствах и капитале организации путём сплошного, непрерывного и документального отражения всех хозяйственных операций, происходящих на предприятии. Это является основной задачей бухгалтерского учёта на протяжении тысячи лет. Всегда было и остаётся так, что только в рамках бухгалтерского учёта возможно определить финансовый результат от той или иной сделки, составить отчётность и проанализировать результаты деятельности компании. Через организованную должным образом на предприятии систему бухгалтерского учёта проходит обеспечение заинтересованных пользователей всей необходимой информацией о деятельности предприятия за определенный временной интервал. Через обратную связь осуществляется контроль за выполнением стандартов и норм, плановых показателей, соблюдение эффективности использования ресурсов организации.

Настоящая полемика о роли бухгалтеров в современном обществе, и в принципе о существовании и дальнейшем развитии бухгалтерской науки, развернулась с сентябре 2016 года, после выступления заместителя министра финансов России Татьяны Нестеренко в ходе проведения Московского финансового форума.

По мнению Татьяны Нестеренко, потребность в бухгалтерах в ближайшем будущем может исчезнуть, так как их работу смогут выполнять вычислительные машины. Замминистра также выступила с инициативой полностью отказаться от бумажных документов и перейти вместо этого на электронный учёт. По её словам, при работе с электронными документами необходимо минимизировать или даже запретить ручной ввод данных с клавиатуры. Анализируя вышесказанное, можно сказать, хорошо, мы запретим ручной ввод данных с клавиатуры, а кто будет заниматься электронным

документооборотом, роботы? А нужно ли их в принципе учить учёту или это пустая трата времени?

По прошествии трех лет с момента выступления замминистра нет никаких оснований делать выводы о сглаживании и затухании этой дискуссии, более того, целесообразно констатировать обособление в её рамках нескольких течений, среди которых наиболее заметно обсуждение следующих проблемных вопросов:

– (не)возможность адаптации и (не)целесообразность сохранения бухгалтерского учёта в условиях цифровой экономики;

– (не)состоятельность теории бухгалтерского учёта как самостоятельно организованной совокупности знаний в системе экономических наук;

– (не)способность современного бухгалтерского учёта к насыщению информационного пространства экономики релевантными достоверными данными, востребованными в принятии решений участниками рыночных отношений.

Высказывания, произносимые на данных форумах, в средствах массовой информации неуклонно тянут за собой последствия, влияющие на теории и практику счетоведения.

Говоря о теории, одним из самых острых моментов, тянущих за собой колоссальные последствия от высказывания Нестеренко, по мнению автора статьи, является неприкрытое откровенное сворачивание образовательных программ в области бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита, происходящее во многих, в том числе, достаточно авторитетных экономических университетах России. Нередко отечественные университеты закрывают «бухгалтерские» профили подготовки, реализуемые в рамках бакалаврских и магистерских программ по направлению «Экономика», учётно-аналитические дисциплины получают «поражение» в объёмах аудиторных часов, имеют место и очевидные перекосы в учебных планах, когда автоматизированные системы бухгалтерского учёта преподаются без какого бы то ни было предварительного изучения основ бухгалтерского учёта, по следствиям изучения дисциплины «Теория бухгалтерского учёта», «Бухгалтерский финансовый учёт», «Анализ финансовой отчётности».

Парадокс, заключается в том, что между тем, курсы по повышению квалификации в области бухгалтерского учёта и финансового анализа набирают в последние годы все большую популярность. Люди готовы платить серьезные деньги для того, чтобы получить знания и корочки «Бухгалтера профессионала». В сознании руководителей крупных предприятий, а также руководителей малого и среднего бизнеса уже давно сложилась понимание того, что для того, чтобы предприятие работало успешно знание основ экономики, бизнеса, бухгалтерского учёта в частности, просто необходимо и они готовы вкладывать в это деньги.

Говоря о практике, на сегодняшний момент мы все остро ощутили последствия этого выступления. Компьютеризация и отказ от высококвалифицированных специалистов не заставил себя долго ждать. Многие компании последовали совету власти и стали отказываться от квалифицированных бухгалтеров, несложно заметить к чему все это привело, все больше и больше компаний стало банкротиться, а на улицах города все чаще можно встретить рекламный баннер с надписью «Аренда» или

«Продажа». На сегодняшний день мы еще не пришли (да и вряд ли придем) к таким компьютерам и программам, которые бы полностью смогли заменить квалифицированного бухгалтера, анализировать ситуация и реагировать на неё посредствам изменения учётной политики или смены системы налогообложения для вывода предприятия из кризиса.

Обращает на себя внимание крайняя полярность точек зрения, высказываемых на различных дискуссионных площадках, в особенности, когда в обсуждении перечисленных проблем принимают участие специалисты, представляющие смежные отрасли науки и смежные виды профессиональной деятельности.

Хотелось бы остановиться и прокомментировать некоторые из них.

Многие специалисты в области бухгалтерского учёта сходятся во мнении, что нынешняя ситуация в высшем образовании и на рынке труда в потребностях учётных специалистов – не просто очередной экономический кризис, а кардинальное изменение самого рынка труда. Пережив экономический кризис 2008 года, компании научились сокращать издержки. Но сокращая издержки в виде снижения расходов на заработную плату квалифицированных бухгалтеров, многие компании закрываются без человека способного оценить и грамотно проанализировать ситуацию на рынке [2].

На сегодняшний момент основная задача бухгалтера заключается в обеспечении руководства предприятие всей необходимой информацией для принятия управленческих решений. На квалифицированного бухгалтера возлагается большая ответственность не только за работу компании в целом, но и на постоянное развитие и совершенствование его личных профессиональных компетенции, в частности главный бухгалтер, в стремлении получать хорошее вознаграждение за свою работу в современных условиях просто обязан обладать актуальными знаниями в области бухгалтерского учёта, налогообложения, управленческого учёта, а также владеть знаниями работы во всех профессиональных компьютерных программах по учёту, анализу и аудиту.

Подводя итог, следует отметить, что профессия бухгалтера она никуда не исчезнет и как бы не хотели ее « затереть» на уровне государства, проводя неприкрытую атаку данного направления вида деятельности, пока существует бизнес и люди будут стремиться получать деньги от ведения своего бизнеса, достигая основную цель его открытия, всегда будет потребность в высококвалифицированных специалистах в этой области. [3]

Список использованных источников

1. Свешникова, О.Н., Начаркин, В.В. Современный статус бухгалтера // Молодой ученый.– 2014.– №9. – С. 316-319.

2. Климашина, Ю.С. Профессия бухгалтер: актуальность и современные требования // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке: сб. ст. Международной научно-практической конференции преподавателей и молодых учёных ; ФГБОУ ВПО «СибГИУ». – Новокузнецк : СибГИУ, 2018, С. 166-170.

3. Климашина, Ю.С. Петрова, И.В. Профессиональное суждение бухгалтера как основа формирования учётной политики организации//

Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке: сб. ст. Международной научно- практической конференции преподавателей и молодых учёных ; ФГБОУ ВПО «СибГИУ». – Новокузнецк : СибГИУ, 2018- С. 212-214.

УДК 658.152.5:334.716

Совершенствование амортизационной политики предприятия

Буйвис Т.А.[1], Цой Е.В.[1], Щенникова А.В.[1]

[1] Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: цель работы – всесторонне проанализировать амортизационную политику промышленных предприятий, обозначить цели преследуемые предприятиями при выборе метода начисления амортизации. Предметом исследования является амортизационная политика и ее инструменты, реализуемые на уровне предприятий и на макроуровне. В качестве основных результатов исследования был предложен алгоритм принятия решений при выборе метода начисления амортизации и совершенствование информационного обеспечения управленческого учета и анализа путем создания нового сигнального показателя (забалансовый счет 020 «Амортизационный фонд»).

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, метод начисления амортизации, амортизационный фонд.

В современных условиях промышленным предприятиям необходима эффективная стратегия развития, включающая амортизационную политику, способную мобилизовать внутренние финансовые ресурсы и повысить инвестиционную активность предприятия. Под амортизационной политикой будет пониматься политика предприятия в сфере определения величины, последовательности и порядка учета амортизационных отчислений, осуществляемых хозяйствующими субъектами.

Эта тема особенно актуальна для нашего города, так как на территории города Новокузнецка осуществляют деятельность более 11 тысяч предприятий. Промышленный профиль Новокузнецка определяется, в первую очередь, тремя отраслями тяжелой индустрии – черной и цветной металлургией, добычей и обогащением каменного угля. Такие предприятия, несомненно, относятся к фондоемким производствам.

Чтобы всесторонне исследовать этот вопрос, было проведено большое исследование, в качестве задач которого было обозначены и решены следующие вопросы:

– изучение исторического аспекта возникновения амортизации, существования и использования амортизационного фонда;

– сравнение отечественного и зарубежного опыта в подходах к процессу начисления амортизации;

– критический анализ существующей нормативной базы, регламентирующей процесс начисления амортизации, выявление проблем, пробелов и противоречий в существующем законодательстве;

– сравнительный анализ МСФО 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Основные средства»;

– критический анализ федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства», планируемого к внедрению с 2019 года;

– анализ возможностей амортизационной политики как инструмента управления финансовыми результатами предприятия.

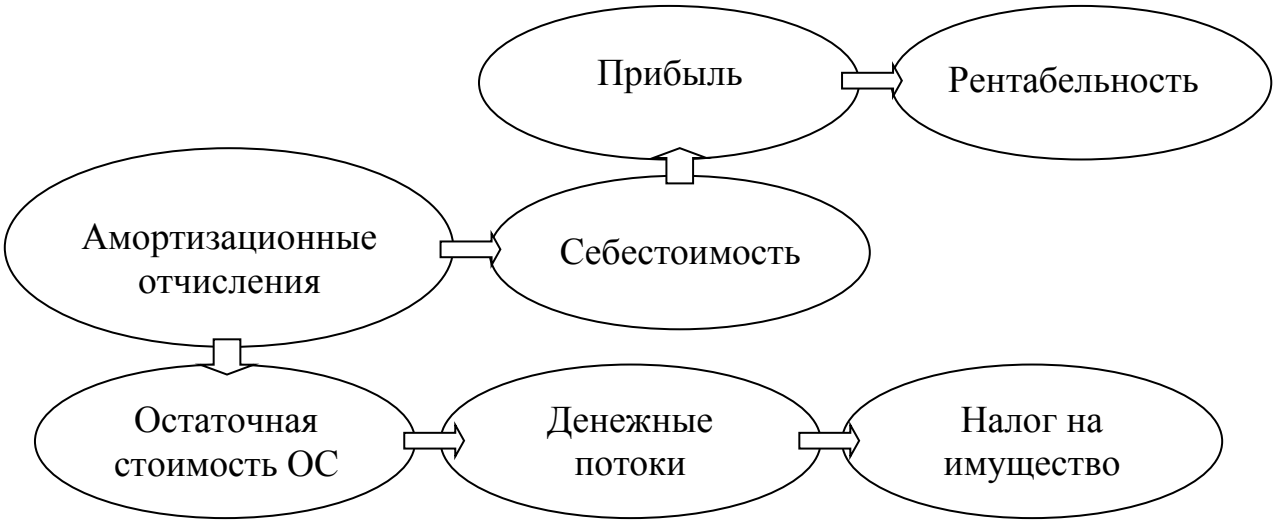


Рисунок 1 – Влияние амортизационных отчислений на финансовые результаты предприятия (в бухгалтерском учете)

На рисунке 1 показано, что амортизационные отчисления влияют на себестоимость и остаточную стоимость основных средств, а, следовательно, и на общий финансовый результат (прибыль) и на сумму начисленного налога на имущество (так как основой для его исчисления является среднегодовая стоимость, исчисленная по балансу). Что обуславливает важность продуманной амортизационной политики, так как от выбранного способа начисления амортизации зависит сумма начисленной амортизации [1].

Был проведен сравнительный анализ различных способов начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете, обозначены преимущества и недостатки каждого из них и наглядно показаны возможности оптимизации налоговых платежей. На рисунке 2 показано из чего может выбирать предприятие, когда формирует свою амортизационную политику [8].

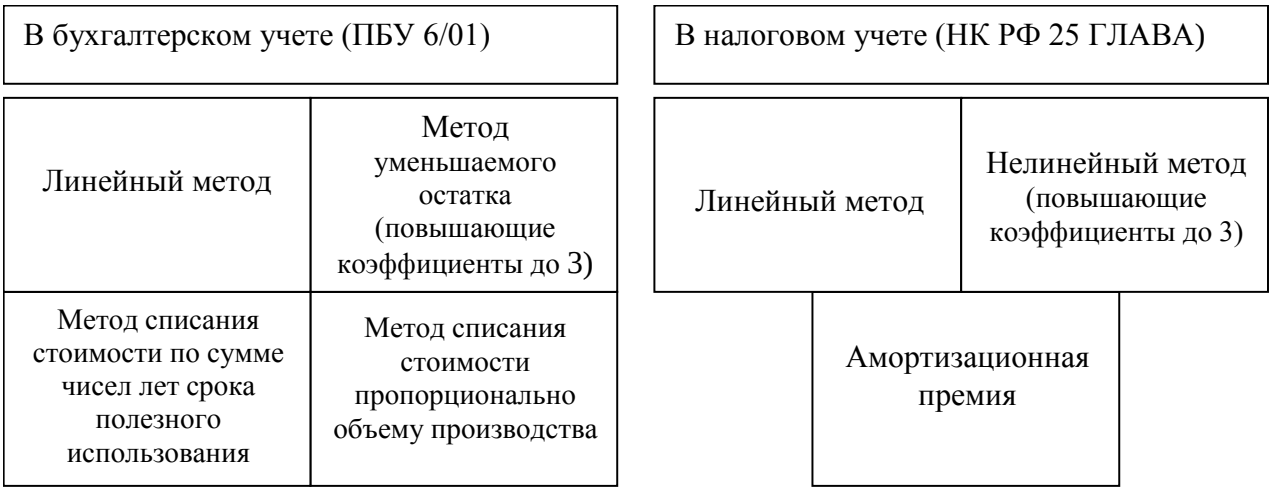


Рисунок 2 – Элементы амортизационной политики

В ходе исследование было проведено сравнение всех методов начисления амортизации в бухгалтерском учете [3], результаты которого представлены на рисунке 3 и их преимущества и недостатки показаны на рисунке 4 [2].

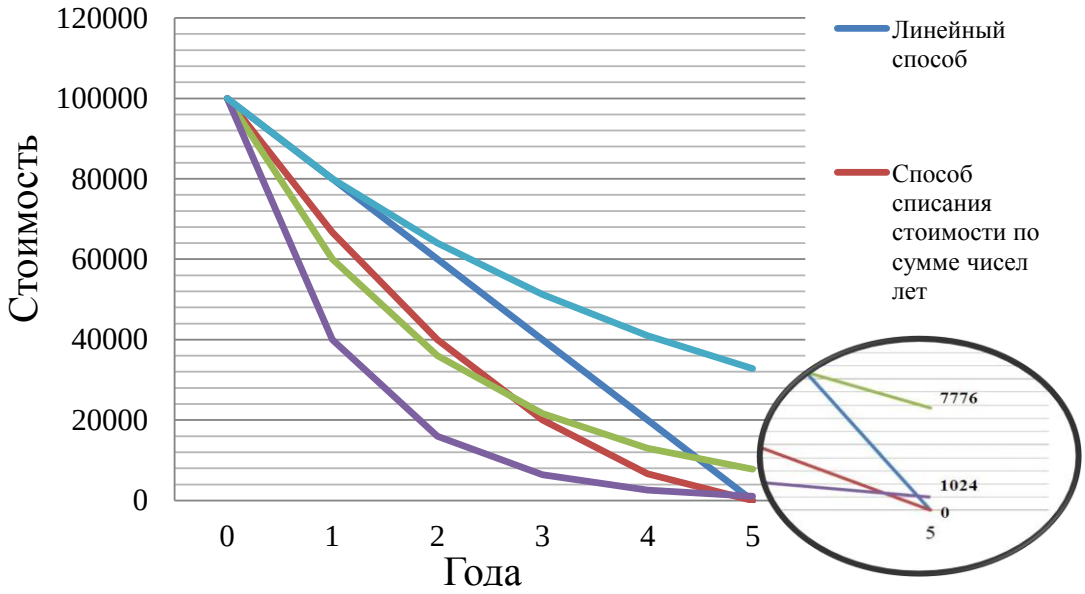


Рисунок 3 – Динамика изменения остаточной стоимости основных средств при разных методах начисления амортизации

Линейный способ + Простота расчетов; + Равномерное списание стоимости; + Не возникает разниц между налоговым и бухгалтерским учетом; – Не дает возможности получить экономия по налогу на имущество.
Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования + Позволяет быстрее списывать стоимость основных средств; + Позволяет получить экономию по налогу на имущество; – Немного сложны для восприятия расчеты; – Образуются разницы между бухгалтерским и налоговым учетом (но, учитывая, что в настоящее время весь учет автоматизирован, трудоемкость учетного процесса не увеличится).
Способ уменьшаемого остатка + Можно использовать коэффициенты ускорения, которые позволят в первые годы эксплуатации списать значительную стоимость основных средств; + Позволяет получить экономию по налогу на имущество, по сравнению с линейным способом; – Образуются разницы между бухгалтерским и налоговым учетом (но, учитывая, что в настоящее время весь учет автоматизирован, трудоемкость учетного процесса не увеличится). – В конце срока полезного использования остается несписанный остаток
Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) + Позволяет учитывать специфику деятельности организации и начислять амортизации пропорционально физическому износу; – Не для всех предприятий пригоден; – Возникают разницы между бухгалтерским и налоговым учетом.

Рисунок 4 – Плюсы и минусы различных способов начисления амортизации

В таблице 1 авторами была предпринята попытка систематизировать возможные цели, которые преследуют предприятия при выборе метода начисления амортизации по бухгалтерскому учету. И был предложен алгоритм принятия решения по выбору метода начисления амортизации, позволяющего достичь желаемой цели (колонка «Налоговый учет» имеет ознакомительный характер, кроме 2 и 5 пункта таблицы).

Таблица 1 – Алгоритм принятия управленческого решения при выборе метода начисления амортизации

Цели, преследуемые предприятием	**Бухгалтерский учет**	**Налоговый учет**
1 «Чем проще, тем лучше»	Линейный метод	Линейный метод
2 Сближение бухгалтерского и налогового учета	Линейный метод	Линейный метод
3 Быстрее списать стоимость ОС с высоким уровнем морального износа (высокотехнологические отрасли)	Метод уменьшаемого остатка с коэффициентами 2 и 3	– Линейный метод – Нелинейный метод – Амортизационная премия
4 Снижение себестоимости	– Линейный метод – Метод уменьшаемого остатка без повышающих коэффициентов (применение понижающих коэффициентов)	– Линейный метод – Нелинейный метод
5 Снижение налоговых платежей:		
– налог на имущество	– метод уменьшаемого остатка с повышающими коэффициентами 2 и 3 – метод списания стоимости по сумме чисел лет	X
– налог на прибыль	X	– нелинейный метод с коэффициентами 2 и 3 – амортизационная премия
6 Максимизация стоимости имущества	Линейный метод	Линейный метод
7 Привести амортизационные отчисления в полное соответствие с интенсивностью производства	Метод списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	– Линейный метод – Нелинейный метод
8 В зависимости от колебаний экономической активности:		
– фаза подъема или пика (минимизировать расходы позднее)	– метод уменьшаемого остатка с повышающими коэффициентами 2 и 3 – метод списания стоимости по сумме чисел лет	
– фаза стагнации или депрессии (снизить себестоимость)	– линейный метод – метод уменьшаемого остатка с повышающими коэффициентами 2 и 3	

Кроме того в настоящее время в бухгалтерском учете бухгалтер самостоятельно определяет срок полезного использования, на что также нужно обратить внимание при разработке амортизационной политики, соответствующей определенной цели.

Кроме того по результатам проведенного исследования были предложены различные мероприятия по совершенствованию амортизационной политики предприятия.

Предлагаемые мероприятия по совершенствованию амортизационной политики можно разбить на две группы:

Те, которые необходимо осуществить на макроуровне, и те, которые можно реализовать на уровне предприятий.

На макроуровне необходимо осуществить корректировку нормативно-правового регулирования бухгалтерского и налогового учета по вопросам амортизационной политики:

1. Установление единой методики ускоренного списания основных средств в бухгалтерском и налоговом учете и в целом сближение бухгалтерского и налогового учета в вопросах начисления амортизации и определения срока полезного использования;

2. Устранение проблем нормативного регулирования в вопросах применения повышающих коэффициентов при методе уменьшаемого остатка;

3. Доработать в методических рекомендациях по учету основных средств процедуру учета возникающего остатка в конце срока полезного использования при методе уменьшаемого остатка;

4. Популяризация метода списания стоимости по сумме чисел лет, путем включения данного вопроса в образовательные программы обучения экономистов (в особенности бухгалтеров);

5. Проработать данные вопрос и устранить существующие проблемы путем редактирование ФСБУ «Основные средства», планируемого к внедрению с 2020 г.

На уровне предприятий предлагаются следующие мероприятия:

1. Корректировка внутренних нормативных документов предприятия (учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета и рабочего плана счетов) и при этом не бояться разниц возникающих между бухгалтерским и налоговым учетом, так как этот вопрос на современном этапе уже решен путем автоматизации бухгалтерского учета;

2. При выборе метода начисления амортизации целесообразно руководствоваться алгоритмом, представленном в таблице 1;

3. Не смотря на то, что в настоящее время амортизация не является источником финансирования (осуществления) вложений в новые основные средства [10], предлагается ввести и использовать забалансовый счет 020 «Амортизационный фонд» в качестве сигнального показателя, который показывает уровень необходимых вложений во внеоборотные активы. В таблице 2 показана система корреспонденции счетов с использованием счета 020.

Информация о начисленной амортизации на счете 020 будет накапливаться параллельно со счетом 02 «Амортизация основных средств», но, в отличие от счета 02, закрывающегося при выбытии конкретного ОС, на счете

020 амортизация накапливается по всем основным средствам, показывая объем необходимых вложений в обновление основных средств (капитальный ремонт, модернизация, приобретение новых ОС), т.е. информация не теряется. Когда же будут осуществлять операции по капитальному ремонту, модернизации или приобретению новых объектов основных средств, величина счета 020 будет уменьшаться, показывая, что состояние основных средств улучшилось и требует меньше вложений.

Таблица 2 – Система синтетического учета со счетом 020 «Амортизационный фонд»

№ п\п	Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит
1	Начислена амортизация по основным средствам	**20** «Основное производство» (23, 25, 26 и др.)	**02** «Амортизация основных средств»
2	Увеличен амортизационный фонд на сумму начисленной амортизации		020 «Амортизационный фонд»
3	Осуществлен капитальный ремонт основных средств	**20** «Основное производство»	**96** «Резервы предстоящих расходов и платежей»
4	Осуществлена модернизация основных средств	**08** «Вложения во внеоборотные активы»	**60** «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (10, 70, 69, 76 и др.)
5	Приобретены основные средства	**08** «Вложения во внеоборотные активы»	**60** «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
6	Уменьшен амортизационный фонд на величину вложений в основные средства	020 «Амортизационный фонд»	

Результаты исследования развивают теорию и практику финансового и управленческого учета на предприятиях. Использование предложенных рекомендаций позволит повысить эффективность разрабатываемой амортизационной политики предприятий и позволит укрепить взаимосвязь между амортизационной и финансовой политикой предприятия. Выводы исследования могут быть использованы при принятии управленческих решений и выборе метода начисления амортизации.

Список использованных источников.

1. Баранов, П.П., Залышкина, Т.А. Процедура формирования учетной политики //Аудитор. 2012. № 12. С. 19.

2. Буйвис, Т.А., Подпригорова, К.А. Анализ амортизационной политики ОАО «Кузнецкие ферросплавы» // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. 2015. № 5. С. 120-127.

3. Буйвис, Т.А., Часовников, С.Н., Буйвис, В.А Сравнительный анализ влияния метода начисления амортизации на величину начисленного налога на имущество // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-2 (65-2). С. 573-576.

4. Буйвис, Т.А., Часовников, С.Н., Буйвис, В.А. Выбор метода начисления амортизации в бухгалтерском учете – нет права на ошибку. // Экономика и предпринимательство. 2015. №9-2. С. 822-825.

5. Кузнецова, О.Н. Коллизии и перспективы учета амортизационного фонда предприятия. // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2017. №2 (36). С. 38-45.

6. Медведев, М.Ю. Амортизационный фонд: зачем он был нужен. [Электронный ресурс] // ЭКАУНТОЛОГИЯ. справ.-информ. портал.. – Режим доступа:http://accountology.ucoz.ru/index/amortizacionnyj_fond_zachem_on_byl_nuzhen/0-179.

7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» [Электронный ресурс] / Справ.прав.система «Консультант Плюс».

8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 №26н (ред. от 16.05.2016)) / [Электронный ресурс] Справ.прав.система «Консультант Плюс».

9. Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 №91н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 21.11.2003 №5252).

10. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства», / Фонд «НРБУ «БМЦ» справ.-информ. портал. – Режим доступа: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Osnovniye_sredctva.

УДК 657

Учёт основных средств в российской и зарубежной практике

Климашина Ю.С. [1], Лютчер А.С.[1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Статья посвящена исследованию российских и международных стандартов области учета основных средств. В процессе написания статьи был проведен сравнительный анализ двух нормативных документов – ПБУ 6/01 и МСФО IAS 16.

Ключевые слова: основные средства, ПБУ 6/01, МСФО IAS 16, экономические выгоды, оценка стоимости, обесценение.

Учет основных средств (далее – ОС) в российской и зарубежной практике регулируется такими нормативными документами как ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО IAS 16 «Основные средства». В каждом стандарте есть свои нюансы в области учета ОС.

Между ПБУ 6/01 «Учёт основных средств» и МСФО 16 «Основные средства» имеются определенные различия. Для понимания различий необходимо выделить основные моменты, касающиеся учёта основных средств. К ним относятся:

– дефиниция;
− признание актива объектом основных средств;
− оценка стоимости основных средств;
− принятие к учёту;
− изменение стоимости объектов основных средств;
− начисление амортизации;
− списание объекта ОС;
− раскрытие информации об основных средствах в отчётности.

В таблице 1 представлены основные отличительные черты ПБУ 6/01 и МСФО IAS 16 в области учета ОС.

Первое, на что следует обратить внимание, проводя сравнительный анализ российских и международных стандартов учета, это определение основных средств, регламентированное МСФО IAS 16 и ПБУ 6/01.

Понятие «будущие экономические выгоды» было введено в отечественную практику сравнительно недавно. Рассмотрим, что обозначает данное понятие с точки зрения международных стандартов.

Таблица 1 – Сравнительный анализ норм российского и международного учёта ОС

Признак, положенный в основу сравнения	Российские стандарты учёта ПБУ 6/01	Международные стандарты учёта МСФО IAS 16
Дефиниция	В ПБУ нет точного определения ОС, есть только критерии, в соответствии с которыми объект признается в качестве ОС	ОС – материальные объекты, предназначенные для использования в производстве или поставке товаров и услуг, для сдачи в аренду, или для административных целей, и предполагаются к использованию в течение более чем одного периода.
Признание актива объектом ОС	– объекты предназначены для использования в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), для управленческих целей организации либо для сдачи во временное владение и пользование; – объекты предназначены для использования в течение длительного времени (свыше 12-ти месяцев); – объекты способны приносить организации экономические выгоды в будущем	– существует достаточная вероятность, что компания получит связанные с активом экономические выгоды; – себестоимость актива может быть надежно оценена
Оценка стоимости ОС	По первоначальной или восстановительной стоимости	По первоначальной, справедливой или балансовой стоимости
Принятие к учёту	По первоначальной стоимости	По первоначальной или переоцененной стоимости
Изменение стоимости объектов ОС	В случае достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации и переоценки	Нет никаких ограничений на изменение стоимости ОС

Продолжение таблицы 1

Признак, положенный в основу сравнения	Российские стандарты учёта ПБУ 6/01	Международные стандарты учёта МСФО IAS 16
Методы начисление амортизации	– линейный метод; – метод уменьшаемого остатка; – метод списания стоимости пропорционально объему продукции; – метод списания стоимости по сумме чисел лет СПИ	– метод равномерного начисления; – метод уменьшаемого остатка; – метод производственный
Списание объекта ОС	Стоимость объекта основных средств, который выбывает или не способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем, подлежит списанию с бухгалтерского учета	Объект основных средств должен быть списан с баланса при его выбытии либо, когда от его дальнейшего использования не ожидается экономических выгод
Раскрытие информации об ОС в отчётности	– о первоначальной стоимости и сумме начисленной амортизации; – о движении ОС; – об изменении первоначальной стоимости ОС; – о сроках полезного использования объектов ОС; – о способах начисления амортизации	– способы оценки валовой балансовой стоимости; – методы начисления амортизации; – сроки полезной службы и нормы амортизации; – валовая балансовая стоимость и накопленная амортизация Если объект основных средств отражается по переоцененной стоимости, то раскрывается дополнительная информация

В соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» основными средствами признаются активы, в отношении которых выполняются следующие условия:

– объекты предназначены для использования в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), для управленческих целей организации либо для сдачи во временное владение и пользование;

– объекты предназначены для использования в течение длительного времени (свыше 12-ти месяцев);

– объекты способны приносить организации экономические выгоды в будущем [1].

Экономические выгоды – это не только получение денежных средств в качестве дохода от использования объекта, но и получение более эффективных условий работы не только других активов, но и предприятия в целом.

Если объект ОС в ходе его эксплуатации не приносит никаких экономических выгод, то условия признания его в учете не соблюдаются. В таком случае необходимо списать расходы, понесенные в ходе эксплуатации объекта, на финансовый результат как расходы текущего периода. Не менее важным является и сама формулировка «вероятность получения будущих экономических выгод». Объект ОС должен приносить выгоду в будущем, а не в настоящий момент времени.

Определение основных средств, которое дается в МСФО IAS 16, идентично понятию, предлагаемому российским стандартом учета. Так, согласно IAS 16, основные средства – это материальные объекты, которые предназначены для использования в производстве или поставке товаров и услуг, для сдачи в аренду третьим лицам, или административных целей и предполагаются к использованию в течение более чем одного периода [2].

Второе, что следует изучить при сопоставлении двух стандартов, это в отношении каких объектов положения ПБУ 6/01 и МСФО 16 не применимы. Если речь идет о российском стандарте учета ОС, то его положения не применяются в отношении следующих видов объектов:

– машин, оборудования и иных аналогичных предметов, которые числятся как готовые изделия на складах организаций-изготовителей либо как товары на складах организаций, осуществляющих торговую деятельность;

– предметов, сданных в монтаж или подлежащих монтажу, находящихся в пути;

– капитальных и финансовых вложений.

IAS 16 не применяется в отношении объектов:

– ОС, в отношении которых уже применяется другой порядок учета согласно требованию, или с разрешения другого стандарта (например, в случае инвестиционной недвижимости, учет которой регулируется МСФО (IAS) 40);

– биологических активов, связанных с сельскохозяйственной деятельностью (их учет регулируется МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство»);

– прав пользования недрами и полезными ископаемыми, таких как нефть, газ и аналогичные невозобновленные ресурсы;

– объектов, классифицированных в качестве предназначенных для продажи, согласно МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи и прекращения деятельности».

В российском учете все объекты ОС (если в отношении них не существует никаких ограничений) попадают под действие ПБУ 6/01, в то время как в международном учете существуют и другие стандарты, регулирующие учет отдельных видов ОС. Также в РСБУ отсутствует такая статья как «долгосрочные активы, предназначенные для продажи и прекращения деятельности», для которой в МСФО имеется отдельный стандарт IFRS 5. Согласно ПБУ 6/01 все основные средства, находящиеся в ведении и оперативном управлении предприятием, числятся на счете 01 вплоть до их непосредственного выбытия с предприятия. В МСФО же для таких объектов ОС открывается специальный счет и делается проводка Д-т «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи и прекращения деятельности» К-т «Основные средства».

Права пользования недрами и полезными ископаемыми относятся к нематериальным активам, поэтому IAS 16 не регулирует их учет. В российском учете ситуация аналогична.

МСФО IAS 16 регулирует учет только объектов ОС, которые используются для обслуживания или выращивания биологических активов, а также обеспечения прав на запасы и минеральные ископаемые. ПБУ 6/01 в отличие от МСФО признает в качестве ОС рабочий, продуктивный и

племенной скот, который в международном учете относится к биологическим активам и регулируется IAS 41.

В завершении также необходимо отметить такие статьи как вспомогательное и резервное оборудование, запасные части. В соответствии с IAS 16 данные объекты признаются в отчетности, если отвечают данному в стандарте определению ОС. В ином случае данные статьи классифицируются как запасы.

Российские и международные стандарты довольно схожи. Необходимо лишь внимательно изучать положения обоих стандартов, чтобы иметь представление об их ограничениях. Это позволит бухгалтеру избежать ошибок при учете того или иного объекта ОС при использовании одной из предложенных систем учета.

Следующим важным моментом является оценка стоимости основных средств. Согласно ПБУ 6/01 оценка объектов ОС проводится по первоначальной и восстановительной стоимости. Восстановительная стоимость возникает в случае, если организация делает переоценку стоимости объектов ОС, или же, если объект отправляется на модернизацию и/или реконструкцию.

В IAS 16, помимо учета по первоначальной стоимости, также применяется учет по справедливой и балансовой стоимости. Справедливая стоимость возникает в случае продажи актива или передачи обязательства в ходе сделки. Балансовая же стоимость возникает после вычета накопленного убытка от обесценения и накопленной амортизации. В российском учете нет понятия балансовой стоимости, но есть понятие «остаточная стоимость». Остаточная стоимость определяется как разность между первоначальной стоимостью ОС и накопленной амортизации по объекту. Именно по ней объекты ОС отражаются в бухгалтерском балансе.

На основе сравнения этих стоимостей можно говорить о том, что подходы к оценке стоимости объектов ОС в российском и международном учете различаются лишь в части убытка от обесценения.

Основные средства, в соответствии с ПБУ 6/01, принимаются к учету по первоначальной стоимости, которая представляет собой сумму затрат организации за исключением НДС и других возмещаемых налогов. Если же рассматривать учет ОС в МСФО, то там основные средства могут приниматься к учету как по балансовой стоимости, т.е. по первоначальной стоимости за вычетом накопленного убытка от обесценения и накопленной амортизации, так и по переоцененной стоимости. При этом предприятие обязано прописать этот момент в своей Учетной политике и принимать избранную политику ко всем объектам ОС.

Продолжая сравнительный анализ, необходимо отметить, что первоначальная стоимость ОС, согласно ПБУ 6/01, может менять лишь в случаях: достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации и переоценки. Напротив, в международных стандартах по поводу изменения стоимости ОС не существует каких-либо ограничений. Стоимость ОС может меняться, например, в ходе ее переоценки, или перевода ОС в другую группу (из группы «прочие ОС» в группу «социальные объекты»).

Методы начисления амортизации по объектам ОС и в IAS 16, и в ПБУ 6/01 практически одинаковые. В МСФО, единственно, не предусмотрен такой метод начисления амортизации как списание стоимости по сумме чисел лет. Но главное отличие заключается в том, что в IAS 16 метод, принимаемый к использованию, должен отражать схему ожидаемого потребления компанией будущих экономических выгод.

Объектом сравнения двух стандартов также может выступать такое понятие как «обесценение». В ПБУ 6/01 нет такого понятия как «обесценение», поэтому если предприятие переходит к учету по МСФО, ему необходимо изучить данное определение.

В МСФО IAS 16 содержатся лишь общие положения в части компенсации по обесценению. Порядок учета убытков от обесценения регулируется МСФО IAS 36 «Обесценение активов».

Если предприятие обесценивает или утрачивает объект ОС, то может получить компенсацию от третьих сторон. К примеру, возмещение страховыми компаниями убытков от пожара, возмещение правительством за землю, экспроприированную под строительство дороги. Когда компенсация назначается к получению, то она в обязательном порядке включается в состав прибыли или убытка периода.

Списание объекта ОС в ПБУ 6/01 и МСФО IAS 16 происходит в случае его полного выбытия, либо если ОС перестает приносить организации экономические выгоды.

И последним, завершающим, пунктом сравнения является раскрытие информации в отчетности об основных средствах. И в российских, и в международных стандартах в финансовой отчетности необходимо раскрытие следующей информации: методы начисления амортизации по ОС; сроки полезной службы объектов ОС. Существенное различие заключается в части раскрытия информации об объектах ОС, принятых к учету по переоцененной стоимости (в ПБУ данный пункт не предусмотрен). В российской отчетности раскрытию подлежит информация о видах движения ОС, а также об отдельных случаях, при наступлении которых первоначальная стоимость объекта ОС может меняться.

Основные препятствия для гармонизации российского и международного стандартов финансового учета: большой состав пользователей финансовой отчетности и дифференциация их интересов. Каждая категория пользователей предъявляет к финансовой отчетности специфические требования, хотя общая цель обычно формулируется как формирование полной и достоверной финансовой информации о деятельности субъекта экономических отношений. Удовлетворить требования всех пользователей возможно лишь в случае подготовки отчетности по каждой отдельной категории пользователей.

Чтобы сблизить IAS 16 и ПБУ 6/01 на методическом уровне нормативного регулирования бухгалтерского учета можно реализовать разработать и внедрить в учетную практику отечественных методических рекомендаций, отражающих формирование стоимости и движение основных средств, их оценку по справедливой стоимости.

Подводя итог всему вышесказанному можно сделать вывод, что положения ПБУ 6/01 и IAS 16 в целом очень похожи. Главное отличие заключается в том, как тот или иной стандарт применяется на практике.

Список использованных источников

1. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. №26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (ред. от 11.07.2016) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н).

УДК 338.2

Проблемы развития франчайзинга в России

Пардаева С.К.[1]

Научный руководитель к.э.н. Шипунова В.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк Россия

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы и перспективы развития франчайзинга в России.

Ключевые слова: франчайзинг, договор коммерческой концессии, предпринимательство.

Решение многих экономических проблем современной России требует новых экономических механизмов. Одним из таких механизмов является франчайзинг**.** Можно утверждать, что франчайзинг в настоящее время – единственный известный инструмент, позволяющий повысить эффективность малого бизнеса. Он дает возможность объединить достоинства малого и крупного бизнеса.

В отечественной экономической литературе этот термин уже не редкость. Первые публикации, посвященные франчайзингу, появились более десяти лет тому назад, однако разные специалисты обращали внимание на различные аспекты франчайзинга и, как результат, формулировали свои определения.

Анализируя различные формулировки и суммируя выделенные в них признаки, можно сформулировать следующее определение.

Франчайзинг – это форма предпринимательства, основанная на системе взаимоотношений, закрепленных рядом соглашений, при которых одна сторона (франчайзер) предоставляет возмездное право действовать от своего имени (реализовывать товары) другой стороне (франчайзи), способствуя тем самым расширению рынка сбыта.

Система франчайзинга основана на использовании конкретного товара.

Этот товар должен обладать следующими признаками:

– известной торговой маркой;

– номенклатура товаров должна быть ограничена.

Объектом франчайзинга могут быть следующие товары:

– продукт (изделие, имеющее материальную форму);

– услуга;

– производственный процесс;

– бизнес-процесс (набор управленческих, коммерческих, финансовых, организационных действий);

– комплексный товар, в котором могут сочетаться друг с другом в различной степени ранее названные товары.

Во франчайзинговом процессе принимают участие по меньшей мере две стороны, между которыми заключен договор франчайзинга (франшиза).

Первая сторона – франчайзер.

Это крупная фирма (корпорация), имеющая широко известную торговую марку и высокий имидж на потребительском рынке. Эта фирма предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать на заранее оговоренных условиях и в определенный срок на рынке от имени франчайзера и под его торговой маркой.

Франчайзер в системе всегда один.

Вторая сторона – франчайзи.

Франчайзи является, как правило, малая фирма или предприниматель (юридическое или физическое лицо), приобретающий (на возмездной основе) у франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени под его торговой маркой.

Франчайзи может быть несколько в одной франчайзинговой системе.

Франчайзинг, как и любой вид предпринимательской деятельности, связан с системой финансовых потоков. Основу этих потоков составляют:

1. Одноразовая оплата франшизы (паушальный платеж), которая предоставляет право франчайзи:

– пользоваться интеллектуальной собственностью франчайзера;

– открыть собственное франчайзинговое предприятие;

– получить стандартный набор услуг, необходимый для открытия предприятия.

2. Роялти. Регулярные, обязательные, платежи франчайзеру на покрытие его расходов, связанных с поддержанием и развитием франчайзинговой системы.

3. Отчисление в централизованный рекламный фонд.

4. Дополнительные платежи, направленные на покрытие стоимости дополнительных услуг.

Экономические проблемы. Франчайзинг – экономический инструмент, и для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в России не сформировались либо вообще, либо частично.

К данным проблемам можно отнести:

– нестабильность развития экономики России. Франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики;

– отсутствие у большинства предпринимателей – потенциальных франчайзи – необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему;

– сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала.

Подводя итог анализу проблем франчайзинга, можно еще раз высказать точку зрения, что для развития франчайзинга в России имеются достаточно широкие возможности. Но для реализации этих возможностей необходимо создать определенные условия.

Необходимо включение в правительственную программу поддержки малого предпринимательства системы развития франчайзинга.

Очень важно создание системы налоговых льгот для франчайзи, особенно на начальном этапе развития франчайзинговой системы.

Требуется создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу, не только в центре, но и по всей России.

Список использованных источников

1. Конюховский А., Шадрин В., Ширяева А. Франчайзинг в России. Пришел, чтобы остаться // Человек и труд. – 1999г. – №2.

2. Франчайзинг: история развития, правовое регулирование, оценка // Финансовая газета.

3. Обыденов А. Франчайзинг как особая форма институциональных соглашений // Вопросы экономики. – 2001г. – №6. – С. 34.

УДК 338

Анализ финансовой устойчивости предприятия

Пенькова Е.Ю.[1]

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шипунова В.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: статья посвящена анализу финансовой устойчивости предприятия в современное время, когда рыночная экономика имеет условия нестабильности. Для развития предприятия необходимо постоянно отслеживать основные показатели финансовой устойчивости. В статье рассмотрены основные показатели финансовой устойчивости предпирятия. Представлен анализ финансовой устойчивости на примере АО «Электрохимический завод». На основе данного анализа сделаны выводы.

Ключевые слова: финансовая устойчивость,собственный капитал, заемный капитал, коэффициент автономии, коэффициент зависимости, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Залогом процветания и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость. Без ее совершенствования ни одно предприятие не будет функционировать в полную силу и представляться на рынке как конкурентоспособное предприятие способное идти вперед в рамках своей деятельности [1].

Финансовая устойчивость – одно из необходимых качеств успешного в долгосрочной перспективе бизнеса [2].

Финансовое положение – явление динамичное, оно может меняться и в лучшую и в худшую сторону. Хорошие финансовые показатели сегодня могут

довольно быстро измениться вслед за изменениями на рынке или в связи с проводимой менеджментом политикой. Поэтому бизнесу следует отслеживать не только показатели текущего положения, но и анализировать динамику этих показателей, считать коэффициенты, оценивающие тенденции и перспективы компании, мониторить имеющиеся в наличии ресурсы и эффективность их использования [2].

Цель анализа финансовой устойчивости – оценить способность предприятия погашать свои обязательства и сохранять права владения предприятием в долгосрочной перспективе[3].

Основными показателями финансовой устойчивости организации, отражающими соотношение собственного и заемного капитала компании, являются [2]:

– коэффициенты автономии;

– коэффициент зависимости;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ксос);

– коэффициент финансовой устойчивости;

$$\text{Коэффициент автономии} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{заемный капитал}} \quad (1)$$

Чем больше его значение, тем меньше риск возникновения ситуации, способной привести организацию к банкротству.

$$\text{Коэффициент зависимости} = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}} \quad (2)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами дает нам возможность оценить, достаточно ли наших собственных средств, чтобы финансировать текущую деятельность

$$К_{сос} = \frac{СК + Д_п - ВА}{ОА}, \quad (3)$$

где СК – собственный капитал;

ВА – внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы;

$Д_п$ – долгосрочные пассивы.

$$\text{Коэффициент финансовой устойчивости} = \frac{СК + Д_п}{\text{заемный капитал}} \quad (4)$$

Проведем анализ финансовой устойчивости предприятия на примере АО «Электрохимический завод» за 2015-2017 года. Данные расчета показаны в таблице 1.

На протяжении исследуемого периода значение автономии (независимости) был положительной величиной, это говорит о том, что предприятие может покрыть свои обязательства собственными средствами, а не заемными. Значение финансовой устойчивости стабильно 0,95 за весь период времени. Нормативное значение показателя находится в пределах 0,8-0,9. Значение выше говорит о

высокой финансовой устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе. Значение соотношения заемных и собственных средств в 2015 году составил 0,05, в 2016 году – 0,06, в 2017 году – 0,055. Нормативное значение не должно быть выше 0,5-0,6. В нашем случае предприятие имеет высокую финансовую зависимость, не смотря на постоянное изменение рыночных отношений.

Таблица 1 – Показатели финансовой устойчивости
ООО АО «Электрохимический завод» за 2015-2017 гг. (тыс.руб.)

Показатели	2017 г	2016 г	2015 г	Абсолютные показатели	
				2016/2015	2017/2016
Собственный капитал	35330569	34999922	34366317	633605	330647
Заемный капитал	37265564	37112822	36355640	757182	152742
Внеоборотные активы	23763312	24809284	25468134	-658850	-1045972
Оборотные активы	13502252	12303538	10887506	1416032	1198714
Долгосрочные пассивы	222170	310873	240824	700049	-88703
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,87	0,85	0,84		
Коэффициент независимости (автономии)	0,95	0,94	0,945		
Коэффициент финансовой зависимости	0,05	0,06	0,055		
Коэффициент финансовой устойчивости	0,95	0,95	0,95		

(источник: составлено автором)

Проведя финансовой анализ устойчивости АО «Электрохимический завод», можно сказать, что собственных оборотных средств предприятию хватает для самостоятельного производство продукции. Поэтому не приходится прибегать к заемным средствам постоянно. Исходя из таблицы 1, можно сделать вывод о том, что большинство показателей финансовой устойчивости выше минимальных пороговых значений, а это значит, что предприятие не нуждается в дополнительных резервах.

Список использованных источников

1. Вяткина, О.И. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. LXIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3(63). URL: https://sibac.info/archive/economy/3(63).pdf (дата обращения: 08.03.2019).

2. Коммерческий директор. Анализ финансовой устойчивости. – 2019. – URL: https://fd.ru/articles/159307-analiz-finansovoy-ustoychivosti (дата обращения 08.03.2019).

3. Коммерческий директор. Анализ финансовой устойчиыости//Профессиональный журнал коммерсанта. – 2017. – URL: https://fd.ru/articles/159307-analiz-finansovoy-ustoychivosti (дата обращения 08.03.2019).

4. Годовой отчет АО «Электрохимический завод» за 2017 год. – 2018. – URL:file:///C:/Users/ПК/Downloads/8f72d5321aaffd85fa556e0e6537969e%20(1).pdf (дата обращения 09.03.2019).

УДК 338

Пенсионные реформы российского государства

Бадулина Е. А.[1], Федоренкова Е. В.[1]

Научный руководитель: ст. преподаватель Махина Т. А.[1]

[1]Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье изучены вопросы формирования налоговой политики Российского государства, в частности рассмотрены различные исторические периоды формирования пенсионных накоплений граждан. Проанализировано, что происходило в Россию в прошедшие периоды и что ожидает в ближайшее время.

Ключевые слова: пенсионный фонд, реформа, пенсионное обеспечение, страховой тариф.

В Древнем Египте необходимость налогов обуславливалась активным строительством у берегов Нила, а в Римской империи налоги вводились только в военное время. Были государства, которые не нуждались в постоянных налогах, например, в Древней Греции, где вопросы суда, законодательства, военных дел и управления лежали на плечах граждан. В таком случае, время от времени вводились особые литургии, которые касались только зажиточного населения. Деньги от таких сборов шли на строительство зданий и сооружений. На Руси система налогообложения начала формироваться только в конце IX века, в период принятия христианства.

С ходом истории государство стало нуждаться в финансировании и собственном запасе денежных средств. Система налогообложения не могла быть изначально структурированной, поэтому на первом этапе, в древнем мире и средних веках, налоги носили неопределённый характер.

Первые налоги назывались данью. А уже после татаро-монгольского ига Иван III сильно изменил налоговую систему. С конца XVII века к началу XVIII наступает второй этап развития системы налогообложения. В этот период налоги превращаются в основной источник государственного бюджета. Также новая налоговая система отлично сочеталась с развивающимися принципами демократизма, например, в Англии существовало правило, что налоги вводятся с согласия граждан. С XIX века начинается третий этап, который характеризуется большим значением прав и свобод человека при установлении и взимании налогов, но идеальная система налогообложения до сих пор никому не известна [1].

Мнения относительно налогов и того, какими они должны быть тоже менялись. «Взимание непомерных налогов – это путь, вызывающий разбой, обогащение врага, приводящий к гибели государства» – говорил последователь Конфуция Сюнь-Цзы. По его мнению, государство не должно вмешиваться в денежные дела отдельного человека. Каждый гражданин способен самостоятельно вести свой бюджет. Джон Мейнард Кейнс считал, что налоги служат «встроенным механизмом гибкости». Экономист верил, что только высокие налоги приносят пользу, их уменьшение ведёт к государственной неустойчивости. Итальянский экономист Франческо Саверио Нитти утверждал, что «никакое общество никогда не в состоянии обходится без налогов». Только налоги способны обеспечить постоянный государственный бюджет, от которого зависит процветание всего народа.

На сегодняшний день в европейских странах нет единой законодательной системы. Все попытки её установить упираются в разное налоговое законодательство. Подоходный налог сравнительно высок. Налоги на недвижимость могут касаться и иностранцев. В Болгарии власти городского самоуправления самостоятельно рассчитывают ставку, а в Австрии он всегда остаётся около 14%. В Испании сумма налога зависит от стоимости объекта. Транспортный налог также не имеет единства, в общем, учитывается мощность автомобиля и количество выбросов углекислого газа в воздух. НДС страны устанавливают не совещаясь друг с другом, что хорошо для ведения бизнеса, можно выбрать страну с наиболее выгодной системой [3].

В Российской Федерации налоговая система регулируется налоговым кодексом, а сами налоги бывают трех уровней: федеральные региональные и местные. Налогообложение базируется на принципах справедливости, удобства, экономии и определённости. Налогоплательщики имеют свой ряд прав и обязанностей. К правам относятся: право на получение правдивой информации, право на использование льгот при уплате налогов, право на обжалование действий налоговых органов и др. В обязанности налогоплательщиков входит: своевременно уплачивать налоги, вести бухгалтерский учёт, составлять отчеты о финансово-хозяйственной деятельности и др.

Проведя анализ налоговой политики и системы РФ видно, что в начале 90-х в России назревали значительные изменения, в том числе и в экономической сфере. Россия собиралась переходить на рыночную систему по американскому образцу. На такие метаморфозы требовались деньги, как следствие была создан первый налоговый кодекс. Налоговая политика 90-х была неоправданно жесткой: после выплаты всех налогов у гражданина просто не оставалось денег на проживания. Рассмотрим на примере ситуацию в стране. Средняя зарплата была около 30 000, налог на прибыль тогда составлял 38%, выходит, что 11 400 уходило просто на налоги, вдобавок НДС 28%. Из этого примера становится понятно, что далеко не все хотели отдавать такие большие деньги, в связи с этим развивался теневой сектор экономики. По оценкам экспертов теневой сектор составлял 40%, из-за этого государство теряло свой основной доход. Из-за этого становилось все сложнее выполнять свои обязательства перед гражданами, также возможности экономического роста неуклонно падали. Капиталы шли не в

перспективную промышленность, которая соответствовала бы спросу, а туда, где можно явно или тайно не платить налоги. Подводя итоги налоговой политики 90-х, можно сказать что налоговая нагрузка была слишком жесткой для того времени, что привело к упадку доходов государства, развитию теневого сектора и начало острого финансового кризиса в стране.

На настоящее время фискальная нагрузка на граждан и бизнес в России растет. За счет этого ФНС внесла в федеральный бюджет 7,541 трлн рублей, что составляет 61% от всех его доходов, всего за 10 месяцев 2018г. По мнениям многих экспертов налоговая нагрузка будет только повышаться, несмотря на то, что Россия перевыполнила план на 9% по сборам [4].

Также РАНХиГС заключила, что 4 трлн рублей ушли из ВВП России. Не смотря на все санкции к людям, которые не платят налоги, теневой сектор расширяется и будет расширятся, по заверению экспертов.

Вдобавок к тому, что налоговая нагрузка и так высока, предлагают ввести еще налоги, но пока это невозможно из-за моратория на ввод новых налогов до 2019 года. Один из предлагаемых «налог на тунеядство», который является весьма спорным и вызывает много недовольств. На ряду с этим рассматривается «налог на профессиональную деятельность» и «налог на малодетность» [5].

Также правительство рассматривает повышения ставки НДФЛ с 13% до 15%, если это все-таки будет принято, то ждет очередной спад потребления в стране. Эксперты сходятся во мнении, что собираемость налогов от этого не увеличится, потому что теневой сектор будет увеличиваться, ибо изменение на 2% весьма ощутимо для среднего класса и ниже. По словам Александра Шустова генерального директора «Мани Фанни», страна должна будет пройти через цикл длинною в 6-7 лет, прежде чем все-таки осознать, что собираемость налогов не вырастает. После этого все пункты вернуться в свое исходное состояние. В свою очередь в 2019 году повысился НДС до 20% и акциз на топливо, что приводит к увеличению стоимости всех товаров и услуг, все это связанно с тем, что у них в себестоимости есть косвенные налоги.

Путем проб и ошибок, государство должно прийти к гибкой системе налогообложения

На примере многих стран видно, что идеальной и универсальной для всех налоговой системы нет и быть не может. Ситуация сильно зависит от времени и от внутренних дел отдельного государства. Показателем качественного налогового законодательства может служить: сбалансированность государственного бюджета, эффективность и рост производства, стабильность цен, эффективность социальной политики.

Список использованных источников

1. Чаплыгина, И.Г. История экономических учений: Учеб. пособие/Покидченко М. Г., Чаплыгина И. Г. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 271 с.

2. Воронин, Ю.В. Пенсионные накопления в России: кризис ожидания или новые возможности : монография / Т.Я. Хабриева, Ю.В. Воронин, В.П. Емельянцев [и др.] ; отв. ред. Ю.В. Воронин, В.П. Емельянцев. – М. : ИНФРА-М : Институт законодательства и сравнительного правоведения при

Правительстве Российской Федерации, 2018. – 240 с.

3. Бончик, В.М. Негосударственные пенсионные фонды. Финансовая устойчивость и актуарные расчеты / Бончик В.М. – М.:Дашков и К, 2018. – 208 с.

4. Борзунова, О.А. Комментарий к Федеральному закону от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования»: Комментарий / Борзунова О.А. – М.:Юстицинформ, 2010. – 376 с.

5. Никифорова, О.Н. Специальные пенсионные фонды и корпоративные пенсии в развитых странах и России [Российское предпринимательство, №4 (202), 2012.

УДК 330.3

Некоторые институциональные аспекты дедолларизации российской экономики

к.э.н., доцент Ковалева Е.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются отдельные аспекты роли института денег в российской экономике, связанные с планом по ее дедолларизации, объявленным Минфином летом 2018г.; причины зависимости экономики от доллара; факторы стабилизации курса рубля.

Ключевые слова: деньги, курс валюты, дедолларизация, международная торговля, экспорт, импорт, девальвация, сбережения, доходность активов, инфляция, санкции.

Деньги считают одним из великих изобретений человеческой мысли, институтом, внутри и посредством которого работает экономика. Появившись на исторической арене как «подвенечное платье капитала» (К. Маркс), институт денег прошел длинный путь эволюции, перейдя к такой форме носителей информации в денежной сфере, как электронные импульсы. В системе международных экономических отношений мир ушел от золота и в качестве функциональных форм мировых денег стал использовать свободно конвертируемые национальные валюты, резервные валюты и международные счетные денежные единицы. Роли таких валют меняются вместе с изменением национальных экономик, их места и роли в мировой экономике. В настоящее время доля доллара в международной торговле составляет 80%. Российский основной экспорт – это биржевые товары (сырье, металлы), которые торгуются в долларах. Несмотря на успех по некоторым направлениям политики импортозамещения, доля импортной составляющей в нашей экономике продолжает оставаться достаточно высокой. Поэтому курс доллара остается важным экономическим индикатором для государственного бюджета, бизнеса и населения. Россия интегрирована в международную систему разделения труда и институт денег – это и институт, включающий иностранные валюты, в том

числе доллар. В связи с этим план по дедолларизации озвученный летом 2018 года стал «горячей» темой в нашей экономике.

Проект по дедолларизации включает перевод трансграничных платежей российских компаний на альтернативные валюты; запрет уличных табло с курсами валют, рост контроля государства над валютными операциями граждан, но сохраняет право граждан свободно покупать доллары. Само принятие плана Минфином было связано с угрозой ужесточения американских санкций. Среди них наибольшую угрозу представляют три пункта: запрет для иностранных инвесторов на операции с новыми выпусками российского госдолга, блокировка долларовых платежей российских банков и отключение России от системы SWIFT.

При этом нужно отметить, что после 2014 года в России идут естественные процессы дедолларизации, не связанные с государственным регулированием: резко сократился номинированный в долларах внешний долг компаний, уменьшилась доля валютных активов на балансах банков. Тем не менее доллар в экономике играет достаточно большую роль и мы не можем сказать, что дедолларизация касается только внешнеэкономических расчетов, а не людей.

В 90-годы цены обозначались в у.е. и можно было в магазинах расплатиться наличными долларами. Сейчас этого сделать нельзя: почти все расчеты в экономике идут в национальной валюте. Но такие расчеты сохраняются в теневом секторе экономики. Также Россия является одним из крупных потребителей наличных долларов и евро, выполняющих функцию сбережений (несколько десятков миллиардов долларов наличными). По известным причинам примерно половина из них хранится, скорее всего, в Москве.

Вторым элементом долларизации являются валютные счета населения и компаний, занимающие значительную долю по отношению к рублевой денежной массе.

В 2018 году вложения в доллар принесли самый высокий рублевый доход среди широкодоступных активов. За год американская валюта подорожала к рублю на 20% (с 58 до 69.5 рубля за доллар). Если доллары лежали на валютном депозите или были размещены в низкорисковые еврооблигации, то общая доходность повышалась еще на 1-3%. Доходность, которую обеспечили за год рублевые депозиты или облигации федерального займа составила 7%.

До разработки Минфином курса на дедолларизацию соотношение между рублевой и иностранной валютой менялось циклически: между кризисами рубль укреплялся, в период кризиса и высокой девальвации население, банки и компании уходили в валюту. Государство не вмешивалось в этот процесс. Ситуация изменилась осенью 2018 г. в связи с объявленным курсом на дедолларизацию. У населения возникли панические настроения в отношении доступности денег на вкладах вследствие конфискационных мотивов планов правительства: принудительная конвертация валютных вкладов в рубли, запрет на покупки доллара и другие меры. В сентябре 2018 г. чистый отток средств граждан из банков достиг почти 500 миллиардов рублей, в результате по итогам девяти месяцев прирост вкладов составил лишь 3.5%, а в августе и сентябре имел место чистый отток капитала: (-0,6%) и (-0,8%) соответственно. Не помогло даже

повышение ставок по валютным вкладам и рост, хоть и незначительный, ставок по рублевым депозитам с 6.3 до 6.7 %. Опасения были связаны с тем, что в случае введения жестких санкций США в отношении госбанков (Сбербанка, ВТБ, Россельхозбанка, Промсвязьбанка, Внешэкономбанка) деньги населения могут зависнуть на счетах банков. Население беспокоит общая неопределенность ситуации и непонимание многими смысла дедолларизации. Поэтому правительство в первую очередь подтвердило, что готовящиеся меры не затронут валютные сбережения населения. При этом международная практика свидетельствует о том, что во время острых кризисов правительства принимают меры, ограничивающие хождение валюты у населения. Например, ограничения на выдачу валюты, на доступ к валютным счетам и др.

В современной экономике никто не отрицает существенность влияния психологических факторов на принятие решений людьми. В памяти людей потрясения, которые перенесла страны: денежные реформы, кризисы, девальвация, инфляция. И каждый раз – потери активов. Что касается иностранной валюты, то за долларом в сознании многих людей стоит враг, значит надо «закрыться» и достойно ответить валюте врага. Присовокупить к этим длинным трендам следует и такой тренд, как обесценивание к доллару и евро валют развивающихся рынков, в том числе и России. Поэтому каждый должен самостоятельно оценивать, какие риски и какой их объем он готов принять при формировании портфеля своих активов. Но так как большинство россиян вообще не обладает накоплениями (таких по оценкам 60%, 70%) и тем более не занимается сопоставлением инвестиционных возможностей на валютном и фондовых рынках, проблема оценивания рисков перед ними не стоит. Для людей падение курса рубля означает рост цен в магазинах, так как даже базовые продукты питания сильно зависят от импортных составляющих. Экономистами подсчитано, что каждые 10% изменения курса рубля в сторону ослабления дают +1% к инфляции. А 10% в сторону укрепления рубля снижают инфляцию несколько меньшими темпами, чем 1%.

Факторами стабилизации курса рубля в современной экономике являются профицит государственного бюджета, положительное сальдо торгового баланса, рост золотовалютных резервов. Нормативы Международного Валютного Фонда (МВФ) определяют размеры международных резервов: страна должна иметь валютный запас, который необходим для покрытия трехмесячного импорта. У России этот показатель в пределах 16 месяцев.

Кроме того, Россия начала сокращать активы в американских облигациях государственного займа. С апреля по май 2018 года – с 96 миллиардов долларов до 15 миллиардов долларов. Это позволяет укрепить рубль и диверсифировать валютные резервы.

Главная причина зависимости от доллара нашей экономики – ее слабость, избыточная зависимость от западных технологий и оборудования. Нужны сильные стимулы и нормализация рыночных условий для роста производства и доходов населения, структурная перестройка, реальные подвижки в сфере внутренней экономики. В стране должны нормализоваться процентные ставки, стабилизироваться курс рубля, что возможно в условиях перехода к политике

экономического роста выше среднемировых темпов. Это и приведет к дедолларизации нашей экономики.

Список использованных источников

1 А.В. Киевич. Неуправляемый рост госдолга США как главный индикатор надвигающегося глобального кризиса «Экономические науки» июль 2017 С.43.

2 О. Буклемишев, Ю. Данилов. Интернационализация рубля: мифы и экономическая политика (с. 26-34). Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62, № 12.

УДК 338

Проблемы и перспективы развития пенсионной реформы России

Авдейкина Е. И.[1], Зубова О. А.[1]

Научный руководитель: ст. преподаватель Махина Т. А.[1]

[1]Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье изучены вопросы реформирования пенсионной системы России, в частности рассмотрены различные точки зрения авторов по данному вопросу. Проанализированы плюсы и минусы изменения законодательства и сделан вывод о том, что ожидает Россию в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: пенсионный фонд, реформа, пенсионный возраст, трудовой стаж.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) – крупнейшая организация России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. Основан 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» Его основной задачей определили сбор страховых пенсионных взносов. С работой успешно справлялись, а выплаты пенсий осуществляли через органы социальной защиты [1].

В 1997 году вступил в силу федеральный закон о персонифицированном учете. У каждого работающего гражданина появилось на руках страховое пенсионное свидетельство с номером, то есть он был застрахован в Пенсионном фонде РФ и на него был открыт лицевой счет. На номер счета заносятся суммы, которые перечисляются в Пенсионный фонд в качестве страховых взносов. В начале пенсионной реформы было понятно сколько человек накопит себе денег на пенсию. И уже с 2002 года назначение пенсий осуществляется по данным персонифицированного учета.

Как государственный внебюджетный фонд Российской Федерации, ПФР создан для государственного управления средствами пенсионной системы и обеспечения прав граждан РФ на пенсионное обеспечение. Бюджет ПФР утверждается Государственной Думой Федерального Собрания РФ отдельным законом вместе с принятием Федерального бюджета РФ. Доля бюджета ПФР в

ВВП России составляет 10,8 % – по доходам, и 10,2 % – по расходам. ПФР выплачивает пенсии свыше 40 млн пенсионеров и социальные выплаты для 20 млн. льготников, ведёт персонифицированный учёт пенсионных прав застрахованных лиц – для свыше 128 млн граждан России.

Страховой тариф устанавливается в процентном отношении от заработной платы, что позволяет достаточно легко исчислять размеры средств покрытие утраты заработной платы при наступлении социальных рисков. Тарифы могут различаться по разным критериям, такие как величина заработной платы, возраст застрахованного лица, регион проживания и т.п. Систему единообразных ставок обычно применяют, когда выплаты определены в виде единообразных пособий и пенсий. К достоинствам этой системы следует отнести два соображения: ее просто понять и ею сравнительно легко управлять.

Следует, однако, отметить, что эта система включает регрессивный элемент, так как уплачиваемые в виде установленной величины страховые взносы по отношению к заработной плате выше у лиц с низкими заработками, и наоборот. Этот регрессивный характер тем значительнее, чем выше разброс в заработках. Следовательно, желательно установить ставку на «скромном» уровне с тем, чтобы избежать слишком большого бремени для низкооплачиваемых трудящихся или определить ее на более низком уровне для этой категории трудящихся. Такой подход применим преимущественно в системах, ориентированных на обеспечение определенного прожиточного минимума, и не подходит для систем, рассчитанных на уровень защиты, который соответствует образу жизни застрахованных лиц, сложившемуся у них до утраты трудоспособности.

Проведем анализ пенсионных реформ различных периодов.

Пенсионная реформа 2015 года. Трудовая пенсия по старости делятся на два вида: страховая и накопительная.

Страховая пенсия формируется в рамках солидарной системы, т.е. страховые взносы в Пенсионный фонд РФ идут на выплату пенсий нынешним пенсионерам.

Накопительная пенсия не имеет солидарного характера и на выплаты текущих пенсий пенсионерам не идет.

Страховые взносы, направляемые на формирование накопительной пенсии, можно передать в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и в управляющие компании (частные или государственную), которые будут инвестировать эти средства в разрешенные законодательством инструменты финансового рынка и тем самым увеличивать суммы пенсионных накоплений с течением времени.

С 1 января 2015 года в России вводится новый порядок формирования и расчета страховой пенсии. Страховая пенсия начисляется в баллах, а не в рублях.

На размер страховой пенсии с 2015 года влиять: заработная плата, длительность страхового стажа, возраст обращения за страховой пенсией и стоимость одного балла, которая ежегодно будет определяться правительством.

До конца 2015 года, работающие граждане, должны были определиться о формирование своей будущей пенсии сохранят ли они, и накопительную

пенсию, и страховую пенсию или полностью перейдут только на страховую пенсию, а от накопительной откажутся.

Пенсионная реформа 2016 года. Страховая пенсия граждан РФ стала рассчитываться по бальной системе, согласно данной бальной системы, страховая пенсия рассчитывается по средствам конвертации по определенному курсу будут переводиться в денежный эквивалент [2].

С 2017 года начали действовать приостановленные ранее нормы законодательства. Повысится минимальный трудовой стаж и суммы пенсионных коэффициентов, влияющие на назначение пособия по старости. Теперь для получения денежных средств по этому типу пенсии гражданин должен иметь восемь лет страхового стажа и 11,4 пенсионных бала. – Увеличится пенсионный возраст и размер трудового стажа для чиновников. После вступления 1 января в законную силу Федерального закона № 143 от 23.05.2016 года, они выходят на заслуженный отдых в возрасте 63 и 65 лет, при условии не менее 20 лет стажа госслужбы. Данное требование вводиться постепенно, и в 2017 году для оформления пенсии чиновнику нужно будет достичь 55,5 и 60,5-летнего возраста, а минимальный стаж государственной службы должен составлять 15,5, лет. Для самозанятого населения повысится тариф страхового взноса в Пенсионный фонд. Этот платеж имеет фиксированный размер, и зависит от величины МРОТ. Так как размер минимальной зарплаты в 2016 году был увеличен до 7,5 тысяч рублей, нотариусам, адвокатам и другим лицам, относящимся к данной категории, в 2017 году необходимо будет перечислить в ПФ России 23400 рублей. – Изменился размер прожиточного минимума пенсионера, который влияет на получение права на федеральную социальную доплату. Таким способом государство увеличивает размер выплаты, до уровня установленного ПМП в регионе.

Пенсионная реформа 2018 года. 3 октября 2018 г. Президент России Владимир Путин подписал закон о повышении пенсионного возраста с 2019 года [3].

27 сентября депутаты Госдумы приняли в окончательном чтении вместе с предложенными к нему поправками (включая президентские поправки к законопроекту).

Концепцию «нового закона о пенсиях с 2019 года» в Государственной Думе представлял министр труда и соцзащиты РФ Максим Топилин, который ранее был назначен официальным представителем Правительства при рассмотрении законопроекта в Госдуме.

В ходе голосования закон в окончательном виде поддержали 73,8% депутатов («за» проголосовало 332 человека из 415 голосовавших). «Против» голосовали 18,4% от общего количества депутатов – 83 человека. Воздержавшихся от участия в голосовании не было, а 7,8% депутатов не присутствовали в зале заседания и в голосовании не участвовали.

Основные изменения, предусмотренные законом это начать с 2019 года поэтапное повышение пенсионного возраста в России:

– на 5 лет для мужчин – с 60 до 65 лет;

– на 5 лет для женщин – с 55 до 60 лет.

Повышение будут проводить ежегодно с шагом 1 год, кроме первых двух лет реформы. Соответственно:

– новый целевой показатель для мужчин (65 лет) будет достигнут в течение 5 лет (переходный период 2019-2023 гг.);

– новый целевой показатель для женщин (60 лет) аналогично будет достигнут в течение 5 лет (переходный период 2019-2023 гг.).

Согласно данной статистике социальную пенсию по старости, на которую сейчас нетрудоспособные граждане получают право на 5 лет позже официального пенсионного возраста, (что составит соответственно 70 лет для мужчин и 65 лет для женщин вместо предусмотренных сейчас 65 и 60 лет).

Пенсионный возраст для работников Крайнего Севера (сейчас составляет 55 лет для мужчин и 50 лет для женщин, а в случае принятия закона в его изначальном виде будет соответственно 60 и 55 лет).

Эти повышения предлагается проводиться по аналогичному графику – ежегодно на 1 год, начиная с 2019 года (соответственно до 2023 года для мужчин и для женщин, кроме 2019 и 2020 гг.) [4].

Проведя анализ реформ РФ можно сделать следующие выводу.

Государство создает определенные условия гражданам, чтобы они стали более ответственно подходить к выбору работы. Это выражается в том, что граждане будут искать, где им будут платить официальную зарплату, так как именно взносы от заработной платы перечисляются на страховую, или накопительную пенсию. Это ведет к тому, что будет все меньше нелегальных работодателей. Если гражданин РФ работает по белой зарплате, то его баллы будут расти, тем самым может обеспечить себе достойную пенсию. Пенсионная реформа 2015 года предоставляет выбор для того, чтобы определиться, куда отчислять свои накопления, в государственный пенсионный фонд, либо в негосударственный. Реформы последних лет показали, что в гражданам следует уделить особое внимание не только официальному трудоустройству, а так же в течении всего периода трудовой деятельности не прерывать стаж.

Увеличение возраста выхода на пенсию поможет гражданам сохранить свои рабочие места на более длительный срок. Для передачи своего накопленного опыта «подрастающему поколению».

Список использованных источников

1. Воронин, Ю.В. Пенсионные накопления в России: кризис ожидания или новые возможности : монография / Т.Я. Хабриева, Ю.В. Воронин, В.П. Емельянцев [и др.] ; отв. ред. Ю.В. Воронин, В.П. Емельянцев. – М. : ИНФРА-М : Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, 2018. – 240 с.

2. Бончик, В.М. Негосударственные пенсионные фонды. Финансовая устойчивость и актуарные расчеты / Бончик В.М. – М.:Дашков и К, 2018. – 208 с.

3. Борзунова, О.А. Комментарий к Федеральному закону от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и

территориальные фонды обязательного медицинского страхования»: Комментарий / Борзунова О.А. – М.:Юстицинформ, 2010. – 376 с.

4. Никифорова, О.Н. Специальные пенсионные фонды и корпоративные пенсии в развитых странах и России [Российское предпринимательство, №4 (202), 2012.

УДК 657

Краткий анализ учёта дебиторской и кредиторской задолженности в России и за рубежом

Бородуля Д.С.[1]

Научный руководитель: к.э.н.,доцент Климашина Ю.С.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: проблемы учета задолженностей сохраняется по сей день как в российской практике, так и в зарубежном бухгалтерском учёте. Для его решения необходимо провести сравнительны анализ особенностей учета по российским и международным стандартам.

Ключевые слова международный учёт, российский учёт, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, учёт, отчётность.

На данный момент российские ПБУ имеет общие положения с МСФО и тенденция к интегрированию сохраняется, что сопровождается пересмотром действующей отечественной учетной методологии.

Бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности является неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности любой организации.

Размеры, состав и состояние дебиторской и кредиторской задолженности значительно влияют на финансовое положение фирмы, а грамотное управление ими позволяет добиться финансовой устойчивости. Это является актуальным так как в наше время все субъекты хозяйственной деятельности имеют дебиторскую, кредиторскую или обе задолженности. В противном случае могут сложиться две ситуации.

Дебиторская задолженность выводит средства из оборота и оказывает негативное воздействие, если она будет значительно выше кредиторской, это скажется на финансовом состоянии предприятия, в худшем случае приведет к банкротству. Для того, чтобы воздействие было минимальным необходимо уменьшать сроки взыскания.

В случае весомого превышения кредиторской задолженности её погашение выведет большой объем средств и может привести к неплатежеспособности организации.

Ознакомившись с международными стандартами можно заметить, что отсутствует стандарт для дебиторской и кредиторской задолженности. Можно сказать, что он разбит по частям и содержится в МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление»,

МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Определение, классификация, порядок отражения в учете дебиторской и кредиторской задолженности регулируются МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» однако с 1 января 2018 г. этот стандарт в большей части претерпел изменения (МСФО (IFRS) 9).

В действующих РСБУ не имеется определения понятие дебиторской задолженности. Кроме того, в Российских стандартах бухгалтерского учета нет единого положениях по ведению бухгалтерского учета, регламентирующего её учет[1].

В МСФО дебиторская задолженность – финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, не обращаемые на активном рынке, не предназначенные для торговли, и которые не были отнесены при первоначальном признании в категорию «финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток»[6].

В новом стандарте составители решили не выделять дебиторскую задолженность как отдельную категорию финансовых активов предприятия, а все финансовые активы разделили на две группы [2].

В первую группу вошли финансовые активы финансовые активы как оцениваемые впоследствии по амортизированной стоимости или справедливой стоимости, исходя из:

1) бизнес-модели, используемой организацией для управления финансовыми активами;

2) характеристик финансового актива, связанных с предусмотренными договором денежными потоками.

Во вторую группу вошли активы, учитываемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток без права последующей реклассификации, если это позволит устранить или значительно уменьшить учетное соответствие к оценке или признанию, которая иначе возникла бы вследствие использования различных баз оценки активов или обязательств либо признания связанных с ними прибылей и убытков [3].

В РПБУ для признания задолженности обычно требуется передача юридического права собственности (п. 12 ПБУ 9/99), а не передача рисков и выгод, увязываемых с правом собственности, что отличается от МСФО[4], где дебиторскую задолженность появляется в момент договора.

Учет дебиторской задолженности в бухгалтерском учете ведется на сч. 60, 62, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 73, 75, 75, 76 и др.

В случае с кредиторской задолженностью, как и с дебиторской, четкого определения по Российским стандартам нет.

В МСФО кредиторская задолженность представляет собой обязательство оплатить товары или услуги, которые были приняты или поставлены и за которые выставлен счет или которые официально согласованы с поставщиком [7].

Краткосрочная задолженность существует двух видов: краткосрочная и долгосрочная. Для предприятий полезно иметь кредиторскую задолженность т.к. они пользуются деньгами сейчас, которые принадлежат другой

организации и будут возвращены в долгосрочной перспективе (задолженность кредитным организациям) или краткосрочной перспективе (задолженность перед поставщиками, покупателями, сотрудниками).

Задолженность перед поставщиками и подрядчиками считается самой распространенной, после идет задолженность прочим кредиторам по иным операциям. В финансовой отчетности классификация идет только по срокам в российской практике, в международной же идет и по видам деятельности.

Если финансовые активы котируются на рынке, то по МСФО (IAS) 39 они не могут быть классифицированы как ссуда или дебиторская задолженность [5], в таком случае они классифицируются как инвестиции, удерживаемые до погашения.

По МСФО кредиторская задолженность в финансовой отчетности классифицируется не только по срокам предполагаемого погашения, но и по видам деятельности организации, что является основным, принципиальным отличием классификации долговых обязательств в России.

Факт начисления задолженности фиксируется по расчетным документам, при неотфактурированных поставках и выявления излишков при приеме.

В балансе дебиторская задолженность отражается в активе в зависимости от сроков ее погашения (до или больше 12 месяцев). Учет происходит по стоимости хозяйственной операции, такой вариант существует и в международной практике и по российским ПБУ и не имеет существенных различий, за исключением последующей оценки.

Основное различие возникает при последующей оценке принятой к учету задолженности покупателей и заказчиков: в международных стандартах предусмотрена возможность использования амортизируемой стоимости с применением эффективной ставки процента для долгосрочной задолженности. В российском учете такой возможности нет. Долгосрочная дебиторская задолженность согласно МСФО должна учитываться по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки [4].

Разница между ценой при условии немедленного платежа денежными средствами и суммой, подлежащей уплате (дисконт), признаётся как процентный расход (амортизируется) на протяжении всего периода до момента осуществления платежа с использованием метода эффективной ставки процента.

Прекращение задолженности происходит по факту погашения или истечении срока действия, или освобождена от исполнения обязательства кредитором или через суд.

В отличие от российских стандартов, международные стандарты финансовой отчетности не регламентируют, каким должен быть план счетов, но общая их суть остаётся неизменной.

В плане счетов нумерация упорядочивает все счета по какому-либо принципу. В балансе МСФО, как и РСБУ, статьи обычно перечисляются по возрастанию ликвидности. Активную часть баланса начинают с менее ликвидных (нематериальных) активов и заканчивают более ликвидными активами (денежными ресурсами). Так же строится и пассивная часть: вначале

идут пассивы, которые не надо возвращать (капитал), потом долгосрочные обязательства, а внизу располагаются краткосрочные активы.

В международном учете отсутствуют привычные для российских бухгалтеров инстурменты:

– отсутствует механизм «красного сторно», поэтому проводки нужно сторнировать по «черному сторно». В результате информация о кредитовых и дебетовых оборотах искажается, что не дает возможности пользоваться ею при формировании отчетов;

– счета могут быть только активными или пассивными;

– не используется понятие «корреспонденции счетов»: по сводным данным бухучета нельзя узнать что-либо с помощью проводок. Эта информация содержится в отдельных субсчетах.

Критерии признания дебиторской и кредиторской задолженности российские и международные имеют различия по методам оценки, определения, требованиям к раскрытию информации и др., из-за чего возникает существенная проблема по установлению единых, качественных стандартов отчетной информации.

Список использованных источников.

1. Слугина, С.В. Особенности учета дебиторской задолженности в соответствии с РСБУ и МСФО // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – №4. – С. 31-33.

2. Илышева, Н.Н., Флат, Ю.Е., Особенности учета дебиторской и кредиторской задолженности // Учет и контроль. – 2018. . – URL https://gaap.ru/articles/Osobennosti_ucheta_debitorskoy_i_kreditorskoy_zadolzhennosti/ (дата обращения: 11.02.2019).

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 02.04.2013 N 36н) (ред. от 26.08.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

4. Николаева, Е.А. Учет дебиторской задолженности: российские и международные стандарты // Молодой ученый. – 2014. – №21.2. – С. 40-43. – URL https://moluch.ru/archive/80/14471/ (дата обращения: 18.02.2019).

5. Верников, В.А. Особенности бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности в международной практике // 2018. . – URL https://gaap.ru/articles/Osobennosti_bukhgalterskogo_ucheta_debitorskoy_i_kreditorskoy_zadolzhennosti_v_mezhdunarodnoy_praktike/.

6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (ред. от 26.08.2015) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018).

7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина

России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 30.10.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019).

УДК 336.713

Состояние и перспективы развития активных операций коммерческих банков

Гришина Е.О.[1], Дранишникова В.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия.

Аннотация: актуальность и значимость темы обусловлена развитием банковского сектора и широкой востребованностью такого показателя деятельности, как кредитный портфель. Анализ кредитного портфеля, постоянное улучшение качества оказываемых банковских услуг, способствуют не только получению прибыли коммерческими банками, но и мобилизации временно свободных денежных ресурсов, и, как следствие, удовлетворению потребностей реального сектора.

Ключевые слова: кредит, активы, прибыль, кредитные операции, анализ, банк.

Банки являются неотъемлемой частью экономики любой страны. С ростом производства возникает потребность в привлечении дополнительных денежных ресурсов. Находясь в центре экономики, банки не только способны обеспечить рост производства, но и ускорить этот процесс путем кредитования и перераспределения временно свободных ресурсов.

В современных условиях кредит приобрел массовый характер. Его используют государство, крупные предприятия, малый и средний бизнес, отдельные граждане.

Исходя из определения банка, одними из ключевых активных операций, осуществляемых коммерческим банком, являются кредитные операции. Задача банка не только извлечь прибыль из проводимых кредитных операций, но и удовлетворять потребность населения в банковских услугах. Активные банковские операции – это операции, при помощи которых банки размещают имеющиеся у них ресурсы с целью получения дохода и обеспечения своей ликвидности. Они учитываются на активных счетах баланса банка и остаток средств на каком либо активном счете показывает объем вложенных банком средств в данный актив.

Рассмотрим состояние активных операций коммерческих банков в РФ за 2014-2018 гг.

Как видно из рисунка 1, за анализируемый период наблюдается общий рост активов банков. На конец 2018 года совокупные активы увеличились на 23,8% по отношение к 2014 году. С одной стороны, темпы прироста положительны, против аналогичного периода прошлого года, а с другой стороны – большая часть прироста сказывается за счет переоценки валюты из-за ослабления курса рубля.

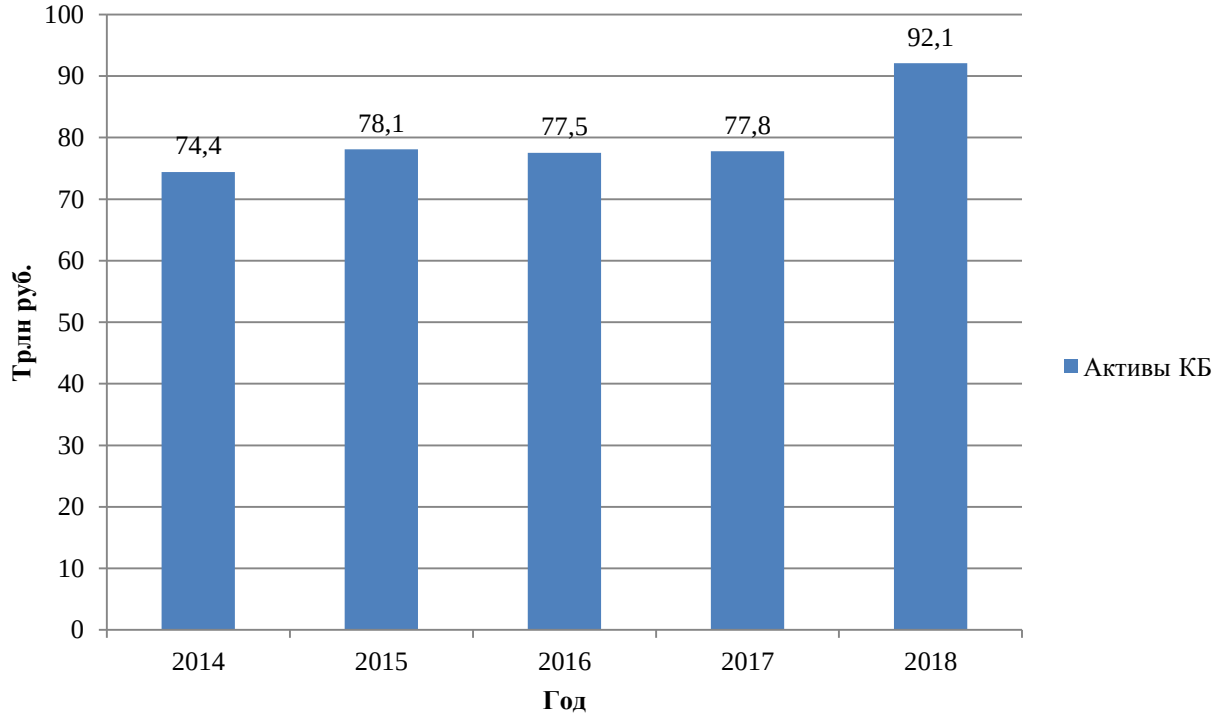


Рисунок 1 – Динамика активов коммерческих банков за 2014-2018 гг.

По прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», активы банковского сектора в 2019 году покажут рост 6-8%, сохранив динамику последних лет.

Структура и качество активов коммерческого банка оказывают значительную роль на ликвидность и платежеспособность банка. От качества банковских активов зависят достаточность капитала банка и уровень принимаемых кредитных рисков.

Проведем анализ структуры активов банков. На рисунке 2 представлена динамика структуры активов банков за 2014-2018 гг.

Как показано на рисунке 2, основная доля активов приходится на кредитование юридических и физических лиц.

Таблица 1 – Структура активов кредитных организаций за 2014-2018 гг.

Виды активных операций	2014		2015		2016		2017		2018	
	трлн руб.	%	трлн руб.	%	трлн руб.	%	трлн руб.	%	трлн руб.	%
Кредиты ФЛ	12,8	17,20	12,3	15,74	12,8	16,59	12,3	15,81	16,9	18,35
Кредиты ЮЛ	29,2	39,25	33,7	43,13	32,9	42,63	33,2	42,66	38,3	41,58
МБК	7	9,41	7,9	10,11	8,8	11,40	10,8	13,88	11,2	12,16
Вложения в ЦБ	7,3	9,81	9,04	11,57	9,07	11,75	10,12	13,00	11,42	12,40
Вложения в капиталы др.орг-ций	1,7	2,28	2,1	2,69	2,3	2,98	2,6	3,34	3	3,26
Прочие активы	16,4	22,04	13,1	16,76	11,3	14,64	8,8	11,31	11,3	12,27
Всего	74,4	100,00	78,14	100,00	77,17	100,00	77,82	100,00	92,12	100,00

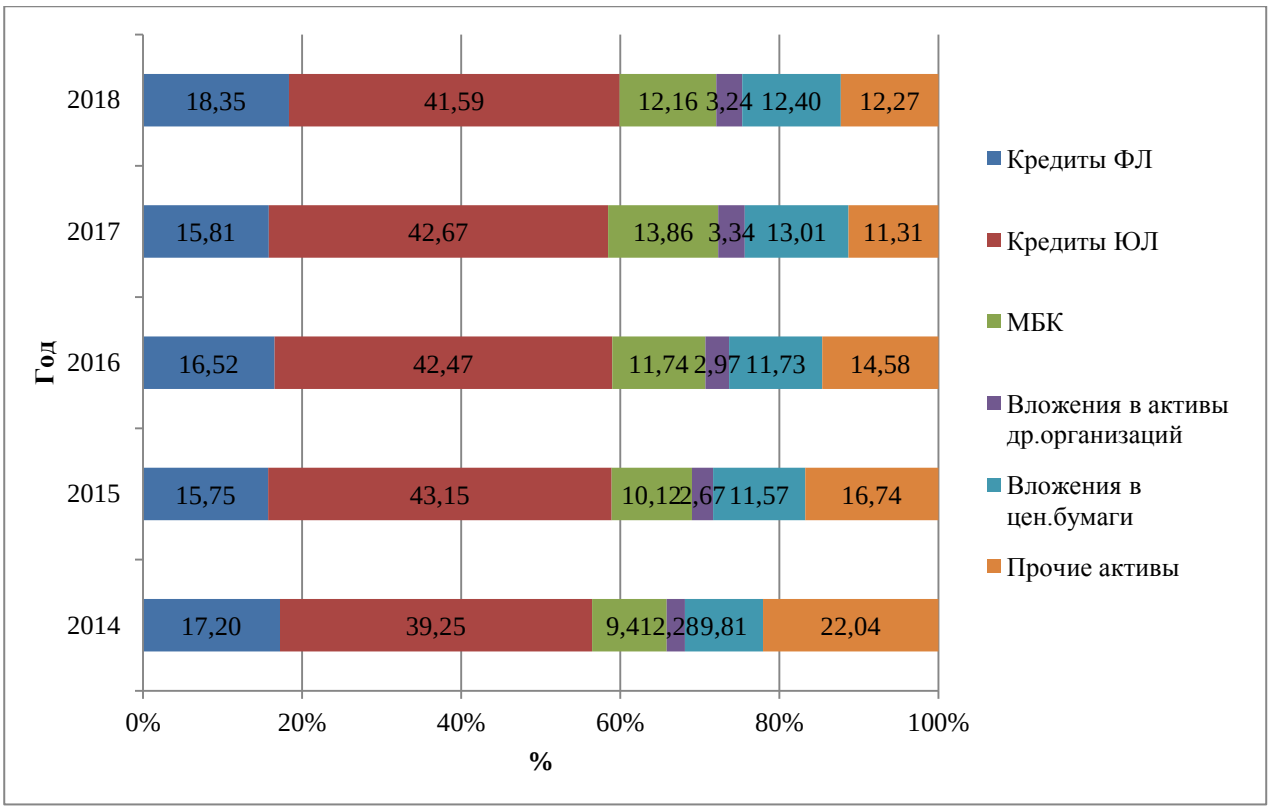


Рисунок 2 – Динамика структуры активов банков за 2014-2018 гг.

Данная тенденция соблюдается на протяжении всего периода. Структура остается в одной динамике и, по прогнозам аналитиков, она сохранится на последующие годы.

Таким образом, основными активами для банка являются кредиты физическим и юридическим лицам. Для банка это также основной источник прибыли. Но, помимо роста прибыли, банку необходимо сохранить минимальный уровень просроченной задолженности.

Для этого Центральный банк Российской Федерации собирается ужесточить требования к заемщикам. Это проводится для того, с одной стороны, чтобы сохранить качество кредитного портфеля коммерческих банков, а с другой – не увеличивать долговую нагрузку населения.

Центральный банк пересмотрит шкалу коэффициентов риска по потребительским кредитам, которая содержится в инструкции Банка России 180-И «Об обязательных нормативах банков».

Данная ситуация повлечет удорожание стоимости кредита, так как банки будут качественнее и жестче подходить к оценке заемщика.

Ужесточение требований к заемщику будет способствовать сокращению количества одобряемых кредитов, и данная ситуация, вероятно, скажется на торможении банковского сектора. Однако, такая оценка заемщика, приведет к улучшению качества кредитного портфеля банка, снижению доли просроченной задолженности, Также сдерживание необеспеченного потребительского кредитования повлечет за собой снижение закредитованности населения.

Список использованных источников

1. Банки.ру. Аналитический портал [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://www.banki.ru.

2. Жарковская, Е.П. Банковское дело. Учебник для студентов вузов [Текст] / Жарковская Е.П. – М. Омега-Л, 2016. – 526 с.

3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru.

4. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 26.07.2017) «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842 /.

5. Российская Федерация. Инструкция Банка России от 28.06.2017 №180-И (ред. от 02.04.2018) «Об обязательных нормативах банков», [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220206/.

6. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Электронный ресурс] / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=671422.

УДК 338.24.021.8:368.914

Альтернативный подход к решению проблем пенсионной реформы 2018 года в России

Жукова А.О.[1]

Научный руководитель: к.э.н. Дранишникова В. В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: статья посвящена исследованию пенсионной реформы 2018 года в России. Описаны основные положения реформы, представлена характеристика демографической, экономической ситуации в России, выделены причины реформирования и предложены альтернативные решения пенсионной реформы.

Ключевые слова: пенсионная реформа, пенсионный фонд, пенсия, пенсионный возраст, старение населения, страховые взносы.

В настоящее время необходимость совершенствования пенсионной системы в России обуславливается демографической тенденцией старения населения страны, дефицитом Пенсионного фонда и влиянием социально-экономических факторов.

К основным вопросам новой пенсионной реформы, которая начала реализовываться с 2019 года, относятся:

– повышение пенсионного возраста (мужчины до 65, женщины до 63);

– внедрение добровольной накопительной системы (индивидуальный пенсионный капитал – ИПК);

– изменения в правилах выплаты накопительной части пенсии (НЧП) для тех, кому она будет назначена в 2019 году;

– отмена пенсионных баллов (бальной системы пенсионного обеспечения);

– корректировка системы досрочного выхода на пенсию;

– в ходе реформы размер пенсии будет постепенно увеличиваться (примерно на 1000 руб. в год) [1].

Основополагающей причиной инициации новой пенсионной реформы в России является постоянно увеличивающийся дефицит бюджета Пенсионного фонда, который в 2018 году составил 106,6 млрд. рублей [2].

Следует учитывать отличительную черту населения России, которое стареет «снизу», когда рост доли и численности пожилого населения происходит исключительно за счет снижения рождаемости. Поэтому последующее увеличение доли пенсионеров в общей численности населения усилит разбалансированность бюджета Пенсионного фонда.

Возрастная классификация населения осуществляется следующим образом: если доля лиц в возрасте 65 лет и старше составляет меньше 4% в общей численности – население молодое, если от 4 до 7% – на пороге старости, свыше 7% – население старое [3].

При оценке старения применяется коэффициент, который рассчитывается как отношение числа лиц в возрасте 65 лет и старше, к общей численности населения.

По данным официальной статистики на 1 января 2012г. доля лиц старше 65 лет составила к общей численности населения 12,8%. Каждый последующий год показатель увеличивался в среднем на 0,3% (2013г. – 12,9; 2014г. – 13,1; 2015г. – 13,5; 2016г. – 13,9; 2017г. – 14,4; 2018г. – 14,6). Данные свидетельствуют о высокой степени старения населения России [4].

Население в большинстве развитых стран стремительно стареет, однако старение сопровождается ростом не только продолжительности, но и качества жизни. Люди пожилого возраста обладают лучшим здоровьем и более востребованы на рынке труда, тогда как в России после 50 лет востребованность на рынке труда и зарплаты начинают резко падать.

Не стоит оставлять без внимания наличие диспропорции между мужским и женским полом в разных возрастных группах. Данные Росстата отражают наличие мужской сверхсмертности, где данный показатель достигает наибольших значений в мужском трудоспособном возрасте (16-59). Такая диспропорция существует в России на протяжении многих лет, как следствие исторических и социально-экономических событий.

Одним из факторов сверхсмертности мужчин является высокая демографическая нагрузка на трудоспособное население. Коэффициент демографической нагрузки к началу 2018г. составил 785 человека на 1000 жителей трудоспособного возраста: 331 – детская нагрузка, 454 – нагрузка на лиц старше трудоспособного возраста.

По данным правительства РФ, пенсионные отчисления в настоящее время производятся примерно за 53 млн. официально работающих граждан, а получают пенсии, сформированные из этих отчислений, 46 млн. человек. Таким

образом, на 6 работающих приходится примерно по 5 пенсионеров. Росстат прогнозирует, что до 2030-го года количество трудоспособных граждан уменьшится на 4 млн. человек.

Поэтому повышение пенсионного возраста, в рамках осуществляемой реформы, рассматривается как возможный способ снижения демографической нагрузки на трудоспособное население.

Проводимая пенсионная реформа позволит ликвидировать проблему дефицита ПФ РФ за счет увеличения размера доходных поступлений в бюджет.

Правительство аргументирует повышение пенсионного возраста тем, что увеличение объема пенсионных отчислений работающих граждан позволит сделать бюджет более сбалансированным. Это обусловлено тем, что в России на данный момент порог выхода на пенсию ниже (55 и 60 лет), чем других развитых странах (Например, в Великобритании, Японии и Канаде 65 лет). Однако следует учитывать, что продолжительность жизни в развитых странах значительно выше (Например, во Франции 82 года, тогда как в России 72 года).

Не менее важной проблемой является невостребованность на рынке труда лиц предпенсионного возраста. В связи с проведением пенсионной реформы в России с 2019 года в ряде законодательных актов было закреплено новое понятие предпенсионный возраст, который устанавливается за 5 лет до выхода на пенсию по старости (в том числе досрочно) или по выслуге лет.

Чтобы будущие пенсионеры выдерживали конкуренцию с молодыми специалистами, государство планирует организовывать курсы переобучения и повышения квалификации. И в качестве меры защиты лиц предпенсионного возраста от незаконных увольнений и за необоснованные отказы в приеме на работу будет введена система штрафов или выполнение обязательных работ сроком до 360 часов для работодателей. Уже в 2018 году вступил в силу закон об уголовной ответственности работодателя за увольнение или отказ в приеме на работу граждан предпенсионного возраста. Помимо этого, правительство рассматривает различные варианты стимулирования работодателей к приему на работу предпенсионеров и сохранению их на рабочих местах.

Однако, с повышением пенсионного возраста, Правительство отказалось от повышения страховых взносов, поскольку это приведет к росту теневой занятости.

На наш взгляд, альтернативными решениями пенсионной реформы могли бы стать:

– смена бюджетных приоритетов: в 2019г. крупнейшими несоциальными статьями федерального бюджета останутся «Национальная экономика», «Национальная оборона», «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность», на долю которых придется 39,1% расходов (7,8 трлн. руб. из 18 трлн. руб.). Уменьшая данную долю хотя бы на 5%, можно обеспечить не только ежегодный профицит бюджета Пенсионного фонда, но и увеличить размеры пенсионного обеспечения и социальной поддержки пенсионеров [5];

– пресечение нелегальной занятости: по данным исследования РАНХиГС 2017г., доля граждан, вовлеченных с различной интенсивностью в некриминальный «теневой» рынок труда в течение последнего года составляет

44,8% от общего количества занятого населения. Это примерно 33 млн. работников, которые в течение одного года имели неоформленную работу или получали зарплату «в конверте» [6].

– введение прогрессивной шкалы налогообложения: применение повышенной ставки налога к высоким доходам позволит увеличить трансферты в Пенсионный фонд России из федерального бюджета (в 2019г. предусмотрено поступление трансфертов из федерального бюджета в объеме 3,3 трлн. рублей, в том числе на выплату страховых пенсий – 1,9 трлн. рублей.);

– борьба с коррупцией и нецелевым использованием средств;

– увеличение страховых выплат для индивидуальных предпринимателей и крупнейших сырьевых компаний. В настоящее время, если доход индивидуального предпринимателя свыше 300 тыс. руб., то дополнительный платеж по пенсионным взносам равен лишь 1% от суммы дохода. Данный процент следует увеличить, как и пониженный тариф (10%), который используется при превышении совокупного уровня заработной платы работника (предельной величины базы), установленного на текущий год (нарастающим итогом с начала года) для отдельных корпораций («Газпром», «Роснефть»).

– постепенно повышение пенсионного возраста (до 60 лет для женщин и до 63 лет для мужчин к 2030 году) с параллельным повышением продолжительности жизни и стимулированием рождаемости;

– проведение оптимизации деятельности пенсионного фонда за счет преобразования ПФ из распределительного в инвестиционный фонд, или создания дополнительного капитализированного фонда-инвестора по аналогии с норвежским Глобальным пенсионным фондом, который формируется на основе сверхдоходов нефтяной промышленности Норвегии, его деятельность направлена не на сохранение, а на приумножение ресурсов, рассчитанных на будущее поколение. Инвестиционный фонд позволил бы снизить страховые взносы с работодателей и индивидуальных предпринимателей, что повлекло бы за собой создание новых рабочих мест, увеличение заработных плат и развитие экономики.

Однако вышеперечисленные меры позволят устранить проблему лишь в долгосрочной перспективе, а принятая пенсионная реформа 2018 года является срочным решением Правительства, поскольку ежегодно увеличивается доля пенсионеров в структуре населения (по прогнозам Росстата до 2030-го года количество трудоспособных граждан уменьшится на 4 млн. человек). Также для реализации национальных проектов 2018-2024 годов в федеральном бюджете не хватает 8 трлн. рублей, что составляет половину годового бюджета страны.

Список использованных источников

1. Пенсионная реформа 2018 года [Электронный ресурс] URL: http://pensiya.molodaja-semja.ru/reforma/.

2. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» от 03.07.2018 N 187-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_301591/.

3. Демография и статистика населения: Учебник / И.И. Елисеева, Э. К. Васильева, М.А. Клупт и др.; Под ред. И. И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 688с.

4. Каталог публикаций: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095700094.

5. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» от 05.12.2017 N 362-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_312362/cdc01ef0de1f0afe6f1568132becf5840cb56629.

6. Социологический опрос «Динамика «теневой» занятости работников» [Электронный ресурс] URL: https://www.ranepa.ru/sobytiya/novosti/socopros-ranhigs-vse-bolshe-rossiyan-stremyatsya-v-ten.

УДК 657.4

Критический анализ проекта ФСБУ «нематериальные активы»

Каучакова А. П. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Буйвис Т.А.[1]

[1] Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В настоящее время данная тема имеет огромную актуальность, ведь уже в ближайшие годы Министерство финансов Российской Федерации собирается ввести новые стандарты бухучета и произвести изменения в ПБУ. Изменения будут затрагивать несколько положений, но сейчас мы рассмотрим только одно, а именно ФСБУ (ПБУ) 14/2007 «Учет нематериальных активов».

Цель работы заключается в выявлении различий между ПБУ и новыми стандартами ФСБУ.

Ключевые слова: нематериальные активы, срок полезного использования, амортизация, федеральный стандарт бухгалтерского учета, положение бухгалтерского учета.

На данный момент уже разработан проект ФСБУ (федеральный стандарт бухгалтерского учета) «Нематериальные активы», который придет на смену ПБУ 14/2007 (положение бухгалтерского учета). Новые стандарты организации начнут применять, начиная с 2019 г. (Согласно ФСБУ положению 9 «Переходные положения», пункт 58).

Изменение затронуло все стороны документа, начиная с совсем незначительных, таких как оформление и стиль написания, и заканчивая куда более серьезными.

В первую очередь определим, что понимают под терминами нематериальные активы, федеральный стандарт бухгалтерского учета, а также положение бухгалтерского учета.

Положение бухгалтерского учета – это стандарты бухгалтерского учета, регламентирующие порядок бухгалтерского учета разных активов, обязательств

или событий хозяйственной деятельности. Утверждаются ПБУ приказами Минфина России.

Федеральный стандарт бухгалтерского учета – это документ, устанавливающий минимально необходимые требования к бухгалтерскому учету, а также допустимые способы ведения бухгалтерского учета.

Нематериальные активы – это объекты учета, которые одновременно выполняют следующие требования:

1. Приносят экономическую выгоду;
2. Идентифицируются;
3. Срок использования свыше 12 месяцев;
4. Возможен переход другому физическому или юридическому лицу;
5. Не имеет материально-вещественной формы (в данном пункте в ФСБУ, уже упоминается, что допускаются исключения в виде материальных объектов, используемых в качестве носителей информации, таких как модель, образец, диск, флэш-карта, пленка, бумажный носитель и др.);
6. Соответствует требованиям законодательства о документальном оформлении;
7. Используются для управленческих нужд.

Начнем с того, что изменения произошли даже во внешнем виде норматива. Преобразованиям подверглись как содержание положений, так и их количество, если в ПБУ 14/2007 их было 8, то сейчас стало 9. Первым пунктом так и остался раздел «общие положения», в остальном строении документа произошли изменения, а какие именно можно увидеть ниже в таблице 1.

Таблица 1 – Структура документа

ПБУ	ФСБУ
I. Общие положения	I. Общие положения
II. Первоначальная оценка нематериальных активов	II. Признание и единица учета
III. Последующая оценка нематериальных активов	III. Оценка при признании
IV. Амортизация нематериальных активов	IV. Текущая оценка
V. Списание нематериальных активов	V. Амортизация
VI. Учет операций, связанных с предоставлением (получением) права использования нематериальных активов	VI. Обесценивание
VII. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности	VII. Списание
VIII. Деловая репутация	VIII. Раскрытие информации в отчетности
	IX. Переходные положения

В одном из положений ФСБУ появились определения терминов, а именно: *Активный рынок, группа нематериальных активов, исследования, ликвидационная стоимость, разработки, срок полезного использования,* которых не было в прежнем ПБУ (положение 1, пункт 7). Перемены настигли и содержание глав ПБУ. Рассмотрим наиболее значимые изменения, и сразу перейдем к ПБУ14/2007 пункт №2, который в ФСБУ стал пунктом №6. Здесь

говорится, в отношении чего не применяется данный стандарт. Данные мы можем посмотреть в таблице 2.

Имеющееся положение не применяется в отношении пунктов, указанных в таблице 2:

Пройдем дальше и рассмотрим изменения в положении 4 в ПБУ и положении 5 в ФСБУ, а именно «амортизация», но перед тем, как сделать следующий шаг определим, что такое амортизация и срок полезного использования.

В бухгалтерском учете сроком полезного использования объекта основных средств является период, в течение которого использование такого объекта приносит доход организации (п.4 ПБУ 6/01).

Таблица 2 – Сравнение ПБУ 14/07 и ФСБУ

ПБУ	ФСБУ
1. Не давших положительного результата научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;	1. Финансовых активов;
2. Не законченных и не оформленных в установленном законодательством порядке научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;	2. Активов, возникающих из договоров страхования;
3. Материальных носителей (вещей), в которых выражены результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации;;	3. Активов, возникающих в связи с вознаграждениями работникам;
4. Финансовых вложений;	4. Интеллектуальных и деловых качеств персонала организации, его квалификации и способности к труду;
	5. Поисковых активов;
	6. Нематериальных активов, предназначенных для продажи в ходе обычной деятельности организации;
	7. Нематериальных активов, создаваемых для заказчиков во исполнение договоров по их созданию, за исключением случаев сохранения за исполнителем прав на результаты работ;
	8. Отложенных налоговых активов;
	9. Активов, возникающих из договоров аренды;
	10. Нематериальных активов, использование которых прекращено и возобновление не предполагается в связи с принятием решения об их продаже или другом возмездном отчуждении (далее – долгосрочные активы к продаже);

По ПБУ амортизацию по нематериальным активам начисляют с месяца, следующего за тем, в котором объект был принят к учету в качестве нематериального актива. В ФСБУ же амортизация начисляется с момента готовности нематериального актива. Если быть точнее то, когда

нематериальные активы привезли в нужное место эксплуатации и они стали пригодными для состояния использования.

Нельзя не отметить, что произошли изменения и в условиях срока полезного использования нематериального актива. Данные мы можем узнать, посмотрев таблицу 3.

Так же хочу добавить, что по методам начисления амортизации никаких изменений не произошло, кроме как того, что в ФСБУ им была дана более подробная характеристика расчета.

Таблица 3 – Изменения по сроку полезного использования.

ПБУ	**ФСБУ**
1.Срока, в течение которого организации будут принадлежать исключительные права на объект;	1. Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из срока действия юридических прав;
2. Срока, в течение которого организация планирует использовать объект в своей деятельности;	2. Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из нормативных, договорных и других ограничений использования
3.Количества продукции или иного натурального показателя объема работ, который организация собирается получить с использованием этого актива	3.Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из предполагаемого срока использования;
	4. Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из ресурсных и финансовых возможностей организации обеспечивать использование;
	5. Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из зависимости эффективности использования от знаний и умений конкретных работников, в частности, возможностей продолжать использовать
	6. Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из опыта использования аналогичных активов, а также доступной информации о сроках использования аналогичных активов другими организациями;
	7. Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из стабильности рынка товаров, продукции, работ, услуг;
	8. Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из предполагаемых действий конкурентов;
	9. Срок амортизации нематериальных активов определяют исходя из сроков использования других активов организации, задействованных в том же производственном процессе.

Это еще не полный перечень отличий ПБУ 14/2007 от ФСБУ, но уже по ним можно сделать вывод, что изменения затронули многие стороны

документа. Так же, нужно отметить, что переход от ПБУ к ФСБУ даст свои положительные результаты, одним из которых является это приближение к международному стандарту ведения бухгалтерского учета.

Список использованных источников

1. Буйвис, Т.А., Зеленцова Н.С.Новации в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ// Вектор экономики. 2018. № 4 (22).

2. Буйвис, Т.А., Часовников С.Н. История возникновения и развития учетной политики//Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63). С. 516-518.

3. Приказ Минфина России от 18.04.2018 № 83н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2018-2020 гг.

4. Приказ Минфина России от 27.12.2007 N 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2008 № 10975).

5. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы». [Электронный ресурс]: Бухгалтерский методологический центр. Режим доступа: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Zapaci./ (дата обращения: 03.12.2018).

УДК 657.412.4

Оценка и отражение в финансовой отчётности заемных средств по российским и международным стандартам: сходства, различия, основные пути сближения

Климашина Ю.С. [1], Абрамова Ю.К.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Заемные средства составляют значительную долю в структуре пассивов многих компаний, поэтому в условиях перехода России на Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО) важно определить, насколько отечественные нормы в области бухгалтерского учёта заемных средств соответствуют МСФО. Целью работы является проведение сравнительной характеристики требований отечественных и международных стандартов к оценке и отражению в финансовой отчётности заемных средств, а также предложение основных направлений сближения учёта.

Ключевые слова: заемные средства, кредиты, займы, учёт и отчётность, стандарты российской и международной практики.

Деятельность любой коммерческой организации в большей или меньшей степени требует привлечения заемных средств. К заемным средствам относятся полученные займы и кредиты.

Наличие заемных средств в числе источников финансирования деятельности организации оказывает существенное влияние на показатели, рассчитываемые при анализе её финансового состояния. Формирование

достоверной информации о величине заемных средств в системе бухгалтерского учёта и представление её в финансовой отчётности организации имеет большое значение, так как на основе этих данных заинтересованными пользователями будут приниматься дальнейшие решения.

Целью данной статьи является изучение на основании нормативных документов российской и международной практики по учёту затрат по займам и кредитам, а также разработка основных мероприятий направленных на сближения двух видов учёта.

В российской практике аналогом МСФО 23 «Затраты по займам» является ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», Утверждено приказом Минфина РФ от 06.10.2008 №107н, с изменениями от 25.10.2010 №132н, от 08.11.2010 №144н, от 27.04.2012 № 55н. Он регулирует в основном порядок учета затрат по займам.

В области учёта кредитов и займов в зарубежной практике действует МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» (новая редакция МСФО применяется с 1 января 2009 года). Он рассматривает вопросы, связанные с признанием в отчётности затрат по займам. В отличие от российских стандартов МСФО предполагают не формальный, а максимально реалистичный учёт текущей ситуации в компании.

Привлечение заемных средств имеет большое значение для организаций, так как это наиболее важный источник финансирования, а также обеспечения ликвидности и платежеспособности организации.

Основополагающим сходством ПБУ 15/2008 и IAS 23 является предмет регулирования, а именно определение понятия затраты по займам, под которыми понимаются затраты, связанные с привлечением заемных средств (далее – затраты по займам), которые имеют непосредственное отношение к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива, как правило, включаются в состав фактической стоимости данного актива, Прочие затраты по займам признаются в качестве расходов [1].

Подобно МСФО, в ПБУ 15/2008 проценты по полученным займам и кредитам, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и/или изготовлением инвестиционного актива, включаются в стоимость этого актива при соблюдении определённых условий. Прочие затраты по займам признаются расходами.

Следующим признаком сравнения являются понятия инвестиционного и квалифицируемого актива.

В МСФО 23 «квалифицируемый актив» – это актив, подготовка которого к намеченному использованию или продаже неизбежно требует значительного времени [1]. Как правило, к ним относятся активы, создаваемые в результате крупных проектов по возведению сооружений на определенном участке земли или по строительству объектов.

Инвестиции в ассоциированные, совместно контролируемые и дочерние предприятия, не относятся к квалифицируемым активам. Квалифицируемыми активами могут считаться основные средства, а также нематериальные активы, созданные самим предприятием, и инвестиционное имущество.

Общее требование о капитализации затрат по займам, непосредственно связанных приобретением/созданием актива, не является обязательным к применению в отношении:

– квалифицируемых активов, оцениваемых по справедливой стоимости;

– объектов запасов, цикличное производство которых осуществляется в больших объёмах, однако объекты запасов, производство которых требует длительного времени, могут относиться к квалифицируемым активам (например, морские суда, построенные для третьих сторон) [1].

В ПБУ 15/2008 понимается объект незавершенного производства и незавершенного строительства, подготовка которого к предполагаемому использованию (включая продажу) требует длительного времени и существенных затрат [2]. В целом подобно МСФО, основные средства и созданные самой организацией нематериальные активы могут быть признаны инвестиционными активами, а финансовые вложения – нет.

Определение инвестиционного актива в целом соответствует определению квалифицируемого актива, принятому в МСФО.

Подобно МСФО в ПБУ финансовые вложения не признаются инвестиционными активами.

Также как и в МСФО, нематериальные активы, созданные самой организацией, могут быть инвестиционными активами.

В связи с отсутствием требования оценки активов по справедливой стоимости, вопрос включения процентов по займам в справедливую стоимость для РПБУ неактуален. Готовая продукция может быть инвестиционным активом.

В стандарте «Затраты по займам» капитализируемые затраты по займам могут включать:

– процентные расходы, рассчитанные с использованием метода эффективной ставки;

– процентные платежи по договорам финансовой аренды;

– курсовые разницы в той части, в которой они рассматриваются как корректировка величины процентных затрат [1].

В состав затрат по займам также могут включаться курсовые разницы в том случае, если они рассматриваются как корректировка величины процентных затрат. В МСФО отсутствуют дополнительные разъяснения относительно условий, при которых курсовые разницы могут капитализироваться, и применение данных положений к специфическим обстоятельствам предприятия требует суждения.

В стандарте «Затраты по займам» капитализации подлежат только проценты по займам и кредитам, при этом их величина рассчитывается линейным способом.

Все дополнительные затраты признаются расходами в момент их осуществления, либо равномерно в течение срока займа (кредита), что отличается от МСФО.

ПБУ 15/2008 не предусматривают создание оценочных обязательств (резервов) в связи с предстоящим выводом объектов из эксплуатации, поэтому

вопрос о капитализации высвобождаемого дисконта по таким резервам для ПБУ неактуален.

Подобно МСФО проценты по займам, полученным на общие цели, но использованным на строительство (приобретение) инвестиционного актива, подлежат капитализации.

В ПБУ, как и в МСФО, признание расходами и капитализация процентов по полученным займам и кредитам осуществляются в полной сумме (без вычета налогов).

В ПБУ 15/2008 подобно МСФО 23, сумма капитализируемых процентов по займам (кредитам) уменьшается на величину дохода от временного использования полученных заемных средств в качестве финансовых вложений [2].

Имеются различия в периоде капитализации.

В МСФО капитализация начинается, когда:

– начинают затрачиваться средства на данный актив;

– возникают затраты по займам;

– уже ведутся работы по подготовке актива для использования его по назначению или для продажи [1].

Если активная деятельность по созданию (разработке) объекта прерывается на продолжительное время, то капитализация процентов приостанавливается на все это время. В нем не представлены указания относительно того, какой промежуток времени считается «продолжительным» перерывом. Капитализация может продолжаться в течение временной приостановки деятельности или в течение периода, когда процесс активной разработки прерывается для целей осуществления существенных административных или технических работ.

Капитализация прекращается, когда работы, необходимое для подготовки актива к намеченному использованию или к продаже, в основном завершены.

Требования РПБУ в отношении начала капитализации процентов по займам (кредитам) в целом сходны с положениями МСФО, за следующими исключениями:

– капитализация процентов приостанавливается при приобретении (сооружении, изготовление) инвестиционного актива на срок более трех месяцев,

– капитализация прекращается с первого дня месяца, со следующего за месяцем окончания сооружения (приобретения, изготовления) инвестиционного актива или месяцем начала его эксплуатации (если эксплуатация начато ранее окончания сооружения приобретения изготовления) [2].

Данная сравнительная характеристика показывает, что Положение 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» по своему содержанию достаточно близко к МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», что свидетельствует о постепенном переходе российской практики бухгалтерского учета к международным стандартам. Однако можно выделить следующее значимое отличие российских стандартов от международных в части учета затрат по займам и кредитам: все затраты по займам в МСФО 23 подлежат капитализации и относятся в себестоимость квалифицируемого актива, тогда как ПБУ 15/2008 предусматривает отнесение в себестоимость инвестиционного актива

исключительно процентов по займам. А также разница в терминологии: затраты по займам (МСФО 23) и расходы по займам (ПБУ 15/2008) и их отражение в бухгалтерском учете и отчетности.

Для многих компаний подготовка отчетности по МСФО является обязательной. Для таких компаний сближение правил учета ведет к повышению прозрачности связи между различными видами отчетности, что немаловажно для пользователей отчетности, а также к сокращению затрат на трансформацию отчетности.

ПБУ 15/2008 нормы о разделении задолженности по займам на текущую и долгосрочную не содержит вообще. Поэтому вполне допустимо при формировании в отчетности по российским стандартам показателей по кредитам и займам обращаться к п. 19 ПБУ 4/99, а также максимально приблизиться к критериям, содержащимся в п. 60 МСФО (IAS) 1 «Представление финансово отчётности».

Кроме того, необходимо отметить, что основными экономическими факторами, которые стимулируют российские организации к внедрению МСФО, являются:

– доступность к дешевым инвестициям для стимулирования инвестиционных процессов. Это позволит российским организациям выйти на международные рынки капитала и, как следствие, получить необходимые капиталовложения в деятельность экономических субъектов со стороны иностранных вкладчиков. Такой выход обусловлен необходимостью предоставления качественной финансовой отчетности, составленной по МСФО;

– рост рыночной капитализации. Акции большей части российских организаций недооценены по сравнению с акциями европейских компаний, так как используются различные подходы в применении стандартов финансовой отчетности.

С другой стороны – универсальность приводит к тому, что стандарты не всегда конкретны, их применение требует серьезной квалификации и формирования профессионального суждения. В них вы не найдете ответа на вопрос – «сколько вешать в граммах». В них отсутствует план счетов, практически не встречаются указания по корреспонденции счетов, крайне редко присутствуют какие-либо количественные критерии.

Различия в оценке заемных средств в российском бухгалтерском балансе, составленным по требованиям МСФО, обусловлены следующими основными причинами:

1. Согласно требованиям МСФО обязательства по кредитам и займам при первоначальном признании должны оцениваться по справедливой стоимости, а в соответствии с российскими стандартами – в сумме денежных средств, фактически полученных по Договору.

Информация о текущей стоимости активов и обязательств является достаточно важной как для руководства организации, так и для инвесторов, так как она позволяет провести оценку экономических выгод от возможных вложений.

В МСФО широко применяется дисконтирование для оценки стоимости активов, это как раз, необходимо для учета временной стоимости денежных средств как обязательного условия для принятия инвестиционного решения. В РСБУ дисконтирование практически не используется.

При неполном исполнении кредитором своих обязательств в бухгалтерском учете заемные средства следует отражать в сумме фактически поступивших денежных средств, а не в сумме, указанной в договоре.

2. В отличие от требований ПБУ 15/2008 , МСФО затраты, непосредственно связанные с получением заемных средств, уменьшают их оценку при первоначальном признании.

В процессе адаптации российских стандартов бухгалтерского учета к МСФО потребуется предусмотреть оценку заемных средств при первоначальном признании по справедливой стоимости за вычетом затрат по сделке, использование метода эффективной ставки процента и отражение обязательств по заемным средствам в учете и отчетности по амортизированной стоимости.

Список использованных источников

1. Затраты по займам [Электронный ресурс]: Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО (IAS) 23) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Учет расходов по займам и кредитам [Электронный ресурс]: Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 15/08) от 06.10. 2008 N 32н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

УДК 657

Критический анализ российских и международных норм по учёту материально-производственных запасов

Климашина Ю.С. [1], Светлакова О.А.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Материально-производственные запасы являются основным оборотным активом большинства предприятий, относящихся к торговой и производственной сфере. Безусловно, учет материально-производственных запасов очень важен для предприятия и для принятия решений заинтересованных пользователей на основе данных бухгалтерской отчетности, так как запасы выступают в качестве основной материальной составляющей производственного цикла. В данной статье рассмотрены основные отличия учета запасов в российской и международной практике.

Ключевые слова: активы, запасы, МСФО, ПБУ, план счетов, бухгалтерский учёт и отчётность.

На сегодняшний день многие российские компании переходят на международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО). Это связано со стремлением компаний попасть на международный рынок и завоевать место, привлечь зарубежных инвесторов. В связи с этим в России ежегодно изменяются требования учёта и отчётности с целью практического применения

МСФО для составления финансовой отчетности. На практике большинство организаций при переходе на международные стандарты сталкивается с рядом проблем, одной из которых является учет материально-производственных запасов (далее МПЗ). Далее в статье пойдет речь о сравнении российских и международных норм учета МПЗ и возможных вариантах их сближения.

Основными нормативными документами, регламентирующими учёт материально-производственных запасов в российском учёте ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (далее по тексту ПБУ 5/01), в международном – МСФО 2 «Запасы».

Проанализировав нормы существующих документов по учёту МПЗ была составлена таблица, характеризующая основные отличительные черты в учёте и отчётности рассматриваемого объекта.

Далее в статье будет подробным образом рассмотрен каждый элемент сравнения таблицы 1.

Так, МСФО 2 регламентирует учёт запасов в целом, а ПБУ 5/01 – только материально-производственные запасы.

Таким образом, видим некоторые различия в трактовке запасов. Во-первых, различие применяемых терминов, т.е. «запасы» и «материально-производственные запасы». Данное различие является несущественным.

Таблица 1 – Сравнительный анализ норм российского и международного учёта МПЗ

Признак, положенный в основу сравнения	Российские стандарты учёта ПБУ 5/2001	Международные стандарты учёта МСФО 2
Структура	Сырье и материалы, товары для продажи, готовая продукция.	Все запасы за исключением: незавершенного производства по договорам на строительство (МСФО 11), финансовых инструментов (МСФО 32), биологических активов, сельскохозяйственной продукции (МСФО 41).
Учёт	Регламентирует только МПЗ	Регламентирует учёт запасов в целом
Оценка	Материально-производственные запасы оцениваются по фактической себестоимости	Запасы оцениваются по наименьшей из двух величин: по чистой возможной цене продажи или по себестоимости.
Отражение в отчётности	Право собственности является обязательным условием для учета МПЗ на балансе организации, если такого права нет – то МПЗ должны быть учтены за балансом.	Вне зависимости от права собственности активы (стоимость всех готовых и незавершенных товаров) должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации.

Продолжение таблицы 1

Признак, положенный в основу сравнения	Российские стандарты учёта ПБУ 5/2001	Международные стандарты учёта МСФО 2
Раскрытие информации в финансовой отчётности	Подлежит раскрытию информация: – о способах оценки МПЗ по их группам; – о стоимости МПЗ, переданных в залог; – о последствиях изменений способов оценки МПЗ; -о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей.	Подлежит раскрытию: – обстоятельства, которые привели к восстановлению списанных запасов; – сумму любого восстановления списания, которая была признана как уменьшение величины запасов; – соответствующая сумма запасов, признанных в качестве расходов в течение отчетного периода; – балансовую стоимость запасов по видам, переданных в залог в качестве обеспечения обязательств, учитываемых по справедливой стоимости за вычетом затрат на их продажу, – принципы учетной политики, принятые для оценки запасов.

Согласно МСФО 2 запасы – это активы [1, п.6]:

– предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;

– находящиеся в процессе производства для такой продажи;

– находящиеся в виде сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или в процессе предоставления услуг.

В соответствии с ПБУ 5/01 материально-производственные запасы – это активы [2, п.2]:

– используемые в качестве сырья, материалов при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнении работ и оказании услуг);

– предназначенные для продажи;

– предназначенные для управленческих нужд организации.

Во-вторых, МСФО в состав запасов не включают активы, используемые для управленческих нужд организации (канцтовары и прочие офисные материалы). На практике существует два подхода к корректировке таких активов. Первый предполагает их переклассификацию в прочие оборотные активы: Дт «Прочие краткосрочные активы» Кт «Запасы». Второй, более консервативный, состоит в том, чтобы канцтовары и прочие офисные материалы сразу признавались расходом: Дт «Административные расходы» Кт «Запасы».

В-третьих, к запасам с точки зрения РСБУ не относится незавершенное производство (активы, находящиеся в процессе производства), что подтверждается и требованием п. 4 ПБУ 5/01: «Настоящее Положение не применяется в отношении активов, характеризуемых как незавершенное производство». В то же время незавершенное производство включается в

состав запасов в отчетности по РСБУ, поэтому такое несоответствие можно считать скорее недоработкой стандарта, чем существенным различием в подготовке отчетности.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что определение запасов, которое дается в МСФО, шире, чем в ПБУ, так как МСФО регламентирует учёт запасов в целом.

На основании данных формулировок, на наш взгляд, можно дополнить определение запасов, которое дается в ПБУ 5/01: «материально-производственные запасы являются частью оборотных активов организации, выступают предметом труда в процессе производства, в котором целиком потребляются и переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции, используются для управленческих нужд организации, а также предназначены для продажи».

Для учета запасов в РСБУ используются счета 10, 41 ,43.

Счет 10 «Материалы» предназначен для обобщения информации о наличии и движении сырья, материалов, топлива, запасных частей, инвентаря и хозяйственных принадлежностей, тары и других подобных ценностей организации (в том числе находящихся в пути и переработке). Таким образом, на счете 10 «Материалы» учитывается часть материально-производственных запасов, предназначенных для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), предназначенной для продажи либо для управленческих нужд организации. Субсчета к данному счету открываются по видам этих материально-производственных запасов. Аналитический учет по счету 10 «Материалы» ведется по местам хранения материалов и отдельным их наименованиям (видам, сортам, размерам и т. д.).

Счет 41 «Товары» предназначен для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи. Этот счет используется в основном организациями, осуществляющими торговую деятельность, а также организациями, оказывающими услуги общественного питания. В организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, счет 41 «Товары» применяется в случаях, когда какие-либо изделия, материалы, продукты приобретаются специально для продажи или когда стоимость готовых изделий, приобретаемых для комплектации, не включается в себестоимость проданной продукции, а подлежит возмещению покупателями отдельно. Аналитический учет по счету 41 «Товары» ведется по ответственным лицам, наименованиям (сортам, партиям, кипам), а в необходимых случаях – и по местам хранения товаров.

Счет 43 «Готовая продукция» предназначен для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции. Этот счет используется организациями, осуществляющими промышленную, сельскохозяйственную и иную производственную деятельность. Аналитический учет по счету 43 «Готовая продукция» ведется по местам хранения и отдельным видам готовой продукции.

В отличие от российских стандартов, где план счетов носит рекомендательный характер, международные стандарты финансовой

отчетности не регламентируют, каким должен быть план счетов. Следовательно, компания, которая ведет учет и составляет финансовую отчетность в соответствии с МСФО, может разработать и использовать план счетов, отличный от плана счетов других компаний. Другими словами, международный план счетов разрабатывается компанией самостоятельно.

Запасы относятся к материальному имуществу предприятий, с помощью которых изготовляется конечная производственная продукция. Отражая их в балансе, предприятие показывает, какими ресурсами оно располагает в конце отчетного года.

По российским стандартам все запасы и затраты отражаются в балансе по строке 1210 «Запасы». Запасы состоят из нескольких категорий: материалы и сырье, готовая продукция, расходы будущих периодов, незавершенное производство, товары для продажи. В бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию с учетом существенности, как минимум, следующая информация:

– способы оценки материально-производственных запасов по их группам (видам);

– последствия изменений способов оценки материально-производственных запасов;

– стоимость материально-производственных запасов, переданных в залог;

– величина и движение резервов под снижение стоимости материальных ценностей.

В отчетности по МСФО запасы отражаются в активе отчета о финансовом положении с разделением на внеоборотные (non-current inventories) и оборотные (current inventories) запасы. Обычно запасы являются оборотными, т.к. предполагается потребить их в течение года. Однако в ряде случаев запасы могут быть отнесены к внеоборотным активам (например, запасы, приобретенные для долгосрочных строительных работ, ведущих к созданию внеоборотного актива). По международным стандартам предусмотрены следующие группы запасов: товары, производственные запасы, материалы, незавершенное производство и готовая продукция.

Подводя итог, можно сказать, что учет запасов по российским и международным стандартам имеет как общие, так и отличительные черты. На наш взгляд, нужно усовершенствовать систему учета МПЗ по российским стандартам, чтобы максимально приблизиться к МСФО.

Во-первых, стоит пересмотреть понятие МПЗ в российском учете, т.е. дополнить его незавершенным производством. Это связано с тем, что в теории под запасами понимаются материалы, готовая продукция и товары. На практике же к запасам, помимо вышеперечисленного, относится незавершенное производство. Соответственно следует устранить разницу в понятиях, доработав ПБУ 5/01.

Во-вторых, правильность ведения учета МПЗ напрямую влияет на себестоимость производимой продукции. Поэтому предприятию в зависимости от того, достаточно ли оно развито или же только выходит на рынок, стоит заострить внимание на используемом способе оценки МПЗ. Если предприятие уже достаточно давно функционирует на рынке и заняло уверенную позицию, то

следует применять метод ФИФО, в особенности для предприятий с высокой себестоимостью производимой продукции. Данный метод позволит снизить себестоимость, так как не берутся в учет инфляционные процессы. Если же предприятие только начинает развиваться и пытается занять устойчивое положение на рынке, то для оценки МПЗ наиболее подходящим будет способ по средней себестоимости. Применение данного способа увеличивает себестоимость производимой продукции. Это нужно для того, чтобы снизить налог на прибыль.

В-третьих, создать универсальные формы и шаблоны составления отчетности, чтобы оптимизировать процесс перехода с РСБУ на МСФО.

Основное отличие в бухгалтерской финансовой отчетности, составленной по МСФО, от российской отчетности заключается в том, что по МСФО в отчетности отражается стоимость всех готовых и неготовых(т.е. незавершенных) запасов. То есть по МСФО вне зависимости есть ли права собственности на активы, или же их нет, все запасы должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации. Когда как в российском законодательстве это самое право собственности является обязательным условием для учета МПЗ на балансе.

Отечественная практика сформировала собственные подходы к учету МПЗ, которые во многом даже превосходят нормы МФСО с позиции заинтересованного пользователя релевантной информацией. Российские правила бухгалтерского учета постепенно сближаются с МСФО. Однако необходимо осознавать ключевое отличие между этими двумя системами отчетности: по международным стандартам она составляется, прежде всего, на консолидированной основе и предназначается для представления инвесторам и крупным кредиторам.

Основная проблема перехода РСБУ на МСФО состоит в представлении более обширных финансовых показателей в финансовой отчетности. Ключевые сложности в таком переходе можно условно разделить на два вида:

– организационные сложности, которые сопряжены с тем, что в МСФО вовлечены не только бухгалтеры, но и прочие специалисты, которые задействованы в технологическом процессе;

– финансовые сложности, которые сопряжены с пересмотром больших объемов учетной информации, так как сведения, представленные в МСФО и в РСБУ, обладают достаточно существенными различиями.

Переход на МСФО и их применение – довольно затратная задача, особенно в условиях, когда организациям приходится одновременно готовить отчетность, во-первых, налоговую, во-вторых, бухгалтерскую в соответствии с ПБУ и, в-третьих, финансовую в соответствии с МСФО (параллельно или методом трансформации). Внедрение международных стандартов диктуется экономической необходимостью. Прозрачная и качественная финансовая отчетность является неотъемлемым условием развития, как финансового рынка, так и реального сектора экономики в условиях кризиса и выхода из него. Поэтому перспективы МСФО в России рано или поздно будут в том или ином виде внедрены в национальную систему бухгалтерского учета. Скорость этого процесса будет зависеть от эффективного взаимодействия между государством, бизнесом и профессиональным бухгалтерским и аудиторским сообществом.

Список использованных источников

1 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (ред. от 26.08.2015) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н).

2 Положение по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденное Приказом Минфина от 09 июня 2001 № 44н.

УДК 336.3

Методы определения финансовой несостоятельности и пути финансового оздоровления

Комиссарова А.В.[1]

Научный руководитель: к.э.н. Шипунова В.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Определение финансового положения компании очень важно, особенно если вы думаете о том, чтобы как-то инвестировать в эту компанию или, возможно, даже составить схему выкупа, чтобы представить ее нынешним владельцам. Зная финансовую стабильность бизнеса, гораздо легче определить, будет ли развитие отношений с этой компанией в ваших интересах, или есть ли признаки того, что вам следует искать возможности в другом месте.

Ключевые слова: неплатежеспособность, несостоятельность, банкротство, оздоровление.

Компании, испытывающие финансовые трудности, могут столкнуться с трудностями при получении финансирования. Они также могут обнаружить, что их рыночная стоимость значительно снизилась, клиенты сокращают заказы, а поставщики меняют условия поставки.

Просмотр финансовой отчетности компании может помочь инвесторам и другим, определить ее финансовое состояние. Например, отрицательный поток денежных средств по отчетам о движении денежных средств является одним из показателей финансового бедствия. Это может быть вызвано большой разницей между денежными выплатами и дебиторской задолженностью, высокими процентными платежами и падением оборотного капитала.

Есть несколько предупреждающих знаков, указывающих на то, что компания испытывает финансовые трудности. Низкая прибыль может указывать на то, что компания в финансовом отношении нездорова. Борьба за безубыточность свидетельствует о том, что бизнес не может обеспечить себя за счет внутренних средств и ему необходимо привлекать капитал извне. Это повышает деловые риски компании и снижает ее кредитоспособность по отношению к кредиторам, поставщикам, инвесторам и банкам. Ограничение доступа к средствам обычно приводит к провалу компании (или отдельного лица).

Низкий рост или снижение продаж указывает на то, что рынок не получает положительно продуктов или услуг компании на основе ее бизнес-модели. Когда экстремальные маркетинговые мероприятия не приводят к росту,

рынок может быть не удовлетворен предложениями, и компания может закрыться. Аналогичным образом, если компания предлагает товары или услуги низкого качества, потребители начинают покупать у конкурентов, что в конечном итоге вынуждает бизнес закрывать свои двери.

Существует два основных способа проверки на несостоятельность:

– проверка денежных потоков: сможет ли компания в настоящее время или в будущем, погасить свои долги по мере наступления срока платежа?

– проверка баланса: меньше ли стоимость активов компании, чем сумма ее обязательств, с учетом пока неопределенных и будущих обязательств?

Если ответ на один из этих вопросов положительный, то компания считается неплатежеспособной. Кроме того, компания считается неспособной оплатить свои долги и, следовательно, несостоятельной, если имеется долг в размере более 300 000 рублей, срок расчета по которому наступил более 3 месяцев назад.

Неплатежеспособность относится к ситуации, в которой фирма или частное лицо не в состоянии выполнить финансовые обязательства перед кредиторами при наступлении задолженности. Перед началом судебного разбирательства о несостоятельности фирма или частное лицо могут принять участие в заключении неофициальных договоренностей со своими кредиторами, таких как разработка альтернативных вариантов оплаты.

Неплатежеспособная фирма может решить подать на защиту от банкротства, что является судебным постановлением, которое контролирует ликвидацию активов компании. Неплатежеспособность – это состояние финансового бедствия, тогда как банкротство – это судебное разбирательство.

Типы несостоятельности:

1. Несостоятельность денежного потока

Это происходит, когда фирма или физическое лицо теоретически имеет достаточно активов, чтобы расплатиться с кредиторами, но не имеет соответствующей формы оплаты. Короче говоря, у должника могут быть значительные активы, но не хватает денежных средств. Неплатежеспособность денежных потоков означает отсутствие ликвидных активов для выполнения долговых обязательств.

Такая ситуация иногда может быть решена путем переговоров. Например, кредитор может быть готов дождаться погашения, предоставляя должнику достаточное количество времени для продажи менее ликвидных активов, превращая их в денежные средства. В обмен на то, что ему предоставляется больше времени для погашения своего долга, должник может предложить договору выплатить кредитору штраф в дополнение к основной сумме и причитающимся процентам.

2. Балансовая несостоятельность.

Когда у фирмы или физического лица недостаточно активов для выполнения финансовых обязательств перед кредиторами, это называется несостоятельностью баланса. Компания или частное лицо имеет отрицательные чистые активы. В этом случае существует гораздо более высокая вероятность того, что дело о банкротстве будет возбуждено.

Факторы, ведущие к несостоятельности:

– Недостаточный бухгалтерский или кадровый персонал: иногда наем персонала, который не имеет надлежащих навыков и опыта, может привести к несостоятельности. Это может привести к ненадлежащему составлению бюджетов и расходов и их отслеживанию, что приведет к разжижению ресурсов компании и к неадекватным доходам.

– Судебные иски от клиентов или деловых партнеров. Бизнес, который стал объектом многочисленных судебных исков, с потенциально очень высокими условными обязательствами, может понести настолько большой ущерб своим ежедневным операциям, что не сможет оставаться жизнеспособным бизнесом.

– Неспособность удовлетворить меняющиеся потребности клиентов. Иногда компании не могут развиваться в соответствии с меняющимися потребностями или желаниями клиентов. Они склонны терять клиентов, которые находят лучшее качество или разнообразие продуктов или услуг других компаний. Компания теряет прибыль и разрабатывает неоплаченные счета, если она не адаптируется к меняющемуся рынку.

– Увеличение себестоимости продукции: иногда бизнес может понести более высокие издержки производства или закупки, так что его прибыль значительно снижается. Это, в свою очередь, приводит к потере дохода и неспособности компании выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Восстановление бизнеса.

Если предприятие получает прибыль и при этом является неплатежеспособным, нужно проанализировать использование прибыли. В условиях нахождения предприятия в ситуации сокращения доли участия работников в прибыли, отчислений в резервный и страховые фонды следует рассматривать как потенциальный резерв пополнения собственных оборотных средств предприятия.

Современное законодательство о несостоятельности не ориентировано на ликвидацию и ликвидацию несостоятельных предприятий. Скорее, оно направлено больше на реконструкцию финансовой структуры должников, чтобы обеспечить возможность продолжения бизнеса. Это называется бизнес-оборотом или восстановлением бизнеса. Тем не менее, в некоторых юрисдикциях компания не может продолжать свою деятельность после несостоятельности.

Реструктуризация долга – это процесс, который позволяет фирме или частному лицу, столкнувшемуся с финансовыми затруднениями или проблемами с денежными потоками, пересмотреть свои долги, чтобы восстановить ликвидность и дать им возможность продолжать свою деятельность. Этот процесс обычно осуществляется профессиональными специалистами по вопросам несостоятельности и реструктуризации задолженности. Обычно это менее дорогая и лучшая альтернатива банкротству.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов увеличения доходности производства и достижения безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности предприятия, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости,

рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения: внедрению прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, использованию вторичного сырья, организации действующего учета и контроля за использованием ресурсов, изучению и внедрению передового опыта в осуществлении режима экономии, материального и морального стимулирования работников за экономию ресурсов и сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Для систематизированного выявления и обобщения всех видов потерь на каждом предприятии целесообразно вести специальный реестр потерь с классификацией их по определенным группам:

– от брака;

– снижение качества продукции;

– невостребованной продукции;

– потери выгодных заказчиков, выгодных рынков сбыта;

– неполного использования производственной мощности предприятия;

– простоев рабочей силы, средств труда, предметов труда и денежных ресурсов;

– перерасхода ресурсов на единицу продукции по сравнению с установленными нормами;

– порчи и недостатка материалов и готовой продукции;

– списание не полностью амортизированных основных средств;

– уплаты штрафных санкций за нарушение договорной дисциплины;

– списания невостребованной дебиторской задолженности;

– просроченной дебиторской задолженности;

– привлечения невыгодных источников финансирования;

– несвоевременного ввода в действие объектов капитального строительства;

– стихийных бедствий;

– за производствами, не дали продукции и т. д.

В особо тяжелых случаях необходимо в корне пересмотреть производственную программу, материально-техническое снабжение, организацию труда и начисление заработной платы, подбор и расстановку персонала, управление качеством продукции, рынки сырья и рынки сбыта продукции, инвестиционную и ценовую политику и другие вопросы.

Можно сделать следующий вывод, что финансовое оздоровление – это комплекс мер, направленных на повышение рейтинговой оценки организации. Оно может осуществляться не только по отношению к организации-банкроту, но и к вполне платежеспособной организации с целью увеличения ее рыночной цены.

С этой точки зрения перед финансовым менеджером стоит задача не столько получения моментальных экономических выгод, сколько создание необходимых условий для роста стоимости организации, повышения ее инвестиционной привлекательности.

Список использованных источников

1. Комсомольская правда / Банкротство предприятия [электронный ресурс] – режим доступа: https://www.kp.ru/guide/bankrotstvo-predprijatija.html (дата обращения 07.03.2019).

2. Неплатежеспособность - финансовые трудности [электронный ресурс] – режим доступа: https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/insolvency/ (дата обращения 07.03.2019).

3. Пути финансового оздоровления [электронный ресурс] – режим доступа: https://pidruchniki.com/1420112641413/ekonomika/shlyahi_finansovogo_ozdorovlenny a_subyektiv_gospodaryuvannya (дата обращения 07.03.2019).

УДК 336.221.26

Оптимизация налоговой нагрузки на строительном предприятии

Крестюхина Ю.А.[1]

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Бобошко Д.Ю.[1]

[1] Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», г. Москва, Россия

Аннотация: целью работы являлось исследование оптимизации налоговой нагрузки на предприятии. По рассмотренным методикам проведён анализ налоговой нагрузки организации, основным видом деятельности которой являются работы по строительству, сносу зданий и проектированию. Выявлены налоги, оказывающие максимальное давление на бизнес. Предложен вариант оптимизации налогообложения компании в целях увеличения её прибыльности и минимизации сумм налогов к уплате в рамках законодательства.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, оптимизация, налоги, налогообложение, НДС.

На сегодняшний день независимо от формы собственности или вида деятельности каждое предприятие обязано платить налоги в бюджет государства, а при неграмотной работе с системой налогообложения могут возникнуть лишние затраты. Поэтому оптимизация налогообложения должна делать налоги минимальными, а доходы максимальными в соответствии с нормами законодательства. А высвободившиеся денежные средства укрепят финансовое состояние предприятия [2, с. 51]. Не следует путать оптимизацию с уклонением от налогов – оптимизация налоговой нагрузки является одной из главных задач грамотной организации налогообложения на предприятии.

В качестве объекта исследования выступает организация, основными видами деятельности которого являются: строительство жилых и нежилых зданий, разборка и снос зданий, проектирование и контроль строительства.

В приведенной таблице рассмотрены только основные общепринятые в научной литературе методики [3, с. 23], использованные для расчетов и анализа налоговой нагрузки на анализируемом предприятии (таблица 1).

По методике Минфина налоговая нагрузка на данное предприятие в 2017 году, она же – налогоёмкость оказанных услуг, равнялась 16,3%. Показатель

сравнительно маленький только потому, что данная методика грамотно способна применяться в тех организациях, где выручка от реализации является полноценным источником формирования налогов, то есть для тех, что используют специальные налоговые режимы, например, УСН [5, с. 6].

По методике М.Н. Крейниной в 2017 году налоговая нагрузка составила 91,5 коп. на 1 руб. балансовой прибыли или 91,5 %. Данный подход о влиянии прямых налогов на финансовое состояние предприятия, но воздействие косвенных налогов, таких как НДС, он преуменьшает.

Таблица 1 – Методики определения налоговой нагрузки

№	Название методики	Формула	Описание
1	Методика Минфина РФ	$\text{НН} = \frac{\text{Н}}{\text{В}} \cdot 100\%$	Налоговая нагрузка рассчитана как отношение суммы налогов и сборов по данным официальной статистической отчетности ФНС России к обороту организаций по данным Росстата, умноженное на 100%.
2	Методика М.Н. Крейниной	$\text{НН} = \frac{\text{В} - \text{С} - \text{П}}{\text{В} - \text{С}} \cdot 100\%$	Налоговая нагрузка рассчитана как отношение разности выручки от реализации, себестоимости и чистой прибыли организации к разности выручки и себестоимости.
3	Методика Т.К. Островенко	$\text{НБд} = \frac{\text{НИ}}{\text{Вр}}$; $\text{НБф} = \frac{\text{НИ}}{\text{ВБсрг}}$; $\text{НБск} = \frac{\text{НИ}}{\text{СКсрг}}$; $\text{НБп} = \frac{\text{НИ}}{\text{П}}$; $\text{НБр} = \frac{\text{НИр}}{\text{Вр}}$; $\text{НБс} = \frac{\text{НИс}}{\text{Ср}}$; $\text{НБфр} = \frac{\text{НИфр}}{\text{ФР}}$; $\text{НБчп} = \frac{\text{НИчп}}{\text{ЧП}}$	В обобщённых показателях налоговая нагрузка (НН) на доходы предприятия (НБд) рассчитывается как отношение налоговых издержек (НИ) к выручке от реализации; НН на финансовые ресурсы предприятия (НБф) как отношение НИ к среднегодовой валюте баланса; НН на собственный капитал (НБск) как отношение НИ к среднегодовой сумме собственного капитала; НН на прибыль до налогообложения (НБп) как отношение НИ к прибыли до налогообложения. В частных показателях НН на реализацию (НБр) рассчитывается как отношение НИ, относимых на счета реализации, к выручке от реализации; НН на себестоимость (НБс) как отношение НИ, относимых на себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), к себестоимости реализованной продукции (работ, услуг); НН на прибыль до налогообложения (НБфр) как отношение НИ, относимых на счета финансовых результатов, к положительному финансовому результату от реализации продукции (работ, услуг); НН на чистую прибыль и фонды специального назначения (НБчп) как отношение НИ, относимых на чистую прибыль и фонды специального назначения (НБчп) к чистой прибыли экономического субъекта.

Методика Островенко показала, что при расчете обобщённых показателей в течение трёх последних лет наибольшую налоговую нагрузку испытывает прибыль до налогообложения: в 2017 году показатель увеличился в 1,5 раза и стал равен 2,3. По частным показателям наибольшую налоговую нагрузку на протяжении трёх лет испытывает чистая прибыль и фонды специального назначения: в 2017 году этот показатель равен 0,18. Вторым по величине показателем является налоговая нагрузка на реализацию, включающая налог на добавленную стоимость: в 2017 году значение равно 0,15.

Обобщая результаты расчётов по всем методикам, можно сделать выводы, что при оптимизации налогообложения на предприятии в первую очередь необходимо обратить внимание на высокий НДС, который занимает 89% в сумме всех уплаченных в 2017 году налогов (рисунок 1).

Рисунок 1 – Сумма всех уплаченных предприятием налогов на 2017 год

По законодательству не исчислять НДС имеют право организации, применяющие специальные режимы налогообложения, например, упрощенная система налогообложения. Вместо совокупности налогов – НДС, налога на прибыль и налога на имущество – организации, применяющие УСН [1, с. 52], уплачивают единый налог с доходов, равный 6%, или единый налог с разницы между доходами и расходами, равный 15%.

В ходе мероприятия предприятию можно предложить переход полностью на УСН. Но предприятие уже применяет общую систему налогообложения без права перехода на упрощенную систему из-за превышения выручки (263 млн. руб. против 150 млн.) и остаточной стоимости основных средств (840,8 млн. руб. против 150 млн.) над нормативными показателями. Как один из возможных вариантов оптимизации НДС на предприятии нами рассматривалось выведение в новое предприятие определенных видов деятельности (таблица 2). Первое будет применять ОСНО и возьмёт на себя деятельность по строительству зданий и прочих сооружений, предусматривающую значительные суммы входного НДС для принятия их к вычету. А второе – УСН на полных правах, и

вместо группы налогов будет уплачивать единый налог с доходов, равный 6%, и осуществлять оставшиеся виды деятельности, такие как снос зданий, монтаж или проектирование. Ставка 6% выбрана потому, что расходы на предприятии составляют менее 60% от доходов.

Табличные данные уже показывают экономию на уплачиваемых налогах: вместо почти 43 млн. руб. до разделения будет уплачено в сумме 21 млн. руб. А экономия на общей сумме налогов составляет 22 млн. руб.

Совместная налоговая нагрузка по методике Минфина РФ [4, с.64] на новые предприятия снизится на 4% и будет равна 12,5%, что говорит об эффективности и практической значимости разработанного мероприятия.

Таблица 2 – Налоговые показатели до и после разделения предприятия (в тыс. руб.)

Показатель	Система налогообложения		
	ОСНО до разделения	ОСНО после разделения	УСН-6
1 Выручка	263684	171394,6	92289,4
2 Себестоимость продаж	125497	107927,42	17569,58
3 Валовая прибыль (убыток)	138187	63467,18	74719,82
4 Земельный налог	420	420	0
5 Страховые взносы ФСС	112	73	39
6 Страховые и другие взносы ПФР	1170	761	410
7 Страховые взносы ФФОМС	331	215	116
8 Налог на добавленную стоимость	38326	12242	5537
9 Налог на имущество организаций	415	270	
10 Налог на прибыль	2155	1011	
11 Итого	42930	14991	6102
12 Налоговая нагрузка (по отношению к выручке), %	16,3	8,7	6,6

Список использованных источников

1. Барташевич, С.В. Уменьшение налогового бремени как правомерное поведение: теоретико-правовой конспект // Актуальные вопросы юридических наук: материалы II Междунар. науч. конф. – Челябинск: Два комсомольца. – 2015. – С. 50-55.

2. Митрофанова, И.А., Кузьмина М.И., Башлаев А.А. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе оптимизации системы налогообложения: монография. – М., Берлин: Директ-Медиа, 2017.

3. Никулина, О.М. Налоговая нагрузка в России: основные подходы // Всё для бухгалтера. – 2017. – №290.

4. Пансков, В.Г. Показатель налогового бремени // Налоговая политика и практика. – 2014. – №3. – С. 64.

5. Шальнева, М.С. Налоговая нагрузка: способы её определения и возможности оптимизации // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – №44. – С. 5-7.

УДК 338.46:336.7

Разработка подходов к повышению удовлетворенности потребителей банковских услуг

Кулебакина Д.И.[1], Дранишникова В.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В данной статье раскрываются особенности управления качеством банковских услуг, предложены подходы бальной оценки качества банковских услуг и уровня удовлетворенности потребителей. Кроме того, предложены новые схемы синдицированного кредитования, позволяющие увеличить кредитный портфель банка, расширить спектр банковских услуг и, несомненно, позволяющие повысить уровень удовлетворенности потребителей банковских услуг.

Ключевые слова: банк, банковские услуги, качество, синдицированный кредит, удовлетворенность.

В настоящее время недостаточно изучена роль регионального банка в формировании инвестиционного климата города. Кроме того, не в полной мере раскрыты подходы к определению удовлетворенности банковскими услугами и оценки их качества, в связи с чем, стоит необходимость в их исследовании и доработке.

Всё большее значение и роль в развитии экономики города приобретают именно региональные банки. Это связано с тем, что они более приближены к реальному сектору экономики, принадлежащего им региона, располагая информацией о финансовых потоках не только внутри региона, но и между регионами и центром, имеют существенную основу для энергичного участия в подготовке и осуществлении программ развития экономики региона [1]. Региональные банки предпочитают работать с малым и средним бизнесом, так как они не нуждаются в значительном объеме кредитования, нежели какое-нибудь крупное предприятие, которому региональный банк не сможет выдать серьезный кредит [2]. Безусловно, все крупные предприятия уже обслуживаются в крупнейших российских банках, но, тем не менее, региональный банк может столкнуться с такой проблемой, если этот достаточно крупный заемщик обратится к ним или банк сам захочет привлечь такого заемщика. Для решения данной проблемы нескольких региональных банков могут выдать совместный, так называемый синдицированный кредит на запрашиваемую сумму, причем с выгодой для каждого из них.

В настоящее время в России отсутствует общий методологический подход к организации совместного финансирования проектов ввиду отсутствия четкой нормативной и законодательной базы, позволяющей регулировать данные процессы, что является важным моментом для банков, желающих выдать синдицированный кредит [3]. В связи с этим стоит необходимость создания новых схем для применения банками синдицированного кредитования.

В настоящее время существует следующая схема синдицированного кредитования, которая представлена на рисунке 1.

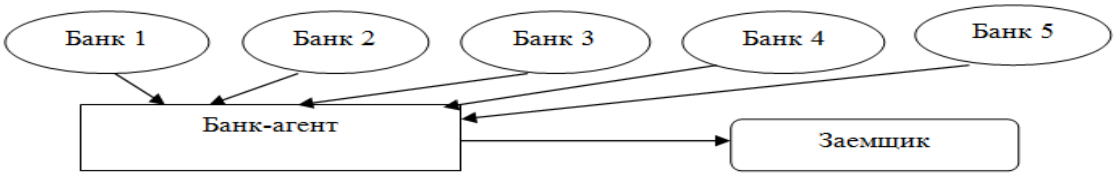


Рисунок 1 – Существующая схема синдицированного кредитования

Так несколько банков – кредиторов объединяются между собой через банк-агент, который организует этот синдикат [4]. Банки-синдикаты передают банку-агенту свои кредитные ресурсы, банк-агент эти кредитные ресурсы аккумулирует и передает их заемщику. Как правило, заемщик работает с каким-либо одним банком (банк-агент), а банк-агент уже привлекает еще какие – либо банки для участия в данном синдикате.

Так, предлагается выдать совместно инициированный синдицированный кредит, который можно схематично изобразить на рисунке 2.

Рисунок 2 – Разработанная схема совместно инициированного синдицированного кредита

Суть такого кредита в том, что Банк-агент совместно с другими банками, которые привлекаются в синдикат (Банк 1, Банк 2, Банк 3), заключают между собой договор-соглашение, обозначая какую долю средств каждый из них готов выдать заемщику. Каждый из этих банков заключает договор-соглашение с банком-агентом и с заемщиком.

Достоинство данной схемы инициированного синдицированного кредита состоит и в том, что каждый банк выдает кредит на одинаковый срок и на одинаковую процентную ставку, независимо от выдаваемой им суммы, но различаться могут условия возврата кредита.

Кроме того, авторами разработана схема индивидуально инициированного кредита, представленная на рисунке 3.

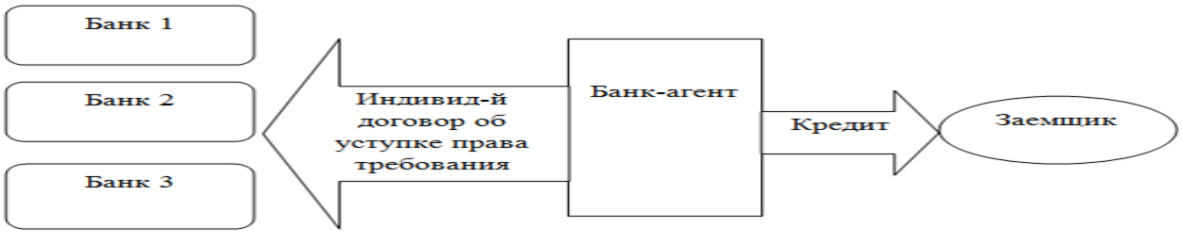


Рисунок 3 – Схема индивидуально инициированного кредита

Кредитором в данном случае выступает Банк-агент. Заемщик обращается к этому банку с тем, что ему нужны деньги и Банк-агент начинает искать банки, готовые вступить в синдикат, чтобы собрать нужную сумму для выдачи кредита заемщику. Процентную ставку и срок выдачи кредита для заемщика устанавливает сам Банк-агент, а также и условия с банками-участниками.

Помимо вышесказанного, как вариант, можно выдать синдицированный кредит без определения долевых условий, схема которого представлена на рисунке 4.

Рисунок 4 – Разработанная схема синдицированного кредита без определения долевых условий

В данном случае заемщик обращается к Банку-организатору, чтобы тот выдал кредит. Банк организатор в этом случае предоставляет кредит уже от своего имени, а для того чтобы привлечь эти деньги он уже создает синдикат из банков. Причем банки, которые вступают в синдикат, получают право устанавливать заемщику свои индивидуальные требования выплаты процентов и иных платежей.

Роль и значение регионального банка определяется не только разнообразием и объемом банковских услуг, но и их качеством и степенью удовлетворенности потребителей банковских продуктов.

С целью определения степени удовлетворенности пользования банковскими услугами и повышения в дальнейшем их уровня, были проведены исследования различных подходов. В большинстве своем они базируются на изучении отзывов клиентов банка о полученных услугах. Кроме того, нет достаточно четкого определения качества банковской услуги

Мы полагаем, что наиболее полно понятие качества банковской услуги изложено в работе А. Ю. Курочкиной – «Под качеством банковских услуг подразумевается совокупность свойств и характеристик услуги, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности клиента» [5]. Если услуга в полной мере удовлетворяет потребностям клиентов, то считается, что она оказывается качественно.

Как правило, в целях управления качеством, необходимо дать оценку качества банковских услуг, которое можно оценить с двух позиций: с позиции клиента и с позиции банка. С точки зрения клиента, критериями качества служат: быстрота обслуживания, скорость реализации операций, точность в документации, отсутствие погрешностей, качество консультирования, время работы, территориальное размещение, репутация банка. С позиции банка на

качество влияют: скорость технологических процессов, издержки, затраты по корректированию ошибок, эффективность и продуктивность труда работников банка, кредитные и прочие риски в сопоставлении с объемом расходов на производство банковских товаров [6].

Исследования позволили авторам разработать анкету для оценки качества банковских услуг.

Таблица 1 – Анкета для бальной оценки качества банковских услуг

Вопрос для оценки	Варианты ответа
Банк имеет современную оргтехнику и оборудование	1/2/3/4/5
Состояние интерьера банка	1/2/3/4/5
Персонал банка оказывает услуги быстро и оперативно	1/2/3/4/5
Персонал банка всегда готов помочь клиентам в решении их проблем	1/2/3/4/5
Банк избегает ошибок и погрешностей в своих операциях	1/2/3/4/5
К клиентам в банке проявляется индивидуальный подход	1/2/3/4/5
Персонал банка знает потребности своих клиентов	1/2/3/4/5
Надежность репутации банка	1/2/3/4/5
Время работы банка удобно для клиентов	1/2/3/4/5

На основании анализа проведенной анкеты можно определить уровень удовлетворенности банковскими услугами и отношение клиента к банку в целом. Если клиент отмечает цифру 5, это означает, что он согласен с приведенным утверждением и оценивает состояние высшей оценкой. Значения 2, 3 и 4 отражают степень приближения к той или иной крайней точке зрения. Если клиент полностью не согласен, отмечает цифру 1, что означает недовольство клиента и свидетельствует о низком уровне удовлетворенности от работы с банком.

Также, помимо анкетирования, предлагается создать специальную форму оценки деятельности клиента, которая позволит определить уровень удовлетворенности качеством банковских услуг. Такая форма представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Форма оценки, позволяющая определить качество банковских услуг

Номер варианта	Описание деятельности клиента
1.1	Последнюю банковскую операцию клиент осуществлял в течение последних 30 дней с момента формирования отчета
1.2	Последнюю банковскую операцию клиент осуществлял не раньше 30 последних дней, но не позже 1 года с момента формирования отчета
1.3	С момента совершения клиентом последней операции прошло больше 1 года
2.1	Клиент совершил 15 и больше операций за последний квартал
2.2	Клиент совершил не более 15 операций за последний квартал
2.3	Клиент совершил не более 15 операций за последний год
3.1	Клиент использует 3 и более банковских продукта
3.2	Клиент пользуется двумя банковскими продуктами
3.3	Клиент пользуется только одним банковским продуктом

Согласно предложенной форме оценки, банк самостоятельно сможет определить частоту пользования банковскими услугами, исходя из деятельности клиента. Так, на основании того, как часто клиент совершает операции, сколько операций совершает в заданный срок и каким количеством банковских продуктов и услуг он пользуется, банку можно будет сделать вывод об уровне удовлетворенности клиентом предложенных банковских услуг, а, следовательно, и качестве данных услуг.

Итак, было предложено применение так называемого синдицированного кредита и его схем, что позволит увеличить кредитный портфель банка, привлечь более крупных заемщиков, снизить риски каждого отдельного банка из группы, выдающей кредит, а также улучшить качество предоставляемых банком услуг.

Кроме того были разработаны специальные анкеты, которые позволят понять насколько часто клиент прибегает к услугам банка. На их основании можно будет определить уровень удовлетворенности пользования банковскими услугами, исходя из частоты операций, применяемых услуг, тем самым давая возможность банку контролировать качество предоставляемых услуг, что, несомненно, положительно отразится на работе банка.

Результаты исследования могут быть использованы в практической деятельности регионального коммерческого банка.

Список использованных источников

1. Зверькова, Т.Н. Региональные банки в системе финансового посредничества: монография / Т.Н. Зверькова – Оренбург: «ООО «Агентство Пресса», 2014. – 262 с.

2. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Высшее образование, 2016. – 424 с.

3. Агафонова, М.В. Формирование кредитного портфеля современного коммерческого банка // Современные наукоёмкие технологии. – 2013. – № 14 – С. 52-55.

4. Мандрыка, А.Ю. Региональная банковская система: сущность, элементы, проблемы функционирования / А. Ю. Мандрыка // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 11 . – С. 31-37.

5. Курочкина, А.Ю. Управление качеством услуг: учебник / А.Ю. Курочкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 206 с.

6. Кулебакина, Д.И., Дранишникова, В.В. Управление качеством банковских услуг. Сборник научных статей 8-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, г. Курск, 2018. Том 2, – с 156-160.

УДК 658.152.5:334.716

Выбор метода начисления амортизации как инструмент оптимизации налога на имущество

Михайлин Л.К.[1]

Научный руководитель: к.э.н. Буйвис Т.А.[1]

[1] Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Бизнес в России испытывает в настоящее время увеличение налоговой нагрузки по ряду налогов. Продуманная учетная политика организации позволяет оптимизировать налоговые платежи, что доказывает актуальность выбранной темы. Целью работы выступает исследование возможности использования такого элемента учетной политики как метод начисления амортизации в качестве инструмента оптимизации налога на имущество.

Ключевые слова: амортизация, налог на имущество, метод начисления амортизации, оптимизация.

Возможность оптимизации данного налога обусловлена тем, что базой для исчисления налога на имущество является среднегодовая стоимость основных средств, рассчитанная по данным бухгалтерского учета [1, с.822-824].

При проведении исследования были проанализированы нормативные документы бухгалтерского учета по учету основных средств [2, 3] и Налоговый кодекс в части налога на имущества [4].

В соответствии с п.18 ПБУ 6/01 предприятия могут использовать любой из четырех способов начисления амортизации:

– линейный способ;

– способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;

– способ уменьшаемого остатка;

– способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) [2].

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу[2,3]. То есть можно выбирать разные методы начисления амортизации для разных групп основных средств, а не один для всех основных средств. Выбор метода начисления амортизации требует пристального внимания со стороны бухгалтера, так как менять метод по уже введенным в эксплуатацию основным средствам нельзя. Выбранный метод будет использоваться до конца срока полезного использования основных средств. Описанные способы различаются скоростью списания стоимости основных средств.

На рисунке 1 показано, каким образом амортизационные отчисления влияют на финансовые результаты организации.

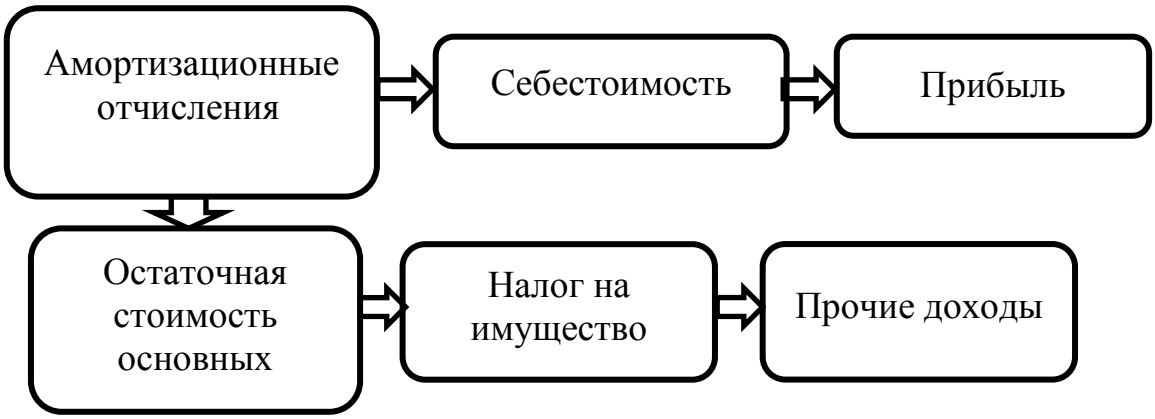


Рисунок 1 – Влияние амортизационных отчислений на финансовые результаты предприятия (в бухгалтерском учете)

Сравним методы начисления амортизации между собой на следующих условных данных: первоначальная стоимость ($C_{перв}$) 500 000 руб., срок полезного использования 5 лет. Метод списания пропорционально объему продукции рассматриваться не будет, так как по нему нельзя сделать расчет вперед на весь срок полезного использования, а метод уменьшаемого остатка без повышающих коэффициентов не принимается во внимание, так как он абсолютно нецелесообразен.

Таблица 1 – Данные по начисленной амортизации по годам (в рублях)

Год	Амортизация			
	Линейный способ	Способ уменьшаемого остатка с к=2	Способ уменьшаемого остатка с к=3	Способ списания по сумме чисел лет
1	100000	200000	300000	166667
2	100000	120000	120000	133333
3	100000	72000	48000	100000
4	100000	43200	19200	66667
5	100000	25920	7680	33333

В таблице 1 приведены суммы начисленной амортизации различными методами. При линейном методе сумма амортизационных отчислений (А) рассчитывается по формуле 1.

$$A=C_{перв}*N_a, \quad (1)$$

где А – начисленная амортизация;

N_a – норма амортизации;

При методе уменьшаемого остатка амортизация (А) рассчитывается по формуле 2:

$$A=C_{ост}*N_a*k, \quad (2)$$

где $C_{ост}$ – остаточная стоимость;

k – повышающие коэффициенты (2 и 3).

$$A = \frac{n}{\text{чисел лет}} \text{Сперв}, \quad (3)$$

где n – количество лет, оставшихся до конца срока полезного использования;

чисел лет – сумма чисел лет срока полезного использования.

Таблица 2 – Данные по остаточной стоимости основных средств по годам (в рублях)

Год	Остаточная стоимость			
	Линейный способ	Способ уменьшаемого остатка с к=2	Способ уменьшаемого остатка с к=3	Способ списания по сумме чисел лет
1	400000	300000	200000	333333
2	300000	180000	80000	200000
3	200000	108000	32000	100000
4	100000	64800	12800	33333
5	0	38880	5120	0

Величина остаточной стоимости, представленная в таблице 2, рассчитывается по формуле 4.

$$C_{ост} = C_{перв} - A_{нак} \quad (4)$$

На рисунке 2 показано, как выбор метода начисления амортизации влияет на остаточную стоимость по годам.

По рисунку видно, что быстрее всего остаточная стоимость снижается при методе списания стоимости по сумме чисел лет и при методе уменьшаемого остатка с повышающим коэффициентом.

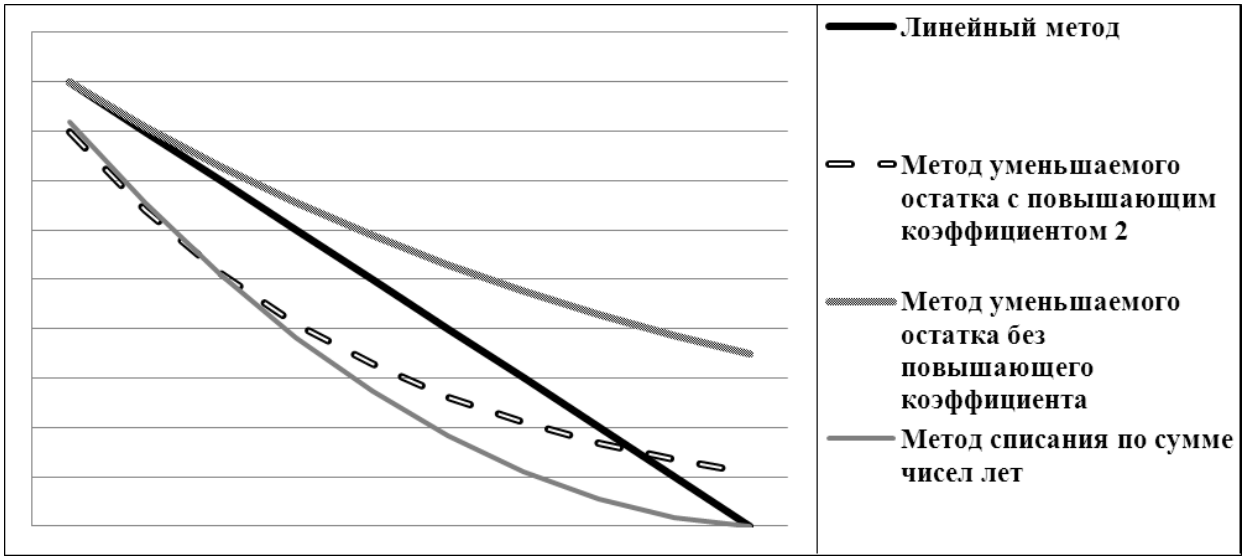


Рисунок 2 – Динамика изменения остаточной стоимости основных средств

Налог на имущество составляет 2,2 процента от среднегодовой стоимости основных средств ($С_{среднегод.ст.ОС}$) (формула 5), его величина, рассчитанная разными способами, показана в таблице 3.

$$Налог\ на\ имущество = С_{среднегод.ст.ОС} * 2{,}2\% \quad (5)$$

Таблица 3 – Расчет налога на имущество по годам (в рублях)

Год	Налог на имущество			
	Линейный способ	Способ уменьшаемого остатка с к=2	Способ уменьшаемого остатка с к=3	Способ списания по сумме чисел лет
1	9900	8800	7700	9167
2	7700	5280	3080	5867
3	5500	3168	1232	3300
4	3300	1900,8	492,8	1467
5	1100	1140,48	197,12	367
Итого	27500	20289,3	12701,9	20167
Экономия	0	7211	14798	7333

По данным расчетов, представленных в таблице 3 видно, что применение ускоренных методов, таких, как метод списания по сумме чисел лет и метод уменьшаемого остатка с повышающими коэффициентами 2 и 3, позволяет получить налоговую экономию по налогу на имущество. Это обязательно нужно учитывать главному бухгалтеру при выборе метода начисления амортизации.

Список использованных источников:

1. Буйвис, Т.А., Часовников, С.Н., Буйвис, В.А. Выбор метода начисления амортизации в бухгалтерском учете – нет права на ошибку. // Экономика и предпринимательство. 2015. №9-2. С. 822-825.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 №26н (ред. от 16.05.2016)) [Электронный ресурс] Справ.прав.система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/.

3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 23.04.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2018) [Электронный ресурс] Справ.прав.система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45140/.

4. Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 №91н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» [Электронный ресурс] Справ.прав.система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45140/.

5. Буйвис, Т.А. Совершенствование амортизационной политики предприятия //Сибирская финансовая школа. 2018. №6 (131). С. 165-169.

УДК657 .6

Переход российских компаний на МСФО: причины, проблемы и перспективы

Папаева Н.С.[1]

Научный руководитель: к.э.н., доцент Климашина Ю. С.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: статья посвящена вопросам перехода российских компаний на МСФО. Раскрыта суть МСФО. Выявлены причины, трудности и перспективы перехода в России организации на МСФО. Описаны различия отчетности и принципы РСБУ и МСФО, которые усложняют сближения в российской практике.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), российские компании, высококвалифицированные специалисты.

В современное время переход на МСФО российских компаний это путь к выходу на иностранные рынки и приток инвестиций в отечественную экономику, а также данная финансовая отчётность имеет высокую прозрачность и достоверность информации.

Международные Стандарты Финансовой Отчетности (далее по тексту МСФО) являются единым стандартом информации о финансовом состоянии компании на российских и зарубежных рынках [1].

Внедрение МСФО позволяет совершенствовать внутреннюю систему управления предприятием за счет использования единых методик учета, обеспечивать заинтересованные лица информацией о финансовом состоянии предприятия и повысить конкурентоспособность компании [1].

Основная причина перехода российских компаний на МСФО это выход на международные рынки, в том числе и для поиска потенциальных инвесторов [1].

Проблемы, препятствующие переходу на МСФО [2]:

– кадровая проблема;
– языковая проблема;
– высокие затраты;
– отсутствие прозрачности информации;
– отсутствие отечественных компьютерных программ.

Поскольку международные стандарты финансовой отчетности намного сложнее РСБУ, бухгалтерам и финансовым специалистам необходимо проходить обучение МСФО и обзавестись новыми знаниями и навыками применения международных стандартов.

Многие компании уже прибегают к помощи консалтинговых услуг по МСФО. Скоро они поймут, что услуги профессионалов достаточно дорогие. Российским организациям выгоднее обучить своих специалистов внутри организации. Только таким способом, руководители добьются высоких результатов, имея высококлассных специалистов в области финансов по МСФО, а также снизят затраты в использовании консалтинговых услуг.

Международные Стандарты Финансовой отчетности представлены на английском языке. Язык осложняет работу с дополнениями и обновлениями, которые вносят в стандарты [3]. Кроме того, бухгалтеры и будущие специалисты по МСФО должны владеть финансовым английским языком, чтобы избежать официальных переводов международных стандартов и поправок к ним сторонними организациями [2].

Отсутствие отечественных компьютерных программ формирует отсутствие оперативного представления информации и, как следствие, потерей актуальности данной информации [3].

Однако переход российских компаний на МСФО имеет ряд преимуществ. Основные преимущества перехода на МСФО отечественные организации, таковы [2]:

– число потенциальных инвесторов возрастает, соответственно состояния экономики в стране улучшается;

– предоставляя внешним пользователям достоверную информацию, конкурентоспособность организации возрастает;

– во время привлечения дополнительного финансирования процентная ставка уменьшается;

– высокая прозрачность финансовой отчетности направлена на улучшение качества управленческого учета.

Несмотря на сближения международных стандартов в российской практики различия между РСБУ и МСФО значительны. Рассмотрим более подробно в статье отличия РСБУ и МСФО [4]:

1) приоритет экономического содержания над юридической формой;
2) профессиональное суждение или первичный документ;
3) временная стоимость денег;
4) справедливая стоимость;
5) учет обесценения долгосрочных активов;
6) принцип соответствия доходов и расходов.

В МСФО соблюдается принцип приоритета экономического содержания над юридической формой, согласно которому в бухгалтерском учете необходимо отражать экономическое содержание операций. РСБУ этот принцип только декларируют (ПБУ 1/2008, п.6). В российской бухгалтерской практике, напротив, наибольшее внимание уделяется надлежащему документальному оформлению операций.

Согласно РСБУ основанием для записи в бухгалтерском учете является первичный документ, который имеет более высокую доказательную ценность, нежели профессиональное суждение бухгалтера.

В МСФО широко применяется дисконтирование для оценки стоимости активов. Это связано с необходимостью учета временной стоимости денег. Поскольку отчетность МСФО предназначена для инвесторов, применение дисконтирования является обязательным для удовлетворения их потребности в качественной финансовой информации. В российской отчетности дисконтирование практически не применяется, кроме ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» и то записи в бухгалтерском учете не отображаются.

В МСФО для оценки стоимости активов и обязательств шире применяется справедливая стоимость. Это связано с тем, что для инвесторов, которые являются пользователями отчетности по международным стандартам финансового учета, более важной и значимой является информация о текущей стоимости как отдельных активов и обязательств, так и компаний в целом. Такая информация позволяет принимать правильные инвестиционные решения, так как справедливая стоимость предоставляет более объективную основу для оценки экономических выгод, которые способны принести активы компании в будущем.

В РСБУ основным способом оценки для большинства объектов учета продолжает оставаться учет по исторической стоимости.

В российской теории и практике учета отсутствует требование проведения тестирования долгосрочных активов на обесценение, которое изложено в МСФО 36 «Обесценение активов».

Тестирование активов на обесценение, предусмотренное МСФО 36, базируется на постулате, что балансовая стоимость активов не должна превышать экономические выгоды, которые компания может получить от продажи или использования таких активов. Российские ПБУ до недавнего времени не предусматривали проверку на обесценение активов.

Отсутствие в РСБУ требования проверки на обесценение основных средств и признания убытков от обесценения, серьезно подрывает доверие пользователей к российской отчетности.

Принципы учета, которые прописаны в различных стандартах МСФО, направлены и позволяют вести учет с соблюдением принципа соответствия доходов и расходов. В РСБУ этот принцип, безусловно, декларируется, но на практике порядок отражения операций, закрепленный в ПБУ, в ряде случаев приводит к его нарушению. В отчетности, составленной по международным стандартам, расходы признаются в отчете о совокупном доходе на основе их более точного сопоставления с соответствующими статьями доходов по сравнению с тем, что происходит в учете согласно РСБУ.

МСФО 16 требует отражения в первоначальной стоимости основных средств предварительной оценки затрат на демонтаж и восстановление земельного участка. Эти затраты непосредственно связаны с основным средством (без объекта основных средств не было бы и расходов на рекультивацию земельного участка) и, следовательно, должны быть сопоставлены с извлечением экономических выгод из такого основного средства. Признание оценки таких расходов в первоначальной стоимости объекта, позволяет более точно соотнести доходы, получаемые от объекта основных средств, и связанные с ним расходы. Ведь по мере амортизации объекта ОС эти суммы будут списываться на ОПУ в течение всего срока его полезного использования.

В РСБУ признание оценки таких затрат в первоначальной стоимости основных средств до сих пор обсуждается. А сами затраты списываются на ОПУ по факту их понесения, т.е. в тот момент, когда основное средство уже не приносит каких-либо доходов.

Использование оценки ликвидационной стоимости в МСФО 16 «Основные средства» также позволяет точнее соотносить доходы от экономических выгод, генерируемых основными средствами, с расходами на их амортизацию.

В РСБУ подобное понятие ликвидационной стоимости отсутствует. Это приводит к завышению амортизационных отчислений по объектам основных средств в течение срока их использования, что, конечно, компенсируется доходом от их реализации в момент выбытия и списания с баланса. Вероятно, для большинства объектов ОС ликвидационной стоимостью можно пренебречь. Так и происходит по МСФО. Однако для основных средств, стоимость которых значительна и неравномерно уменьшается с течением времени, разницы между РСБУ и МСФО в балансовой стоимости основных средств, величине их амортизации могут быть существенными.

Как наглядно продемонстрировал переход в недалеком прошлом российской банковской системы на МСФО, российская бухгалтерская отчетность многих организаций значительно отличается от отчетности, составленной в соответствии с МСФО. Многие банки, прибыльные по российской отчетности, оказались убыточными по международным стандартам. Этот факт стал ярким свидетельством бесполезности отчетности РСБУ для принятия инвестиционных решений.

Российская бухгалтерская отчетность де-факто составляется исключительно для налоговых органов. Что в принципе неудивительно, поскольку до последнего времени разработкой правил бухгалтерского учета занимался Минфин Российской Федерации. А у него свое цели, отличные от целей как существующих собственников бизнеса, так и потенциальных инвесторов. Поэтому в России управленческие решения в крупных компаниях принимаются на основе управленческой отчетности, составленной по своим особым для каждой компании правилам. При необходимости привлечения заемного капитала преимущества имеют те компании, которые могут предоставить финансовую отчетность, составленную по правилам МСФО.

До тех пор, пока такая ситуация будет сохраняться, серьезные российские компании будут вынуждены содержать штат сотрудников для составления трех разных типов финансовой отчетности: управленческой, МСФО и РСБУ. Это хорошо для рынка труда, но это плохо для эффективности и конкурентоспособности российского бизнеса.

В заключении, можно сказать, что данный процесс имеет ряд плюсов и минусов. Плюс в том, что МСФО имеют высокую прозрачность информации, увеличивает возможности в анализе деятельности компании, повышение информативности отчетности и улучшение сопоставимости показателей. Однако Международные Стандарты Финансовой отчетности в российской деятельности на данный момент имеет много минусов и трудностей: отсутствие квалифицированных специалистов по МСФО, отсутствие навыков и знаний в языковой сфере, большие затраты в проведение данной процедуры. Но, переход российских компаний на МСФО процедура неизбежная, так как была подкреплена законодательно.

Список использованных источников

1 Основные проблемы перехода России на МСФО/Статья. – 2018. – URL: http://www.i-ias.ru/blog/competition_page/problemi_perehoda_msfo.html (дата обращения 02.03.2019).

2 Финансовая Академия. Переход на МСФО в России 2018. – 2018. – URL: https://finacademy.net/materials/article/perehod-msfo-rossii-2018 (дата обращения 03.03.2019).

3 Халзанов, А. Б. Современные проблемы применения МСФО в России // Молодой ученый. – 2016. – №27. – С. 516-518. – URL https://moluch.ru/archive/131/36544/ (дата обращения: 03.03.2019).

4 МСФО Дипифр. Сравнение МСФО и РСБУ. Принципиальные расхождения в учете//Статья. – URL: http://msfo-dipifr.ru/sravnenie-msfo-i-rsbu/ (дата обращения 14.03.2019).

УДК 622.6

Экономическая сущность прибыли

Свечихина К. В.[1]

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гринкевич О. В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Изучена экономическая сущность прибыли, ее влияние на благосостояние организации. Проанализированы виды прибыли. Определенны факторы, оказывающие влияние на величину прибыли. Описана специфика расчета прибыли транспортно-логистических компаний.

Ключевые слова: годовая прибыль, прибыль с оборота, прибыльность, рентабельность, финансовая деятельность, финансовый результат.

На современном этапе развития рыночной экономики главной целью любой коммерческой организации является получение максимальной прибыли. Соответственно, критериями оценки деятельности предприятия являются такие показатели как рентабельность и прибыльность. Для достижения высокого их уровня важно исследовать и проанализировать процесс формирования финансовых результатов, выяснить, какие экономические факторы могут прямо и косвенно на него влиять.

Несмотря на то, что выручка от продажи не выступает в качестве дохода в полном смысле слова, поскольку из нее следует возместить затраты, оставшаяся часть выручки принимает форму чистого дохода – это прибыль.

Прибыль непосредственно влияет на благосостояние организации [1, с. 193-197].

Переход на новый уровень рыночных отношений вызван изменением экономической среды деятельности российских предприятий и организаций и проникновением в нее опыта работы иностранных предприятий. Следовательно, возрастает роль положительного финансового результата в финансовой деятельности предприятия и проблема совершенствования

методики учета показателей прибыли становится актуальной и требует определенного подхода.

Важно отметить существование двух видов прибыли: годовая прибыль и прибыль с оборота. В данном случае учитываются различие между годовой прибылью на капитал, вложенный в коммерческое предприятие, и нормой прибыли, получаемой при каждом обороте капитала.

Понимание понятия «прибыли» необходимо для того, чтобы повысить качество управления ею, а также, улучшить финансовые результаты деятельности отечественных субъектов хозяйствования [2, с. 11-13].

Прибыли и доход компании соотносятся между собою следующим способом. Заработок компании – это показатель роста экономических выгод, что выражается в виде поступлений активов или сокращении обязательств, что в сумме приводит к увеличению собственного капитала компании.

Прибыль предприятия – это разница между полученной выручкой и произведенными затратами. Для налогового учета формируют следующие виды прибыли (убытков): валовую; от продаж; внереализационную; до налогообложения; чистую.

Прибыль представляется главным оценивающим признаком хозяйственной и коммерческой работы компании.

Отметим факторы, оказывающие большое влияние на величину прибыли:

– изменение размера производства и реализации продукта;

– чем ниже первоначальная стоимость продукта, характеризуемая степенью расходов на ее изготовление и реализацию, тем выше доход, и наоборот;

– помимо отмеченных ранее условий в значение прибыли от реализации, бесспорно, воздействуют изменения в структуре изготавливаемой и реализуемой продукции [3, С. 31-33].

В условиях рыночных отношений организация должна твердо сохранять собственные позиции на рынке сбыта продуктов и предложения услуг, но и гарантировать динамичное развитие производства в условиях конкурентной борьбы.

Прибыль – показатель производительности, экономический результат каждой предпринимательской деятельности, важнейший показатель оценки работы компаний на базе показателей рентабельности, в виде взаимоотношения прибыли к выручке, себестоимости, активам или собственным средствам [4, с. 34-36].

В результате за счет прибыли гарантируется:

– полнота прибыли бюджетной системы;

– развитие общественных потребностей всего населения, т.е. медицины, образования, науки, детских институтов и др.;

– финансирование защиты государства.

Чем больше доход компаний и организаций государства, тем сильнее государственная валютная единица – рубль. Это влечет стабилизацию макроэкономических характеристик и, как следствие – сокращение уровня инфляции, повышение материального благополучия населения [5, с. 260].

Во-первых, прибыль определяет финансовый результат, приобретенный вследствие работы компании. Присутствие прибыли в компании означает, что полученные доходы превосходят всегда расходы, связанные с его работой. Однако объяснять все аспекты работы компании благодаря только одной прибыли нельзя.

Во-вторых, прибыль стимулирует. Это связано с тем, что доход по сути является не только лишь экономическим эффектом, но и главным элементом экономических ресурсов компании.

В-третьих, прибыль является одним из главных источников развития бюджетов разных уровней. Она участвует в финансовых затратах в варианте налогов и, наравне с иными прибыльными поступлениями, применяется с целью финансирования удовлетворения совместных социальных потребностей, обеспечения исполнения государством собственных функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-промышленных и социальных программ.

К факторам, которые могут обеспечить рост прибыли, можно отнести: увеличение объема и реализации, снижение себестоимости и трудовых затрат, увеличение качества выпускаемой продукции или реализованных услуг (работ), внедрение новых более производительных технологий, рациональность использования материальных запасов и сырья, компетентность руководителей и рациональные управленческие решения.

Прежде всего, стоит учитывать, что прибыль является абсолютным показателем эффективности деятельности предприятия, она не учитывает ресурсы, вложенные в осуществление деятельности организации.

При расчете прибыли транспортно-логистических компаний существует своя специфика. Прибыль транспортно-логистического предприятия характеризует результативность его деятельности за определенный период времени.

Прибыль транспортно-логистических предприятий обеспечивает выполнение определенных функций, которые составляют экономическую сущность этой категории. Функциональные задачи детализируются в организации конкретных мероприятий по их реализации (выполнению). Это достигается разработкой и наличием соответствующих актов, методик, инструкций и положений по формированию, распределению, расчету и учету прибыли в процессе хозяйственной деятельности транспортного предприятия.

Прибыль является одним из основных критериев, который может увязать всю логистическую систему с учетом всех переменных. Если построить цепочку продвижения материалопотока, то в ней будут участвовать те фирмы, которые будут получать прибыль.

На рисунке 1 представлены виды прибыли транспортного предприятия.

Прибыль остается у фирмы от реализации материалопотока после вычета совокупных затрат, связанных с ним, т. е.:

Общая прибыль = Совокупный доход (выручка) - Совокупные затраты.

В логистической системе доходы предприятий транспорта – это денежное выражение стоимости выполненных перевозок, перегрузочных работ, оказанных услуг и объемов, выполненных вспомогательных и специальных работ, оплаченных клиентами.

Рисунок 1 – Виды прибыли транспортного предприятия

Общая сумма доходов зависит от объемов продукции, работ и услуг, выполненных за определенный период, и уровня цен или тарифов.

Доходная ставка представляет собой средневзвешенную тарифную ставку единицы транспортной продукции. Ввиду большой дифференциации тарифов, использования надбавок и скидок, дополнительных сборов и особенностей перевозочного процесса по видам сообщений планирование доходов транспортных логистических систем основывается на средних доходных ставках.

К затратной части относятся постоянные, переменные и общие (валовые) издержки.

Калькуляция затрат осуществляется в ходе проработки контракта. Состав затрат транспортной составляющей, зависит от избранного базисного условия поставки.

Зная доходную и затратную части, можно производить оценку эффективности работы логистической системы сопоставлением совокупного дохода с совокупными издержками.

Список использованных источников

1. Межевикин, С.С. Основные факторы роста прибыли предприятия в современных условиях/ С.С. Межевикин, Ю.А. Стацурина // Актуальные вопросы менеджмента современной организации - 2015 сборник материалов Международной студенческой научно-практической конференции: электронное научное издание. – 2015. – С. 193-197.

2. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: учебное пособие / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2012. – С. 11-13.

3. Бувальцова, С.С. Проблемы и перспективы развития планирования и оптимизации прибыли предприятия в современных условиях развития экономики / С.С. Бувальцова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. № 5-1 (83). – С. 31-33.

4. Ходаковский, Д.С. Основные методы планирования прибыли / Д.С. Ходаковский, С.А. Тронин // Поиск (Волгоград). – 2015. № 2 (2). – С. 34-36.

5. Басовский, Л.Е. Экономический анализ / Л.Е. Басовский – М. ПРИОР, 2015. – 260 с.

УДК 622.6

Эффективное управление дебиторской задолженностью как показатель финансового состояния организации

Свечихина К.В.[1]

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гринкевич О.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются современные предприятия, кредитующие своих клиентов. Определенны трудности управления дебиторской задолженностью. Проанализирована деятельность конкретной организации в области управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оборачиваемость, оборот компании, штрафные санкции, ликвидность, платежеспособность.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя развитие взаимоотношений с клиентами, доведение условий кредитования до заинтересованных лиц, своевременное выставление счетов, мониторинг неоплаченных долгов, контроль возрастной структуры дебиторской задолженности, снижение риска неплатежа [1, С. 72-75].

К задачам управления дебиторской задолженностью относятся:

1) ограничение ее приемлемого уровня;

2) выбор оптимальных условий реализации, которые обеспечат гарантированное поступление денежных средств;

3) разработка системы надбавок и скидок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими сроков и условий платежей;

4) ускорение востребованности долга;

5) оценка упущенных выгод от неиспользования средств, авансированных в дебиторскую задолженность и т.д.

В процессе детального анализа дебиторской задолженности особое внимание уделяется расчету следующих показателей.

1) коэффициента отвлечения оборотных средств в дебиторскую задолженность;

2) среднего периода инкассации дебиторской задолженности;

3) количества оборотов дебиторской задолженности;

4) коэффициента просроченной дебиторской задолженности;

5) доли обязательств, обеспеченных поручительством, залогом, банковской гарантией и т.д.

Управление дебиторской задолженностью является обязательным условием для поддержания нужного уровня ликвидности и платежеспособности, т.к. содержит основные источники формирования финансовых потоков – платежей. В свою очередь, кредиторская задолженность несет в себе долговые обязательства, различного рода выплаты. Поэтому нуждается в точном контроле и наблюдении [2, С. 160].

При просроченной дебиторской задолженности необходимо привлекать юридические службы экономического субъекта. Вместе с тем, должны четко отслеживаться расчеты по кредиторской задолженности. Необходимо своевременно погашать возникшую задолженность, чтобы не потерять доверие контрагентов [3, С. 35-38].

Важным моментом в управлении дебиторской задолженностью является оценка надежности дебитора, т.е. его платежеспособности, а также система скидок и штрафов [4, С. 58-66].

В случаях возникновения просроченной дебиторской задолженности нужно направить мотивированные претензии просрочившим дебиторам, т.к. становится возможным прервать течение срока исковой давности, если долг или его часть признаны. В обратном случае, когда просрочивший дебитор не признает свой долг, необходимо направить исковое заявление в суд к должнику о взыскании задолженности или предусмотренных договором или законом штрафных санкций.

ООО «Терминал» – логистическая компания, представленная на рынке города Новокузнецк с 2005 года.

Политика компании направлена на обеспечение максимально простого способа перевозки грузов, качественного обслуживания клиентов и формирование оптимальной ценовой политики. На данный момент, грузовой поток компании охватывает Россию, часть Европы и страны СНГ; подобрана масштабная база данных по проверенным и надежным перевозчикам на всех основных маршрутах.

Расширение деятельности организации, рост выручки сопровождается увеличением оборотных средств предприятия, обязательств.

В течение анализируемого периода дебиторская задолженность организации выросла более чем в 2,3 раза и составляет более чем 138 тысяч (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика роста оборотных активов ООО «Терминал»

Наименование показателя	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
Запасы	49109	64907	27357
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	3560	0
Дебиторская задолженность	138408	88762	61873
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	168713	485	156
Прочие оборотные активы	8557	5475	0
Итого	364787	163189	89386

В условиях конкурентной рыночной экономики предприятия не могут длительное время жить с большой задолженностью, этому мешают обычаи делового оборота, то есть разумные ограничения по срокам и форме расчетов, возможность выбора партнеров.

На сегодня особенно важно использовать такие меры, которые помогут поощрить покупателей своевременно рассчитываться за отгруженную

продукцию, а также заинтересовать и привлечь новых партнеров в целях уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями.

Как показал анализ, дебиторская задолженность составляет значительную часть оборотных активов: 2015 год – 69% (61873 руб.), 2016 год – 54% (88762 рублей), 2017 год – 38% (138408 руб.). Не смотря на рост дебиторской задолженности, в процентном соотношении к оборотным активам она значительно снизилась, что говорит об эффективной системе управления дебиторской задолженностью предприятия.

Тем не менее, как вариант, для уменьшения дебиторской задолженности можно предложить предприятию установить скидку с оплаты для тех, кто в течение месяца, после предъявления счета, оплатит необходимую сумму. С другой стороны, ООО «Терминал» может налагать штраф на просроченную сумму.

Эффективное управление дебиторской задолженностью относится к необходимым условиям успешной работы фирмы, т. к. оно создает предпосылки для быстрого роста бизнеса и увеличения финансовых возможностей фирмы. Ускоряется товарооборот, аккумулируются свободные средства, вовремя оплачиваются необходимые счета.

Список использованных источников

1. Надбитов, Н.К. Механизмы управления обязательствами предприятия [Текст] / Н.К. Надбитов, А.В. Болдаева // Закредитованность населения регионов Российской Федерации Материалы Международной научно-практической конференции. – ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова». 2017. – С. 72-75.

2. Финансовый менеджмент: учеб. Пособие [Текст] / Р.Р. Яруллин. – Уфа: Мир печати, – 2010. – С. 160.

3. Арапханова, Х.Б. Совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью экономического субъекта [Текст] / Х.Б. Арапханова, А.В. Никорюкин // Бухгалтерский учет, управление и финансы: перспективы развития в условиях экономической нестабильности материалы международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 35-38.

4. Зарецкая, В.Г. Оценка и анализ дебиторских задолженностей с учетом фактора времени [Текст] / В.Г. Зарецкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 6. – С. 58-66.

УДК 336.012.23

Государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования

Степкина И. В.[1]

Научный руководитель: к.э.н. Дранишникова В.В.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье обоснована актуальность государственной поддержки ипотечного жилищного кредитования, рассматривается динамика её реализации, формы государственной поддержки граждан, раскрывается содержание мер такой поддержки, а также условий её предоставления. Отдельное внимание уделяется вопросу преимуществ и недостатков реализуемой государственной поддержки в части ипотечного жилищного кредитования граждан.

Ключевые слова: государственная поддержка, ипотечное жилищное кредитование, процентная ставка, обеспеченность жильём, проблемы ипотечного кредитования.

Первоочередной потребностью каждой семьи является приобретение собственного жилья. В настоящее время более 45% населения желает улучшить жилищные условия [1], 4,4% семей признаны государством нуждающимися в жилье [2].

Понимание потребности многих российских граждан в необходимости приобретения собственного жилья, улучшения жилищных условий, явилось основанием разработки и внедрения государственных программ, направленных на поддержку системы ипотечного кредитования, что оказало положительную динамику на её объёмах. Так, если на 1 января 2018 г. было выдано 863754 ипотечных кредита, то на начало 2019 г. этот показатель составил 1092316. При этом средний размер ипотечной ставки снизился с 11,56%, установленной на 1 января 2018 г. до 9,42% – на 1 января 2019 г. [6]. Текущий год показал высокие темпы роста сегмента ипотечного кредитования. Количество новых ипотечных кредитов уже за первые месяца 2019 г. выросло на 61%, а денежный объём кредитования – на 72% [2].

Таким образом, на данный момент можно говорить о том, что вопрос ипотечного жилищного кредитования для российских граждан и предпринимаемые в этой сфере меры государственной поддержки являются весьма актуальными.

Государственная поддержка граждан в данном направлении осуществляется в следующих формах:

1) адресных единовременных субсидий на часть стоимости приобретаемого жилья в счет первоначального взноса по ипотечному кредиту;

2) льготной процентной ставки по ипотечному кредиту;

3) дотирования процентной ставки по ипотечному кредиту.

Государственная поддержка граждан при ипотечном кредитовании, не располагающих достаточными доходами, организуется, прежде всего, через систему предоставления безвозмездных субсидий для оплаты первоначального

взноса при получении ипотечного кредита (например, через государственные жилищные сертификаты), что сокращает необходимый размер кредита.

Такая система приобретения жилья гражданами с помощью государства, при которой на долю собственных средств граждан в стоимости квартиры приходится 30%, на долю государственной субсидии, в зависимости от категории граждан в среднем – 20-50%, и, оставшаяся часть – на ипотечный кредит, повышает доступность ипотечных кредитов для граждан и стимулирует платёжеспособный спрос на жильё определённых категорий граждан.

Это следующие категории:

1) социальная поддержка семей с детьми при ипотечном кредитовании предоставляется:

– в течение 3 лет – в связи с рождением у гражданина с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2022 г. второго ребёнка;

– в течение 5 лет – в связи с рождением у гражданина с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2022 г. третьего ребёнка и/или последующих детей;

– в течение 8 лет – в связи с рождением у гражданина с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2022 г. не менее двух детей (второго, третьего ребенка и/или последующих), в том числе одновременно [3];

2) социальная поддержка молодых учителей при ипотечном кредитовании предусматривает предоставление молодым учителям в возрасте до 35 лет в форме субсидирования первоначального взноса при предоставлении им ипотечного кредита в рамках региональных программ;

3) социальная поддержка молодых учёных при ипотечном кредитовании.

Также предоставляются единовременные субсидии на приобретение жилья в соответствии с бюджетными возможностями в размере от 5 до 70% рыночной стоимости жилья по социальной норме, в зависимости от уровня дохода и времени ожидания после постановки на учет по улучшению жилищных условий для определенных категорий граждан: молодых семей, многодетных семей, работников бюджетной сферы, граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, граждан, уволенных и увольняемых с военной службы, и др.

Субсидии могут предоставляться и в большем объёме в соответствии с законодательно установленным порядком. Льготная процентная ставка по ипотечному кредиту может устанавливаться на уровне 8,5-10,5% в зависимости от категории граждан и законодательно установленных условий их участия в государственных программах по обеспечению жильем.

Так, участниками Программы «Молодая семья» могут стать граждане, находящиеся в зарегистрированном браке, возраст которых не пересекает черту 35 лет и стоящие на очереди администрации по улучшению жилищных условий. В отношении данных граждан государство помогает выплачивать заём в разных размерах: 35% от общей стоимости жилья – семьям без детей; 40% – семьям с детьми. Дополнительно при рождении или усыновлении ребенка супруги могут запросить 5%. Как правило, средства предоставляют для оплаты первоначального взноса.

Условиями ипотечной программы для семей с детьми в 2018-2022 гг. могут воспользоваться граждане, находящиеся в официально зарегистрированном браке, у которых родился в указанный период второй или третий ребенок и имеющие возможность внести 20% первоначального взноса от стоимости ипотечного жилья. Государственная поддержка в данном случае предусматривает выдачу ипотечного кредита в рублях под ставку 6% годовых [4].

Государственная поддержка по ипотечному кредитованию военнослужащим оказывается при условиях участия в Накопительной ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих, а также при наличии средств первоначального взноса в размере 20% [5].

По Программе «Социальная ипотека» государственную поддержку могут получить супруги, возраст которых не превышает 30 лет и семья которых признана нуждающейся в улучшении жилищных условий.

В Программе ипотеки для молодых специалистов могут участвовать граждане: получившие специальное профессиональное или высшее образование, проработавшие на определенном месте работы не менее 3 лет и не достигшие 30 лет. В отношении молодых специалистов государственная поддержка по ипотечному кредитованию заключается в том, что бюджет оплачивает единовременно 20% от общей стоимости жилья.

Определенная форма имеет свои преимущества и недостатки. Программы могут быть рассчитаны на разные категории населения. При этом принять участие в государственной программе можно только однократно – то есть, получить жилье можно будет только единожды. Безусловно, что государственная поддержка в получении ипотечного кредита, снижение платежной нагрузки за счет снижения процентной ставки и ослабление требований по первоначальному взносу существенно облегчает гражданам возможности приобрести собственное жилье. Вместе с тем, сфера ипотечного кредитования в нашей стране все еще сталкивается с различными проблемами: высокой стоимостью жилья при низкой платежеспособности населения, не всегда стабильными доходами населения, различными психологическими факторами, обусловленными менталитетом российских граждан. Перспективы же 2019-2022 гг. зависят не только от экономической ситуации в стране и, как следствие, величины процентных ставок по ипотеке, но и от мер государственной поддержки, системы требований к потенциальным заёмщикам.

Список использованных источников

1. Объёмы кредитования в РФ выросли на 53%. ИА REGNUM. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://regnum.ru/news/2409990.html/.

2. Официальная статистика. Население. Жилищные условия. Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population /housing/#/.

3. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «ДОМ.РФ» на возмещение недополученных доходов по выданным

(приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам), предоставленным гражданам Российской Федерации, имеющим детей: Постановление Правительства РФ от 30.12.2017 № 1711 (ред. от 21.07.2018) // Соб. законодательства РФ, 2018. № 3. Ст. 547.

4. О реализации отдельных мероприятий государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»: Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 27.08.2018) // Соб. законодательства РФ, 2011. № 5. Ст. 739.

5. О порядке ипотечного кредитования участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих: Постановление Правительства РФ от 15.05.2008 № 370 (ред. от 08.09.2017) // Соб. законодательства РФ, 2008. № 20. Ст. 2369.

УДК 622.6

Роль бизнес-планирования при оценке финансового состояния организации

Свечихина К.В. [1]

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гринкевич О. В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В современных рыночных отношениях планирование экономической деятельности предприятий и фирм является важной предпосылкой свободного производства и предпринимательства, распределения и потребления ресурсов и товаров. В условиях рынка, когда действующие цены на все продукты и ресурсы свободно устанавливаются самими конкурирующими производителями и потребителями, каждое предприятие или фирма самостоятельно решают, какие товары и в каких количествах им следует производить предстоящем плановом периоде.

Ключевые слова: бизнес-план, планирование, внешняя среда организация, финансовое состояние предприятия.

В современных рыночных отношениях планирование экономической деятельности предприятий и фирм является важной предпосылкой свободного производства и предпринимательства, распределения и потребления ресурсов и товаров. В условиях рынка, когда действующие цены на все продукты и ресурсы свободно устанавливаются самими конкурирующими производителями и потребителями, каждое предприятие или фирма самостоятельно решают, какие товары и в каких количествах им следует производить в предстоящем плановом периоде.

В процессе планирования обеспечивается необходимое равновесие между производством и потреблением продукции, величиной рыночного спроса на товары и услуги и объемом их предложения фирмами и предприятиями. При этом производители сами стремятся к наиболее полному удовлетворению своей продукцией и услугами всех существующих потребителей, рыночные запросы

которых становятся по существу будущими планами производства предприятий и фирм [1, С. 42-48].

Основные преимущества, которые дает руководителю предприятия или фирмы бизнес-планирование – это возможность четко обдумать и оформить свои идеи, проверить их жизнеспособность на бумаге расчетным путем; такой бумажный (виртуальный) вариант проверки идеи в конечном счете убережет руководителя от множества ошибок и ненужных затрат, сэкономит деньги, время и нервы; позволяет предпринимателю гораздо лучше понять механизм работы предприятия и действовать в рыночной среде намного эффективнее; когда завершится процесс написания бизнес-плана, он будет служить, как схема или карта, точное следование которой позволит с большей вероятностью достигнуть намеченной цели [2, С. 12-14].

Бизнес-план – это документ, в котором представлено детальное описание компании, сформулированы цели и задачи, определены направления роста бизнеса, а также обоснованы финансовые затраты и просчитаны возможные риски при реализации бизнес-идеи.

Бизнес-план представляет собой дорожную карту, которая поможет всей команде двигаться в правильном направлении. Как правило, бизнес-план разрабатывается на один-три года в зависимости от специфики бизнеса и особенностей рынка. Однако существует точка зрения, что план необходимо менять (корректировать) ежегодно, так как наличие внешних факторов и изменений экономики могут значительно повлиять на цели компании и финансовые показатели. Назначение бизнес-плана – показать реальные шансы реализации бизнеса, а также продемонстрировать необходимость (или её отсутствие) для привлечения инвестиций со стороны [3, С. 27-31].

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого, предприниматель или менеджер оценивает внешние опасности и возможности, которые могут затруднить или помочь достижению поставленных целей. Самоанализ представляет собой методичную оценку всех сфер деятельности предприятия. Он направлен на выявление сильных и слабых сторон предприятия, призван помочь выявить те сферы, которые требуют более детального рассмотрения или совершенствования, а заодно посмотреть, какие задачи ставились в предыдущий период времени и были ли они выполнены, каковы были причины неудач. Именно поэтому бизнес планирование играет большую роль при анализе деятельности предприятия, в том числе и оценке финансового состояния.

Анализ литературы по проблемам российского бизнес-планирования показывает, что проблемы на предприятиях России в области планирования объясняются, в основном, тем, что отсутствует достаточно действенная мотивация со стороны внешней среды на проведение регулярного планирования, особенно долговременного. Пока благоприятная обстановка на внешних рынках, выгодный обменный курс, имеющийся запас по издержкам производства в сравнении с западными конкурентами обусловлены благоприятной структурой цен на ресурсы, особенно энергетические и трудовые. Все это отвлекает внимание многих руководителей предприятий от проблем низкой эффективности производства.

Очень часто при составление бизнес плана предприниматели допускают серьезные ошибки, которые влекут за собой ряд огромных проблем. Одной из такой ошибок является неоправданное завышение объемов реализации. Часть начинающих бизнесменов ошибочно думают, что именно их продукция будет пользоваться огромным спросом, оставляя позади главных конкурентов. Данная проблема приводит к неверному балансу доходов и расходов организации, а также отталкивает инвесторов. Ошибки, которые могут оказать отрицательное влияние на реализацию всей модели представлены в таблице 1.

Также при составление бизнес плана многие предприниматели допускают такую ошибку как искусственное занижение затрат. Инвестиционные компании и банки, которые кредитуют малый и средний бизнес, при анализе бизнес-планов уделяют главное внимание статье расходов, которые связанны с выходом товара или услуг на новый рынок. Основной ошибкой бизнесменов является упущение расходов на зарплату сотрудников, приобретение сырья и материалов, налоги и коммунальные платежи и.т.д. Никто не будет инвестировать предприятие, если в бизнес-плане не учтены все расходы.

Таблица 1 – Типичные ошибки при составлении бизнес-плана

Ошибки	Последствия
Разная интерпретация целей бизнеса собственниками	В портфеле предприятия появляются непрофильные проекты, что отрицательно сказывается на капитализации
Не учтены ключевые риски	Предприятие не имеет риск-менеджмента, оно не в состоянии управлять рисками
Не проработаны сценарии развития бизнеса	Предприятие не готово к наступлению вариативных направлений развития, не готово к наступлению неблагоприятных событий
Ставка дисконтирования занижена	Если у бизнеса нет «скрытых резервов», подобный бизнес–план будет невозможно реализовать.
Показатели доходности выше реальных	
Загрузка производственных мощностей завышена	Продукция может остаться нереализованной, а предприятие не выйдет на рентабельность
Расходы на маркетинг ниже требуемых	Придется искать дополнительные источники для финансирования маркетинга
Не учтены затраты на консалтинг, ERP, ISO, МСФО, и др.	Продукция выходит на рынок позже, чем планировалось, менеджмент проекта неэффективен, а инвестор теряет интерес
Настоящие цели проекта не доводятся до разработчика	Не рассчитывается стоимость будущего бизнеса в случае продажи доли. Инвестор отказывается от низкорентабельного проекта, хотя при продаже можно получить прибыль
Схема финансирования не обеспечена залогом, соотношением собственных и заемных средств или гарантиями	Кредитная организация не будет финансировать подобный проект

Отсутствие анализа рисков в бизнес-плане является ошибкой. Любой стандартный бизнес-план должен включать в себя статью «Анализ рисков». В

ней приведен доскональный анализ всех рисков, с которыми может столкнуться предприятие.

Игнорирование этих рисков является грубым нарушением, так как ни один инвестор не поверит в бизнес без рисков. В плане должны отражаться возможные риски нового бизнеса, варианты их избегания или уменьшения.

При составлении бизнес-плана лучше ориентироваться на реальные цифры и указывать только по-настоящему возможное количество клиентов. Каждый бизнес имеет взлеты и падения, сезонность и периодичность. В этом очень хорошо разбираются инвесторы, и, скорее всего, откажут проекту, в бизнес-плане которого нереальные количества продаж или объемы бизнеса растут со скоростью звука.

Жизнеспособность бизнес идеи и ее дальнейшее масштабирование может гарантировать только правильно составленный бизнес-план. Следовательно, в нем формулируются будущие цели, этапы возможного развития, а так же набор инструментов, с помощью которых цели будут достигаться.

Можно сделать вывод, если у проекта есть пошаговое руководство для дальнейшего развития и ответственный руководитель он гарантированно будет успешным.

Бизнес–план подразумевает оценку собственного предпринимательского проекта фирмы и оценку состояния рынка, является программой действий разработчика идеи, важным инструментом проектно-инвестиционных решений и планирования внутри фирмы, который используется во всех областях предпринимательства. Грамотная разработка бизнес–плана - это залог успешной реализации всей бизнес-модели.

Список использованных источников

1. Стрелкова, Л.В. Внутрифирменное планирование: учебное пособие/ Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А. – М.: ЮНИТИ, 2012 г. – С. 42-48.

2. Арутюнова, Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие/ Арутюнова Д.В.. – Таганрог.: ТТИ ЮФУ, 2010 г. – С. 12-14.

3. Абрамс Р. Бизнес-план на 100 %: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс, пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2016. – С. 27-31.

СЕКЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 338.2: 622

Совершенствование содержания экологической отчетности угледобывающих предприятий

к.э.н. Черникова О.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В настоящее время крупнейшие угледобывающие компании мира ключевой доминантой своего развития определяют решение экологических проблем, что связано с повышением требований международных экологических стандартов и находит отражение в процессах планирования, управления и составления интегрированной отчетности. При этом принципы российской производственной практики не учитывают современных мировых тенденций.

В статье проведен анализ действующих в России экологических стандартов и документов в области охраны окружающей среды, на основании которых осуществляется хозяйственная деятельность угледобывающих предприятий. Выявлены основные нарушения законодательства угледобывающими предприятиями, приводящие к экологическим проблемам. Установлено, что экологическая документация предприятий отличается разрозненными формами представления данных об использовании природных ресурсов и негативном воздействии на окружающую среду и не дает полного комплексного представления о средозащитной деятельности. Предлагаются меры, позволяющие повысить заинтересованность менеджмента угледобывающих предприятий в демонстрации устойчивости развития бизнеса, предусматривающей разумное использование ресурсной базы и охрану окружающей среды, при которых достигается высокий уровень качества жизни общества без ущерба для будущих поколений.

Ключевые слова: экологическая отчетность, экологические проблемы, угледобывающее предприятие, экологические стандарты, экология, устойчивое развитие, охрана окружающей среды.

Угольная промышленность – сырьевая база металлургии, базовая составляющая топливного комплекса России, обеспечивающая энергетическую безопасность страны и поставку на экспорт продукции в соответствии с заключенными контрактами и межправительственными соглашениями. За период с 2000 - 2018 гг. объемы производства в угольной отрасли России увеличились на 67% (с 258,4 млн. т до 431,7 млн. т), что сопровождается усилением техногенного воздействия производственной деятельности предприятий на окружающую среду регионов пребывания, и вызывает необходимость принятия мер по его нейтрализации.

В современных условиях хозяйствования производители угля развитых стран решение экологических проблем относят к высшему приоритету промышленной деятельности [1], предусматривающему достижение паритета экономических, экологических и социальных ценностей современного общества. Принципы устойчивого развития в мировом сообществе

интегрируются в процессы планирования, управления организациями, в том числе в процессы составления отчетности, что находит отражение в различных международных исследованиях [2-5].

При этом ситуация на мировом рынке не способствует финансированию экологических программ на российских предприятиях и формированию соответствующей отчетности: снижение цен на продукцию поставило вопрос о целесообразности сохранения добычи на многих угольных месторождениях. Причиной снижения цен на уголь стало его хроническое перепроизводство на фоне снижающегося спроса. Угольные разрезы Австралии, Южной Африки, Колумбии и других крупных производителей угля в последние годы наращивали добычу, однако рост спроса со стороны стран – импортеров оказался значительно более слабым. Хотя Китай, Япония и Индия продолжают импортировать уголь, спрос на него быстро падает в Европе и Северной Америке (на 15 и 17% соответственно), поскольку энергетические компании отказываются от тепловых электростанций, работающих на угле, и делают ставку на возобновляемые источники энергии из-за постоянно ужесточающихся экологических стандартов. Реакцией многих производителей на падение цен оказалось увеличение добычи с целью компенсации убытков от снижения цен. Но это лишь обострило проблему дисбаланса спроса и предложения.

Кроме того, на состояние мирового угольного рынка оказывает влияние глобальная перестройка энергетического расклада в связи со сланцевой революцией в США: с начала 2010-х неожиданно быстрый рост добычи сланцевого газа в Штатах обвалил внутренние цены на природный газ, в результате чего он превратился в серьезного конкурента углю на внутреннем рынке [6].

Несмотря на это современное угледобывающее предприятие в рамках лицензионных требований должно выполнять целый комплекс мероприятий, и добыча угля – это только часть из них [7]. Ученые и менеджеры топливно-энергетического комплекса должны решать проблемы экологии, возникновение которых обусловлено как производственной деятельностью предприятий, так и нарушениями законодательства (таблица 1).

Таблица 1 – Основные нарушения законодательства угледобывающих предприятий, приводящие к экологическим проблемам[1]

Группа нарушений	Содержание нарушений
1. Нарушения земельного законодательства	- отсутствие или значительное отставание рекультивации нарушенных земель от проектного календарного плана; - отсутствие планирования затрат на рекультивацию; - при наличии технического этапа (заполнение карьерной выемки отходами производства или затопление), отсутствует биологический этап рекультивации; - захламление земель списанным оборудованием, неиспользуемыми резервуарами из-под горюче-смазочных материалов, загрязняющими грунт продуктами окисления металла, проливами нефтесодержащих жидкостей;

[1] Составлено автором по архивам «Эко-бюллетеня ИнЭкА» ООО ИнЭкА-консалтинг»

Продолжение таблицы 1

Группа нарушений	Содержание нарушений
	- отсутствие порядка снятия, хранения и дальнейшего применения плодородного слоя почвы, в результате чего он остается под завалами вскрышных пород; - неудовлетворительное состояние угольных складов, и как следствие, загрязнение подъездных автодорог, площадок, газонов, ливневых вод; - нарушения технологии ведения горных работ, приводящие к деформации и проседанию земной поверхности, аварийности и сносу зданий и сооружений.
2. Нарушения водного законодательства	- неэффективная очистка сточных карьерных, шахтных и производственных вод на очистных сооружениях, которые часто эксплуатируются более 25 лет и не соответствуют современным требованиям к степени очистки; - отсутствие ливневой канализации с локальными очистными сооружениями на промплощадках угольных предприятий; - сброс карьерных и шахтных сточных вод без очистки; - неорганизованная мойка автотранспорта на открытых необустроенных очистными сооружениями площадках, приводящая к загрязнению рельефа местности; - несоблюдение режима хозяйственной деятельности в водоохранных зонах водотоков с размещением в них технологических дорог, породных отвалов, площадок консервации оборудования.
3. Нарушения законодательства при обращении с отходами	- отсутствие лицензии на обращение с опасными отходами; - несоблюдение санитарных требований при сборе, временном хранении, передаче и захоронении отходов; - несанкционированное захоронение отходов в отработанном пространстве разрезов; - передача отходов организациям, не имеющим лицензий на прием и размещение отходов; - отсутствие своих полигонов хранения твердых бытовых отходов; - размещение отходов на несанкционированных муниципальных свалках.
4.Нарушения санитарного законодательства по организации санитарно-защитной зоны и зон санитарной охраны	- близость к частному сектору центральных площадок шахт с котельными и открытым угольным складом; - несоответствие выбросов от котельных установленным нормативам; - транспортировка породы и угля по дорогам, проходящим в частном секторе; - загрязнение атмосферного воздуха; - шум; - отсутствие организации, обустройства и озеленения санитарно-защитной зоны.

Заинтересованность российских угледобывающих предприятий в формировании экологической отчетности может быть обусловлена причинами, представленными в таблице 2.

Таблица 2 – Причины заинтересованности предприятий в формировании экологической отчетности

Группа причин	Содержание причин
1.Экологические	Неблагоприятная экологическая ситуация на предприятии и в регионе; административные наказания за несоответствие деятельности требованиям природоохранного законодательства
2.Экономические	Необходимость получения лицензии на недропользование; штрафы, уплачиваемые предприятием за невыполнение требований природоохранного законодательства; необходимость получения инвестиций
3.Информационные	Необходимость информирования собственников, менеджмента предприятия, потенциальных инвесторов, общественности и других стейкхолдеров о соответствии производственно-хозяйственной деятельности требованиям природоохранного законодательства
4.Социальные	Необходимость подтверждения в глазах работников, общественности и населения обеспечения экологической безопасности природопользования и прав граждан на благоприятную окружающую среду и охрану здоровья; формирование «зеленого имиджа» предприятия

В настоящее время состав экологической отчетности предприятий и организаций в России не унифицирован, что приводит к отсутствию системности в ее раскрытии, зависимости от видов и особенностей деятельности, препятствует возможности сравнивать отчеты различных компаний, снижает ее информационную ценность для пользователей.

Действующая хозяйственная практика предусматривает соблюдение утвержденных государством стандартов, приведенных в таблице 3, анализ содержания которой показал, что используемые предприятиями стандарты в сфере окружающей среды и ее охраны разработаны российскими организациями, а стандарты по управлению и экономике окружающей среды представляют собой аутентичные тексты международных стандартов без их адаптации к российским условиям.

Таблица 3 – Действующие в России экологические стандарты

Наименование стандарта, год выпуска	Организация, разработавшая стандарт	Предмет стандарта	Особенности стандарта
Окружающая среда и охрана окружающей среды в целом			
«Охрана природы. Экологический паспорт природопользователя. Основные положения. Типовые формы», 2000 г. [8]	Государственный комитет по охране окружающей среды Кировской области, Кировское научно-производственное предприятие «Авиаинструмент»	Положения по построению, изложению, оформлению и заполнению типовых форм экологического паспорта природопользо-вателя	Рекомендуется для разработки и ведения юридическими лицами, оказывающими воздействие на окружающую природную среду на территории Российской Федерации.

Продолжение таблицы 3

Наименование стандарта,год выпуска	Организация, разработавшая стандарт	Предмет стандарта	Особенности стандарта
«Ресурсосбережение. Общие положения», 2003 г. [9]	Технический комитет по стандартизации ТК 349 «Вторичные материальные ресурсы», Всероссийский научно-исследовательский центр стандартизации, информации и сертификации сырья, материалов и веществ (ВНИЦ СМВ) Госстандарта России, Российский межотраслевой Научный совет по ресурсосбережению и переработке отходов, Московский государственный институт стали и сплавов, Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, ЗАО «Вологодский подшипниковый завод»	Стандартизация ресурсосбережения на стадиях жизненного цикла продукции с учетом отходов производства и потребления на этапах технологического цикла; стандартизация технологических процессов, работ, услуг	Является основополагающим среди государственных стандартов Российской Федерации в сфере ресурсосбережения, предназначен для всестороннего охвата нормативным обеспечением требований рационального ресурсосбережения при потреблении различных ресурсов.
Продолжение «Ресурсосбережение. Классификация и определение показателей», 2003 г. [10]	Технический комитет по стандартизации ТК 349 «Вторичные материальные ресурсы», Всероссийский научно-исследовательский центр стандартизации, информации и сертификации сырья, материалов и веществ (ВНИЦ СМВ) Госстандарта России, Российский межотраслевой Научный совет по ресурсосбережению и переработке отходов, Московский государственный институт стали и сплавов, Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, ЗАО «Вологодский подшипниковый завод»	Классификация основных показателей ресурсосбережения, используемых при потреблении материальных и энергетических ресурсов; рекомендации по их определению	Предназначен для использования на предприятиях металлургического, машиностроительного, химико-лесного, агропромышленного, строительного, топливно-энергетического, коммунального и других комплексов.

Продолжение таблицы 3

Наименование стандарта,год выпуска	Организация, разработавшая стандарт	Предмет стандарта	Особенности стандарта
«Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Основные положения», 2003 г. [11]	Технический комитет по стандартизации ТК 349 «Вторичные материальные ресурсы», Всероссийский научно-исследовательский центр стандартизации, информации и сертификации сырья, материалов и веществ (ВНИЦ СМВ) Госстандарта России, Российский межотраслевой Научный совет по ресурсосбережению и переработке отходов, Московский государственный институт стали и сплавов, Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, ЗАО «Вологодский подшипниковый завод»	Правила обращения с отходами; состав технической, экономической, отчетной и другой документации, направленной на определение основных опасных и ресурсных характеристик отходов с целью снижения их опасности для людей и окружающей среды и повторного вовлечения в промышленное производство	Предназначен для предприятий, организаций и объединений предприятий независимо от форм собственности и ведомственной подчиненности. Распространяется на любые отходы производства и потребления.
«Производственный экологический мониторинг. Общие положения», 2014 г. [12]	ОАО «Федеральный центр геоэкологических систем»	Общие требования к организации и осуществлению производственного экологического мониторинга.	Предназначен для организаций, осуществляющих производственный экологический мониторинг.
«Производственный экологический мониторинг. Мониторинг состояния и загрязнения окружающей среды на территориях объектов размещения отходов», 2014 г. [13]	ОАО «Федеральный центр геоэкологических систем»	Мониторинг состояния и загрязнения окружающей среды на территориях объектов размещения отходов.	Не используется в организациях, размещающих радиоактивные отходы.
«Производственный экологический контроль. Требования к программе производственного экологического контроля», 2014 г. [14]	ОАО «Федеральный центр геоэкологических систем»	Требования к разработке программы производственного экологического контроля	Предназначен для должностных лиц организаций, осуществляющих разработку и применение организационно-распорядительных документов в области охраны окружающей среды и экологической безопасности

Продолжение таблицы 3

Наименование стандарта,год выпуска	Организация, разработавшая стандарт	Предмет стандарта	Особенности стандарта
«Производственный экологический контроль. Общие положения», 2014 г. [15]	ОАО «Федеральный центр геоэкологических систем»	Требования к организации и осуществлению производственного экологического контроля	Предназначен для должностных лиц организаций, осуществляющих разработку и применение организационно-распорядительных документов в области охраны окружающей среды и экологической безопасности
«Производственный экологический мониторинг. Требования к программам производственного экологического мониторинга», 2014 г. [16]	ОАО «Федеральный центр геоэкологических систем»	Требования к программам производственного экологического мониторинга	Предназначен для организаций, осуществляющих производственный экологический контроль.
Управление окружающей средой			
«Управление окружающей средой. Оценка жизненного цикла. Оценка воздействия жизненного цикла», 2001 г. [17]	Всероссийский научно-исследовательский институт стандартизации (ВНИИстандарт), Всероссийский научно-исследовательский институт классификации, терминологии и информации по стандартизации и качеству (ВНИИКИ)	Описание и структура фазы оценки воздействия жизненного цикла, оценки жизненного цикла, особенности и ограничения.	Представляет собой аутентичный текст международного стандарта ISO 14042 – 2000 «Управление окружающей средой. Оценка жизненного цикла. Оценка воздействия жизненного цикла».
«Управление окружающей средой. Оценка жизненного цикла. Интерпретация жизненного цикла», 2001 г. [18]	Всероссийский научно-исследовательский институт стандартизации (ВНИИстандарт), Всероссийский научно-исследовательский институт классификации, терминологии и информации по стандартизации и качеству (ВНИИКИ)	Требования и рекомендации по интерпретации жизненного цикла при исследовании оценки жизненного цикла или инвентаризационного анализа жизненного цикла.	Представляет собой аутентичный текст международного стандарта ISO 14043-2000 «Управление окружающей средой. Оценка жизненного цикла. Интерпретация жизненного цикла»

Продолжение таблицы 3

Наименование стандарта,год выпуска	Организация, разработавшая стандарт	Предмет стандарта	Особенности стандарта
«Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению», 2007 г. [19]	ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации (ОАО «ВНИИС»), РОО «Эколаин»	Требования к системе экологического менеджмента, позволяющие организации разработать и внедрить экологическую политику и цели	Представляет собой аутентичный текст международного стандарта ISO 14001:2004 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению», 2004 г.
«Системы экологического менеджмента. Общее руководство по принципам, системам и методам обеспечения функционирования», 2007 г. [20]	ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации (ОАО «ВНИИС»)	Принципы, системы и методы функционирования экологического менеджмента организаций	Представляет собой аутентичный текст международного стандарта ISO 14004:2004 «Системы экологического менеджмента. Общее руководство по принципам, системам и методам обеспечения функционирования», 2004 г.
«Менеджмент окружающей среды. Словарь», 2009 г. [21]	Технический совет ТК20 «Экологический менеджмент и экономика», ООО «НИИ экономики, связи и информатики «Интерэкомс»	Термины основополагающих понятий в области менеджмента окружающей среды	Представляет собой аутентичный текст международного стандарта ISO 14050:2009 «Менеджмент окружающей среды. Словарь», 2009 г.
«Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Принципы и структура», 2010 г. [22]	Научно-технический центр «ИНТЕК»	Структура, принципы и требования к проведению исследований оценки жизненного цикла продукции	Представляет собой аутентичный текст международного стандарта ISO 14040:2006 «Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Принципы и структура», 2006 г.
«Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости», 2012 г. [23]	Некоммерческое партнерство «Центр экологической сертификации – зеленые стандарты», Федеральное государственное бюджетное учреждение	Экологические требования к объектам недвижимости (зданиям и сооружениям).	В стандарте учтены основные нормативные положения следующих международных стандартов: ISO 15392:2008 «Устойчивость при строительстве зданий.

Продолжение таблицы 3

Наименование стандарта,год выпуска	Организация, разработавшая стандарт	Предмет стандарта	Особенности стандарта
	«Центральное бюро информации Минприроды России», Национальное объединение строителей «НОСТРОЙ», Некоммерческое партнерство «Инженеры по отоплению, вентиляции, кондиционированию воздуха, теплоснабжению и строительной теплофизике» (НП «АВОК»)		Общие принципы», ISO/ TS 21929-1:2006 «Устойчивость при строительстве зданий. Устойчивые показатели. Часть 1. Основы разработки показателей для зданий», ISO 21930:2007 «Устойчивость при строительстве зданий. Экологическая декларация строительной продукции», ISO/ TS 21931-1:2010 «Устойчивость при строительстве зданий. Основы методов оценки экологических характеристик строительных работ. Часть 1. Здания»
«Руководящие указания по аудиту систем менеджмента», 2012 г. [24]	ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации (ОАО «ВНИИС»)	Принципы аудита, управление программами аудита, аудит системы менеджмента, оценка компетентности аудиторов	Представляет собой аутентичный текст международного стандарта ISO 19011:2011 «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента», 2011 г.
Экономика окружающей среды			
«Менеджмент организации. Руководство по обеспечению устойчивого развития», 2012 г. [25]	Автономная некоммерческая организация «Научно-исследовательский центр контроля и диагностики технических систем (АНО «НИЦ КД»)	Принципы управления организацией и рекомендации по внедрению устойчивого развития, применение которых может помочь организации повысить качество и эффективность работы.	Представляет собой аутентичный текст национального стандарта Великобритании BS 8900:2006 «Руководство по обеспечению устойчивого развития», 2006 г.

Составленная по этим стандартам отчетность угледобывающего предприятия (рисунок 1) отличается слишком разрозненными формами представления данных об использовании природных ресурсов и негативном воздействии на окружающую среду.

При этом разрабатываемая на предприятиях документация не дает полного комплексного представления об их экологической деятельности,

которая должна включать мероприятия, предупреждающие загрязнение окружающей среды, а также нейтрализующие последствия имеющихся нарушений природоохранного законодательства.

Это противоречит статье 42 Конституции РФ [26], которая провозглашает право каждого человека на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением, а также Федеральному закону «О недрах» №2395-1 от 21.02.1992 г. (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.01.2016 г.) [27] согласно 22 статье которого пользователь недр обязан обеспечить: безопасное ведение работ, связанных с пользованием недрами; соблюдение утвержденных в установленном порядке стандартов, регламентирующих условия охраны недр, атмосферного воздуха, земель, лесов, водных объектов, а также зданий и сооружений от вредного влияния работ, связанных с пользованием недрами; приведение участков земли и других природных объектов, нарушенных при пользовании недрами, в состояние, пригодное для их дальнейшего использования; исключение негативного воздействия на окружающую среду при размещении в пластах горных пород попутных вод и вод, использованных пользователями недр для собственных производственных и технологических нужд.

Рисунок 1 – Экологическая отчетность угледобывающего предприятия

В ряде стран мира практика составления публичной нефинансовой, в том числе экологической, отчетности стала обязательной и используется в качестве важнейшего источника информации о влиянии организаций на окружающую среду и общество. В России она возникла в 2000-х годах и в настоящее время остается добровольной инициативой бизнеса вследствие отсутствия нормативно-правовой базы, а также требований к подготовке и заверению нефинансовой отчетности [28].

В 2012 году были выпущены Директивы Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина [29], которые обозначили государственным компаниям необходимость принятия решения о регулярной публикации нефинансовых отчетов. В приложении к Директивам приведен перечень из 22 крупнейших государственных компаний, включающих ОАО «Газпром», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «РусГидро» и др., которым в первую очередь и адресованы данные меры. Проект Концепции развития публичной нефинансовой отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу предусматривает, что до 2020 года спектр компаний, на которых распространяется требование подготовки и публикации нефинансовой, в том числе экологической, отчетности будет значительно расширен.

В настоящее время большинство российских компаний при подготовке нефинансовых отчетов используют руководство и стандарты GRI («Глобальная инициатива по отчетности»). В 2013 году была принята четвертая версия стандарта G4 [30], официальный перевод которой на русский язык вышел в свет в январе 2014 года и вступил в силу с 01.01.2015 года. При этом в 2013 году для горно-металлургического сектора были выпущены дополнения «Mining and metals.

Поскольку в перспективе крупные организации будут вынуждены заниматься подготовкой нефинансовой отчетности, выполняя листинговые требования бирж, либо стремясь соответствовать современным международным нормам корпоративной отчетности [31], уже сейчас необходимы конструктивные меры, позволяющие повысить заинтересованность менеджмента угледобывающих предприятий в демонстрации устойчивости развития бизнеса, предусматривающей разумное использование ресурсной базы и охрану окружающей среды, при которых достигается высокий уровень качества жизни общества без ущерба для будущих поколений.

По мнению автора, к таким мерам можно отнести:

– информирование бизнес-сообщества о проекте Концепции развития публичной нефинансовой отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, возрастающих требованиях стейкхолдеров к социальной ответственности и прозрачности деятельности компаний, обсуждение положений проекта в рамках конференций, форумов и других мероприятий;

– принятие закона «Об экологическом аудите и экологической аудиторской деятельности и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [32], и связанных с ним постановлений Правительства Российской Федерации, обеспечивающих гармонизацию российского законодательства и законодательства стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития. При этом авторы рекомендуют в

название закона внести словосочетание «экологическая отчетность», а в содержании отразить понятие экологической отчетности предприятий и организаций, ее состав, требования к составлению и т.п. аспекты;

– разработка методических материалов по подготовке нефинансовой, в том числе экологической, отчетности для угледобывающих предприятий с использованием международного стандарта G4 с дополнениями для горных и металлургических предприятий, учитывающих отраслевую специфику и особенности ведения бизнеса в России; обсуждение разработанных проектов на мировой арене;

– разработка профессиональных и образовательных стандартов и программ для подготовки специалистов, занимающихся формированием и аудитом нефинансовой, в том числе экологической, отчетности;

– включение проекта «Экология» в перечень приоритетных национальных проектов, разработка региональных экологических программ;

– реформирование системы официальных контролирующих органов, предусматривающее повышение ответственности за экологическую ситуацию региональных, местных властей, а также менеджмента предприятий – нарушителей природоохранного законодательства.

Список использованных источников

1. Антропов, В.А., Морозова, Е.Н. Экологический менеджмент как научная отрасль современного знания // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. – 2014. – №4(24). – С.59 – 71.

2. European Accountants (FEA) Environmental, Social and Governance (ESG) indicators in annual reports. An introduction to current framework, 2011.

3. ICAEW. Developments in new reporting models, 2011.

4. Hitting the notes, but what's the tune? A report from ACCA in partnership with Deloitte, 2010. URL: http:// www.accaglobal.com/content/dam/ acca/global/PDF.

5. European Academy of Business in Society (EABIS) «Sustainable Value – EABIS Research Project – Corporate Responsibility, Market Valuation and Measuring the Financial and Non-Financial Performance of the Firm», 2009.

6. Федотовский Н. На излете угольной эры // http://www.rosugol.ru/news/articles.php?ELEMENT_ID=19347.

7. Бычкова О. Дань природе // Уголь. – 2012. – №7.– С.58.

8. ГОСТ Р 17.0.0.06-2000. Охрана природы. Экологический паспорт природопользователя. Основные положения. Типовые формы. – Москва: Госстандарт России, 2000. – 63 с.

9. ГОСТ Р 52106-2003. Ресурсосбережение. Общие положения. – Москва: Госстандарт России, 2003. – 11 с.

10. ГОСТ Р 52107-2003. Ресурсосбережение. Классификация и определение показателей. – Москва: Госстандарт России, 2003. – 11 с.

11. ГОСТ Р 52108-2003. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Основные положения. – Москва: Госстандарт России, 2003. – 18 с.

12. ГОСТ Р 56059-2014. Производственный экологический мониторинг. Общие положения. – Москва: Стандартинформ, 2014. – 7 с.

13. ГОСТ Р 56060-2014. Производственный экологический мониторинг. Мониторинг состояния и загрязнения окружающей среды на территориях объектов размещения отходов. – Москва: Стандартинформ, 2014. – 6 с.

14. ГОСТ Р 56061-2014. Производственный экологический контроль. Требования к программе производственного экологического контроля. – Москва: Стандартинформ, 2014. – 8 с.

15. ГОСТ Р 56062-2014. Производственный экологический контроль. Общие положения. – Москва: Стандартинформ, 2014. – 8 с.

16. ГОСТ Р 56063-2014. Производственный экологический мониторинг. Требования к программам производственного экологического мониторинга. – Москва: Стандартинформ, 2014. – 6 с.

17. ГОСТ Р ИСО 14042-2001. Управление окружающей средой. Оценка жизненного цикла. Оценка воздействия жизненного цикла. Москва: Госстандарт России, 2001. – 12 с.

18. ГОСТ Р ИСО 14043-2001. Управление окружающей средой. Оценка жизненного цикла. Интерпретация жизненного цикла. Москва: Госстандарт России, 2001. – 19 с.

19. ГОСТ Р ИСО 14001-2007. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению. – Москва: Стандартинформ, 2007. – 28 с.

20. ГОСТ Р ИСО 14004-2007. Системы экологического менеджмента. Общее руководство по принципам, системам и методам обеспечения функционирования. – Москва: Стандартинформ, 2009. – 42 с.

21. ГОСТ Р ИСО 14050-2009. Менеджмент окружающей среды. Словарь. – Москва: Стандартинформ, 2011. – 40 с.

22. ГОСТ Р ИСО 14040-2010. Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Принципы и структура. – Москва: Стандартинформ, 2010. – 24 с.

23. ГОСТ Р 54964-2012. Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости. - Москва: Стандартинформ, 2013. – 32 с.

24. ГОСТ Р ИСО 19011-2012. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента. – Москва: Стандартинформ, 2013. – 42 с.

25. ГОСТ Р 54598.1–2011. Менеджмент организации. Руководство по обеспечению устойчивого развития. – Москва: Стандартинформ, 2012. – 12 с.

26. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Собрание законодательства РФ. – 2014. - №31. – Ст.42.

27. Федеральный закон от 21.02.1992 г. №2395-1 – ФЗ (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2016 г.) «О недрах».

28. Проект Концепции развития публичной нефинансовой отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. http:// interfax-era.ru/sites/default/files/page/files/koncepciyamerrazvitiyapno.doc.

29. Директивы Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина от 30.03.2012 № 1710п-П13.

30. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 // Global Reporting Initiative, 2013. – 104 с.

31. Черникова, О.П., Баранов, П.В. Формирование экологической отчетности угледобывающих предприятий // Горный журнал. – 2018. – №3. – С.82 – 85.

32. Проект Федерального закона «Об экологическом аудите и экологической аудиторской деятельности и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». http://www.mnr.gov.ru/regulatory/detail.php?ID=132262.

УДК 338.2: 622

Экономическое обоснование величины производственных запасов на горном предприятии

к.т.н. Нифонтов А.И. [1], д.э.н. Кушнеров Ю.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Осуществляемые в стране макроэкономические реформы создали условия для активности субъектов, формирующих микроэкономику. На первый план выдвигаются разработка и обоснование новых концепций, механизмов и принципов управления, регулирования, планирования. В этих условиях невозможно эффективное управления предприятиями без разработки показателей бюджетирования как элемента менеджмента, ориентированного на управление горным предприятием в стоимостных показателях.

Ключевые слова: горное предприятие, бюджетирование, управление производственными запасами, показатели уровня использования производственных запасов.

Для достижения доходности и определённого уровня рентабельности разработана логистическая система, формирующая операционный бюджет, включающий в себя следующие слагаемые:

– бюджет продаж;
– бюджет производства;
– бюджет производственных запасов;
– бюджет материальных затрат;
– бюджет затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды;
– бюджет собственных источников инвестиций;
– бюджет производственных накладных расходов;
– бюджет сбытовых и управленческих расходов;
– финансовый бюджет.

Бюджет производственных запасов формируется по данным бюджета продаж и бюджета производства. На основании бюджета производственных запасов составляют предварительные варианты бюджета движения денежных средств и бюджет доходов и расходов предприятия.

Величина вспомогательных материалов на конец периода для горного предприятия планируется, исходя из потребности производства следующего периода. При определении величины запасов вспомогательных материалов учитывается время нахождения материалов в пути от оплаты до прибытия, приемки, разгрузки, складирования (подготовительный запас), пребывания в виде текущего складского запаса, страхового запаса, иногда при условии сезонной, неритмичной поставки устанавливается сезонный запас.

Необходимо отметить, что определение оптимального уровня остатков запасов на конец периода является достаточно сложной управленческой задачей.

Это вызвано тем, что увеличение производственных запасов вспомогательных материалов оказывает двоякое влияние на финансовое состояние предприятия. С одной стороны, это обеспечивает непрерывность и ритмичность процессов добычи полезного ископаемого, позволяет при закупке крупных партий добиться существенных скидок в цене. С другой стороны, увеличивает авансирование в запасы суммы денежных средств, возникают вменённые затраты, упущенные выгоды вследствие отказа от альтернативных направлений использования ресурсов, дополнительные издержки по хранению страхованию запасов и возможные убытки, связанные с порчей и устареванием приобретенных материальных ресурсов.

Существует несколько моделей определения оптимального уровня остатков, наиболее известной из которых является модель EOQ.

На рисунке 1 представлен график оптимизации объема авансированных средств в производственные запасы.

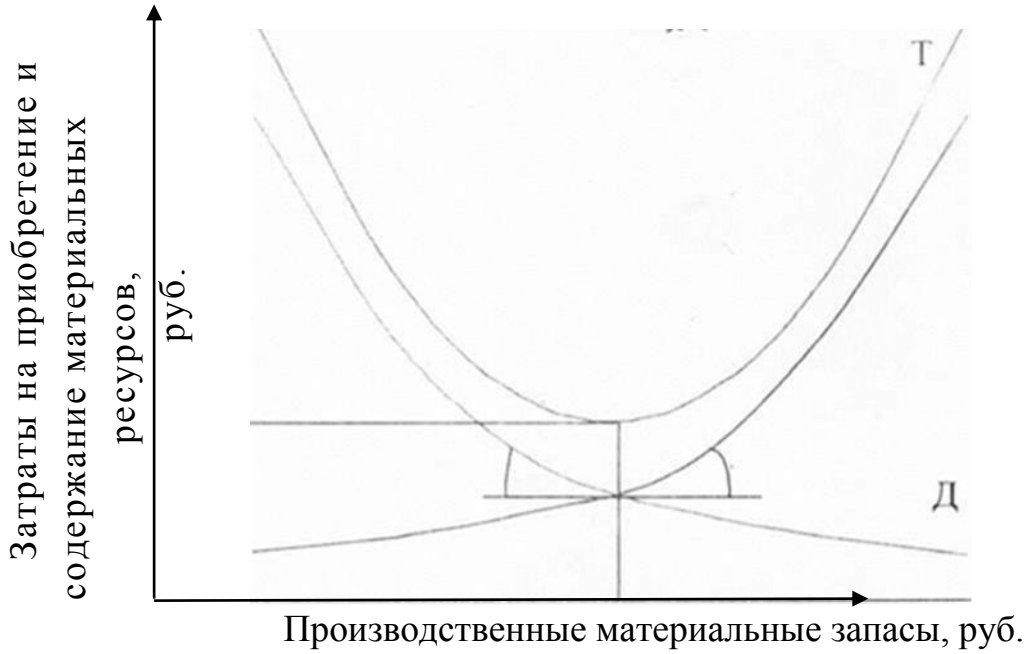


Рисунок 1. График оптимизации объема авансированных средств (инвестиций) в материально-производственные запасы

График иллюстрирует основное исходное условие, при котором строится теория управления материально-производственными запасами. Расходы, показанные кривой R, растут в больших запасах материальных ресурсов. К ним относятся складские расходы, проценты инвестиций на приобретенные и содержание ресурсов и т.д. Затраты, отображенные кривой Д, снижаются при больших запасах материальных ценностей. К ним относятся упущенная выгода в результате неосуществления продаж из-за отрицательного уровня запасов, расхода в связи с временным прекращением производства, вызываемые неадекватными запасами материальных ресурсов, потерянные суммы, в случае, если предприятие не извлекает преимущества от возможных дисконтов покупки и т.д. Кривая Т, объединяющая кривые R и Д, определяет общую стоимость приобретения и содержания производственно-материальных запасов.

В точке, где абсолютная величина наклона кривой R равна абсолютной величине наклона кривой Д (где предельно увеличивающие запасы равны предельно уменьшающимися), кривая Т имеет точку минимума.

Данная точка определяет оптимальную величину вложений в материально-производственные запасы.

Данная модель позволяет определить объем заказа, минимизирующего расходы на поддержание имеющегося запаса и на новый заказ.

Для этого следует правильно спрогнозировать:

– время заказа (когда заказывать материалы);

– объем заказа (сколько заказывать);

– вид оплаты (с предоплатой, с оптовыми скидками и т.д.);

– какие виды запасов требуют особого внимания;

– оптимальные затраты по поддержанию запасов.

Потребность в запасах каждого вида определяется раздельно по следующим группам:

– запасы текущего хранения (они представляют собой постоянно обновляемую часть запасов, формируемых на регулярной основе и равномерно в течение производственного цикла);

–запасы сезонного характера, что связано с сезонными колебаниями процесса производства (например, поставка лесных материалов в весенний и осенний периоды);

– запасы целевого назначения, исходя из специфических целей деятельности предприятия (например, для замены ленточного полотна конвейеров в период, монтажно-демонтажных работ для ввода новых очистных забоев).

Среди этих запасов главное внимание необходимо уделить определению потребности в запасах текущего хранения, что и предусмотрено моделью «EOQ», Предполагается, что потребность в материальных ресурсах известна и стабильна течение всего года. Расходы на заказ новой партии материалов считаются постоянными, также как и затраты на хранение единицы запаса.

Для определения объема заказа необходимо знать: сколько использовано аналогичных материалов за предыдущий период (на основании данных оперативного складского учета); сколько материалов заказывать. Чтобы ответить на данные вопросы, следует располагать информацией:

– о времени выполпения заказа (с момента получения заказа до момента, поступления ресурсов на склад);

– о годовом объеме спроса (потребления).

Определить объем закупки – значит найти оптимальный размер заказа, при котором достигаются:

– максимальное использование складских помещений;

– минимальные издержки хранения запасов;

– оптимальные условия повторных заказов.

Определение оптимального размера заказа нецелесообразно, если время выполнения заказа продолжительно при значительном колебании спроса и нестабильных ценах. Оптимальный размер заказа рассчитывается по формуле:

$$ОРЗ = \sqrt{\frac{2*Ос*Сп}{Се*Их}} \quad (1)$$

где, ОРЗ – оптимальный размер заказа:

$О_с$ – годовой объем потребления материалов данного вида;

$С_п$ – стоимость подачи одного заказа (делопроизводство, оплата труда персонала по снабжению, административные расходы, расходы на оценку качества продукции и др.);

$С_е$ – стоимость единицы продукции на складе;

$И_х$ – издержки хранении единицы продукции на складе.

Другим методом контроля является анализ запасов с помощью категорий А, В, С (графический метод). Любое предприятие, осуществляющее контроль запасов, обязано сопоставлять затраты на функционирование системы со стоимостью запасов, являющихся объектом контроля. При сравнении затрат запасы классифицируются по категориям с учетом следующих факторов:

– стоимости ежегодного использования по категориям запасов (цена за единицу, умноженная на расход за год, в натуральном выражении) (категория А).

– расположения материальных ресурсов по стоимости ежегодного использования в убывающем порядке (категория В);

– определения доли ресурсов в стоимости запасов и в стоимости их ежегодного использования (категория С);

Только после этого данные наносятся на график (рисунок 2).

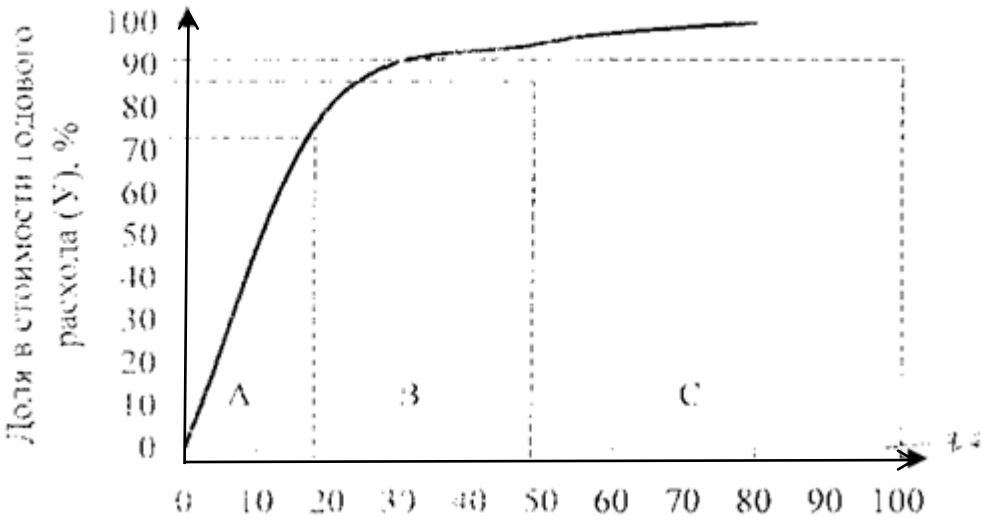
У – доля в стоимости годового расхода (А=80%, В=15%, С=5%, итого – 100%).

Х – доля в стоимости годового запаса у – (А=20%, В=30%, С=50%).

Из графика следует, что, как правило, небольшая доля материальных ресурсов имеет относительно высокую долю годового уровня использования (по закону Парето на 20% всех наиболее дорогостоящих ресурсов приходится 80% общих затрат).

Подобный анализ создает основу для применения различных степеней контроля относительно стоимости материальных ресурсов. Так, например, вспомогательные материалы категории А требуют систематического контроля, запасы должны сводиться к минимуму, заказы делаются часто, но небольшие по объему, движение запасов контролируется ежедневно (еженедельно).

Ресурсы категории В заказываются на уровне минимально допустимого запаса, требуют точного учета, достаточно частого (не реже одного раза в месяц) наблюдения за их количеством. Наконец, материальные ресурсы категории С подлежат простому контролю (один раз в квартал).



Доля в стоимости годового запаса (Х),%

Рисунок 2 – Графический метод контроля запасов

Важным аспектом управления запасами и затратами является оценка их оборачиваемости. Важнейшими показателями являются:

$$КО_{пз} = \frac{Срп}{ПЗ} \quad (2)$$

где $КО_{пз}$ - коэффициент оборачиваемости производственных запасов (количество оборотов за расчетный период);

$С_{рп}$ – полная себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.;

ПЗ – средний остаток производственных запасов за расчетный период, тыс.руб.

$$КО_{гп} = \frac{С_{рп}}{ГП} \quad (3)$$

где $КО_{гп}$ – коэффициент оборачиваемости готовой продукции на складе;

ГП – средний остаток готовой продукции на складе за расчетный период, тыс.руб.

$$П_{д} = \frac{Д}{КО} \quad (4)$$

где $П_{д}$ – продолжительность одного оборота, дней;

Д – количество дней в расчетном периоде (год – 360 дней, полугодие – 180 дней, квартал – 90 дней).

Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление – их отвлечением из хозяйственного оборота предприятия, то есть мобилизацией оборотных средств.

Предлагаемое экономическое обоснование величины производственных запасов на горном предприятии позволяет оптимизировать размеры и повысить эффективность использования денежных ресурсов в конкретном периоде деятельности предприятия.

Список использованных источников

1. Нифонтов, А.И., Кушнеров, Ю.П., Черникова, О.П. Оптимизация закупочной деятельности угледобывающих предприятий // Организатор производства. 2015. № 4 (67). С. 35-43.

2. Осипова, В.С. Некоторые подходы к управлению оборотным капиталом на предприятии /В.С. Осипова//Известия ЮФУ. Технические науки. – 2005. – №8 (52). – С.171-179.

3.Нифонтов, А.И., Бюджетное планирование на шахтах угольной компании. – М.: Альфа – М. 2007. – 168.

4.Трушина, Г.С. Экономическая оценка стратегии функционирования угледобывающего предприятия // Уголь. 2017.№3. С.52-55.

УДК 399.7.01:338.24.01

Об уровне публичности управления общественными финансами в Российской Федерации

д.э.н. Глушакова О.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Развитие публичного управления в России предопределяет необходимость повышения уровня вовлеченности граждан в управление делами государства. Одна из сфер публичного управления – общественные финансовые потоки, движение которых должно контролироваться не только участниками бюджетного процесса, но и обществом. Цель исследования – выявление основных трендов развития национальной системы публичного управления общественными финансами и существующих проблем, препятствующих участию представителей гражданского общества в принятии управленческих решений о способах аккумуляции, направлениях распределения и использования средств бюджетов всех уровней. Исследование базируется на институциональном подходе. Установлено, что, не смотря на формирование обширного нормативного правового поля, ориентированного на обеспечение прозрачности (открытости) бюджетов бюджетной системы РФ, развитие инструментов, призванных обеспечить доступность информации о бюджете для всех заинтересованных сторон, уровень вовлеченности граждан в процесс управления движением общественных финансовых потоков, к сожалению, остается низким. Автором сформулированы признаки публичного управления общественными финансами в контексте положений Концепции устойчивого развития. Результаты исследования могут быть использованы органами власти и управления всех уровней в целях повышения уровня вовлеченности граждан в процесс управления общественными финансами. Ограничения применения полученных результатов связаны с необходимостью внесения изменения в действующее бюджетное законодательство, расширение перечня участников бюджетного процесса за счет включения в него независимых представителей гражданского общества и развития инструментов, обеспечивающих повышение степени влияния граждан на процесс принятия управленческих решений в области формирования и использования средств централизованных денежных фондов.

Ключевые слова: публичное управление, общественные финансовые потоки, граждане, бюджет, централизованные денежные фонды.

Общественный характер централизованных денежных фондов обусловлен как источниками их формирования – средствами юридических и физических лиц, отчуждаемыми с помощью таких финансовых инструментов, как, как налоги, сборы и другие обязательные платежи, так и теми целями, на достижение которых направляются бюджетные ресурсы и средства государственных внебюджетных фондов. В их числе обеспечение государственного суверенитета, охрана и поддержание правопорядка, оказание публичных услуг юридическим и физическим лицам, социальные выплаты отдельным категориям граждан, строительство, реконструкция, ремонт социально значимых объектов, что в общем виде связано с удовлетворением общественных потребностей.

Тенденции развития национальной системы публичного управления общественными финансами обусловлены принятием ряда ключевых документов государственного уровня, а так же сформулированными в них целями и задачами. Так, одной из приоритетных целей, обозначенных в Указе Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» и ряде нормативных правовых актов, стало повышение качества жизни населения страны.

Достойное качество жизни граждан, по нашему убеждению, является главной стратегической целью публичного управления во всех сферах, в том числе в сфере управления движением общественных финансовых потоков.

За счет средств бюджетов и государственных внебюджетных фондов обеспечивается реализация ряда конституционно закрепленных прав российских граждан – на социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей [4, ст. 39], на охрану здоровья и медицинскую помощь, которая в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно в рамках перечня медицинских услуг, предусмотренных полисом обязательного медицинского страхования (далее – ОМС). Источником финансового обеспечения в данном случае выступают средства соответствующего бюджета, страховые взносы в Федеральный фонд ОМС, другие поступления [4, ст. 41]. Конституция гарантирует каждому гражданину России общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях, а также на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении [4, ст. 43]. Очевидно, что бизнес не может взять на себя ответственность за реализацию указанных конституционных прав. Эти задачи решаются органами власти и управления за счет использования средств централизованных денежных фондов.

Согласно ст. 42 Конституции РФ граждане Российской Федерации имеют право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного их здоровью или имуществу

экологическим правонарушением. Однако, как показывает практика и результаты исследований, проведенных автором в области качества жизни, выше указанная конституционная норма реализуется формально. Об этом свидетельствует экологическая ситуация во многих городах России – Новокузнецке, Норильске, Череповце, Магнитогорске, Красноярске и др. [17].

Справедливости ради необходимо отметить, что инициированный Президентом России в 2019 г. национальный проект «Экология» в качестве одного из целевых показателей выдвигает снижение количества городов с высоким и очень высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха к 2024 г. до нуля. В 2018 г. таких городов в России было восемь.

Уже более шести лет назад в Бюджетном Послании Президента на 2013 г. и плановый период 2014–2015 гг. было отмечено, что бюджетная политика все еще во многом остается неясной для общества. Однако, содержание бюджетной политики, ее цели и задачи для большинства российских граждан не понятны и по сей день. Несмотря на совершенствование законодательства в области управления общественными финансами, использование инструментов, ориентированных на повышение прозрачности формирования централизованных денежных фондов и использования бюджетных средств, усиление внешнего и внутреннего финансового контроля на федеральном, субфедеральном и муниципальном уровнях, сохраняется негативная практика недобросовестного исполнения участниками бюджетного процесса своих функций, что ведет к возникновению бюджетных рисков, связанных с возможностью невыполнения полностью или частично определенных параметров бюджетов, неэффективным управлением ликвидностью единых счетов бюджетов, а также неэффективным использованием средств централизованных денежных фондов.

Нельзя отрицать тот факт, что Россия по сей день занимает весьма низкие позиции во многих международных рейтингах по таким направлениям, как эффективность деятельности правительства, качество законодательства, верховенство закона, контроль коррупции и др.

Так, по индексу восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index), рассчитываемому неправительственной организацией Transparency International, в 2014 г. Россия среди 175 стран заняла 136-е место (значение данного индекса составило 27 балла по сто балльной шкале). Такое же значения индекса было присвоено таким странам как Нигерия, Ливан, Кыргызстан, Иран, Камерун. В 2016 г. позиция России в указанном выше рейтинге – 131-е место из 176, значение индекса – 29 баллов из 100. В 2017 г. – 135-е место из 180. Значение индекса осталось на прежнем уровне как и в 2016 г. – 29 баллов из 100 [18].

В России уровень доверия гражданского общества к деятельности Правительства и государственных институтов, к сожалению, все еще остается достаточно низким. В особенности это касается операций со средствами централизованных денежных фондов. Несмотря на усиление контроля за их распределением и использованием, все еще имеют место беспрецедентные факты хищения средств из государственной казны, нецелевого использования бюджетных ресурсов.

Именно поэтому публичному управлению движением общественных финансовых потоков необходимо придать принципиально новое содержание, которое не на словах, а на деле позволило бы обеспечить максимальную транспарентность данного процесса для гражданского общества и его независимых представителей.

В 2012 г. в своем Бюджетном послании Федеральному Собранию на 2013–2015 годы президент отметил, что пора уходить от привычного принципа измерения исполнения бюджета посредством фиксации расходования средств на те, или иные цели. Критерием должно стать достижение целей социально-экономической политики, на финансовое обеспечение которых направляются бюджетные средства. Однако проблема, обозначенная президентом, до сих пор не решена, несмотря на переход к программно-целевым принципам бюджетного планирования. Начало данному процессу было положено в ноябре 2010 г., когда Распоряжением Правительства 1950-р [8] был утвержден перечень Государственных Программ Российской Федерации, объединяющий в себе 5 взаимосвязанных блоков – «Новое качество жизни» (11 программ), «Инновационное развитие и модернизация экономики» (16 программ), «Обеспечение национальной безопасности» (5 программ), «Сбалансированное региональное развитие» (6 программ), «Эффективное государство» (4 программы).

Выдвижение во главу угла такого программного блока как «Новое качество жизни» соответствовало стратегическим целям и задачам, обозначенным Президентом и Правительством РФ в ряде программных документов и было обусловлено изменением национальных приоритетов социально-экономического развития после кризисных потрясений 2009 г., связанных с необходимостью развития человеческого каптала.

Утверждение перечня федеральных государственных программ позволило с 2011 г. перейти к программному принципу формирования федерального бюджета. Необходимость его внедрения в практику бюджетного планирования была обусловлена отсутствием адекватного инструментария, позволяющего оценивать эффективность бюджетных расходов. В последствие данный принцип был использован при проектировании бюджетов всех уровней. Контроль за реализацией государственных (муниципальных) программ базируется на принципе эффективности использования бюджетных средств, закрепленном в Бюджетном кодексе РФ, суть которого заключается в том, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности) [1, ст. 34]. Мерилом указанной эффективности выступают показатели-цели, закрепленные в паспорте государственной (муниципальной) программы и сроки их достижения в сопоставлении с объемом финансового обеспечения программы за счет средств того или иного бюджета с разбивкой по годам.

Переход к проектированию федерального бюджета был завершен в 2014 г. Позднее программный принцип бюджетного планирования был реализован на субфедеральном и муниципальном уровнях в контексте необходимости соблюдения еще одного важного принципа, закрепленного в бюджетном кодексе РФ – принципа единства бюджетной системы РФ.

Согласно утвержденной Минфином России методике проведения оценки результатов, достигнутых субъектами РФ в сфере повышения эффективности бюджетных расходов и динамики данных результатов удельный вес расходов бюджета субъекта РФ, формируемых в рамках целевых программ в общем объеме расходов, должен составлять 85 и более % [6].

Однако важно понимать, что высокий удельный вес программных расходов в общем объеме расходов бюджета отнюдь не является гарантом эффективности использования бюджетных ресурсов.

Так, одной из целей реализации Государственной программы РФ «Развитие здравоохранения» [3] выступает увеличение к 2025 г. ожидаемой продолжительности жизни при рождении в целом по РФ, а с разбивкой по годам – к 2017 г. – до 73 лет; к 2018 г. – до 74 лет; к 2019 г. – до 74,5 года; к 2020 г. – до 75 лет; к 2021 г. – до 75,1 года; к 2022 г. – до 75,3 года; к 2023 г. – до 75,5 года; к 2024 г. – до 75,8 года; к 2025 г. – до 76 лет.

Источником финансового обеспечения реализации программы служат средства федерального бюджета (2676379865,7 тыс. руб.), средства Федерального фонда ОМС (19109844540,3 тыс. руб.), средства Фонда социального страхования РФ (138460096 тыс. руб.), средства консолидированных бюджетов субъектов РФ (13199000000 тыс. руб.). Общий объем средств, предусмотренных на реализацию программы до 2025 г., согласно паспорта, составляет 34910398190,4 тыс. руб. Как видим, основная финансовая нагрузка ложится на плечи консолидированных бюджетов субъектов РФ (37, 8 %) и Федерального фонда обязательного медицинского страхования (54,7 %). Участие федерального бюджета в реализации данной программы весьма незначительно – 7 %. Порядка 0,5 % приходится на средства Фонда социального страхования РФ.

Возникает вопрос, эффективно ли реализуется программа? Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении согласно данным Росстата в 2017 г. составил 72,7 года в отличие от запланированного в паспорте программы – 73 года [14]. В методологических пояснениях Росстата по расчету данного показателя сказано, что ожидаемая продолжительность жизни при рождении – это число лет, которое в среднем предстояло бы прожить человеку из поколения родившихся при условии, что на протяжении всей жизни этого поколения повозрастная смертность останется на уровне того года, для которого вычислен показатель. Однако представляется спорным мнение экспертов Федеральной службы государственной статистики о том, что ожидаемая продолжительность жизни при рождении есть наиболее адекватная обобщающая характеристика смертности. На наш взгляд, сохранение повозрастной смертности на уровне того года, для которого вычислен показатель ожидаемой продолжительности жизни, является существенным допущением, особенно, при увеличении антропогенного давления на окружающую среду. Кроме того, рост заболеваемости населения по

такому классу болезней как новообразования (табл.) на фоне неудовлетворительной инфраструктурной обеспеченности граждан России специализированными учреждениями здравоохранения, ориентированными на лечение болезней указанного класса, в том числе, оказывающих высокотехнологичную медицинскую помощь, будет сопровождаться увеличением смертности от новообразований. В России, к сожалению, не проводятся на постоянной основе, тотальные скрининги состояния здоровья населения в целях ранней диагностики определенного класса заболеваний, например, как в Японии. Думается, что недостаточная эффективность существующей системы здравоохранения в Росси – одна из причин низкой продолжительности жизни российских граждан в отличие от таких стран мира, как, например, Гонконг, Япония, Италия, Сингапур, Швейцария.

Отметим, что до 2014 г. Россия в исследованиях уровня эффективности системы здравоохранения представлена не была, поскольку средняя продолжительность жизни ее населения составляла менее 69 лет.

Таблица – Заболеваемость на 1000 чел. населения по основным классам болезней (зарегистрировано заболеваний у пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни) (новообразования)

Регионы Сибирского федерального округа	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Алтайский край	14,0	16,1	15,4	17,7	19,0	20,1	20,8	21,4	22,5
Красноярский край	10,9	12,9	14,0	14,8	16,0	16,2	16,6	15,9	16,7
Кемеровская область	8,0	12,3	12,8	12,4	13,2	12,5	12,4	14,3	15,0
Новосибирская область	10,3	12,1	13,6	13,3	12,9	13,5	12,1	13,0	11,9
Республика Тыва	2,7	2,9	3,6	4,0	5,1	4,7	2,9	4,5	4,2
справочно:									
Сибирский федеральный округ	9,7	11,6	12,8	13,0	13,5	13,9	13,6	13,4	13,6
Россия	9,5	10,8	11,1	11,6	11,4	11,6	11,4	11,4	11,4

Таким образом, программно-целевой принцип бюджетного планирования служит основой для оценки эффективности бюджетных расходов в контексте бюджетирования, ориентированного на результат. Однако отметим, что необходимость его реализации была озвучена еще 15 лет назад в Постановлении Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов».

В конце 2011 г. в системе органов исполнительной власти федерального, субфедерального уровней, а также в органах местного самоуправления начался процесс определения нормативных затрат на оказание государственных и

муниципальных услуг (выполнение работ). Адекватное формирование данных нормативов имеет принципиальное значение для составления финансовыми органами и главными распорядителями (распорядителями) бюджетных средств сводной бюджетной росписи (бюджетной росписи) и планирования расходов бюджетов. Нормативы затрат также необходимы при планировании объемов субсидий, предоставляемых бюджетным и автономным учреждениям, на выполнение государственных (муниципальных) заданий.

В частности, Приказом Минфина России от 04.10.2016 № 173н (ред. от 26.12.2018) утвержден Порядок определения нормативных затрат на выполнение работ федеральными бюджетными учреждениями, в отношении которых Министерство финансов РФ осуществляет функции и полномочия учредителя. Нормативные затраты рассчитываются для каждой группы затрат, необходимых для выполнения единицы работы.

При определении нормативных затрат применяются показатели материальных, технических и трудовых ресурсов, используемых для выполнения работы, по видам затрат исходя из нормативов потребления указанных ресурсов[2].

Нормативные затраты *на выполнение работ рассчитываются на работу в целом* или в случае установления в государственном задании показателей *объема выполнения работы – на единицу объема работы*. В состав нормативных затрат на выполнение работ включаются следующие группы затрат:

а) затраты на оплату труда работников, непосредственно связанных с выполнением работ, и начисления на выплаты по оплате труда указанных работников;

б) затраты на приобретение материальных запасов и на приобретение движимого имущества (основных средств и нематериальных активов), используемого в процессе выполнения работ, с учетом срока его полезного использования, а также затраты на аренду указанного имущества;

б(1) затраты на формирование резерва на полное восстановление состава объектов особо ценного движимого имущества, используемого в процессе выполнения работ (основных средств и нематериальных активов, амортизируемых в процессе выполнения работ), с учетом срока их полезного использования;

в) затраты на иные расходы, непосредственно связанные с выполнением работ;

г) затраты на оплату коммунальных услуг, которые определяются исходя из натуральных показателей потребления коммунальных услуг в текущем

---

[2] Нормативы потребления материальных, технических и трудовых ресурсов устанавливаются нормативными правовыми актами РФ, межгосударственными, национальными (государственными) стандартами РФ, строительными нормами и правилами, санитарными нормами и правилами, стандартами, порядками, регламентами и паспортами выполнения работ в установленной сфере, или на основе усреднения показателей деятельности учреждения, которое имеет минимальный объем указанных затрат на выполнение работ в установленной сфере, или на основе медианного значения по учреждениям, выполняющим работы в установленной сфере деятельности.

финансовом году с учетом тарифов очередного финансового года, с учетом изменения площадей в очередном финансовом году по сравнению с отчетным финансовым годом и ввода в эксплуатацию новых площадей (вывода из эксплуатации площадей), требований обеспечения энергоэффективности и энергосбережения.

д) затраты на содержание объектов недвижимого имущества, необходимого для выполнения государственного задания, а также затраты на аренду указанного имущества;

е) затраты на содержание объектов особо ценного движимого имущества и имущества, необходимого для выполнения государственного задания, а также затраты на аренду указанного имущества;

з) затраты на приобретение услуг связи, которые определяются исходя из фактических объемов потребления за прошлые годы в натуральном или стоимостном выражении и др.

Таким образом, при определении нормативных затрат на выполнение работы объем бюджетных ассигнований зависит от следующих факторов:

– численности государственных (муниципальных) служащих;

– частных нормативных затрат, связанных непосредственно с выполнением объема работы.

Приказом Минздрава России от 25.06.2015 № 366н (ред. от 12.11.2018 г.) утверждены Общие требования к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере здравоохранения, применяемых при расчете объема субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) государственным (муниципальным) учреждением. В указанном документе фигурирует такое понятие как базовый норматив затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере здравоохранения, который состоит из *базового норматива затрат, непосредственно связанного с оказанием государственной (муниципальной) услуги в сфере здравоохранения, и базового норматива затрат на общехозяйственные нужды* на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере здравоохранения.

Базовые нормативы затрат, непосредственно связанные с оказанием государственной (муниципальной) услуги в сфере здравоохранения включают в себя базовые нормативы затрат на оказание *высоко технологичной медицинской помощи, не включенной и включенной* в базовую программу обязательного медицинского страхования, *скорой медицинской помощи, в том числе специализированной, первичной медико-санитарной помощи, а также мероприятий по медицинской реабилитации*. Во всех случаях при определении объема бюджетных ассигнований используются средние нормативы затрат на оказание выше перечисленных видов медицинской помощи.

В базовый норматив затрат на *общехозяйственные нужды* на оказание государственной (муниципальной) услуги в сфере здравоохранения включаются:

– затраты на коммунальные услуги;

– затраты на содержание объектов недвижимого имущества, необходимых для выполнения государственного (муниципального) задания и для общехозяйственных нужд, а также затраты на аренду указанного имущества;

– затраты на содержание объектов особо ценного движимого имущества, необходимого для выполнения государственного (муниципального) задания (а также затраты на аренду указанного имущества);

– затраты на формирование в установленном порядке резерва на полное восстановление состава объектов особо ценного движимого имущества, необходимого для общехозяйственных нужд (основных средств и нематериальных активов), с учетом срока их полезного использования;

– затраты на приобретение услуг связи;

– затраты на приобретение транспортных услуг;

– затраты на оплату труда работников, которые не принимают непосредственного участия в оказании государственной (муниципальной) услуги в сфере здравоохранения;

– затраты на прочие общехозяйственные нужды.

А это означает, что при планировании бюджетных ассигнований на выполнение государственного (муниципального) задания из поля зрения выпадают такие принципиально важные моменты как *количество единиц оказываемых соответствующими учреждениями услуг* и *потребности населения в этих услугах*.

К сожалению, при планировании объемов субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания зачастую сохраняется практика планирования «от достигнутого». Кроме того, выделяемый в форме субсидий объем бюджетных ассигнований на оказание государственных (муниципальных) услуг, зачастую, не обеспечивает удовлетворение потребностей общества. Как уже было отмечено выше, к таким потребностям, в частности, относятся потребности в оказании высоко технологичной медицинской помощи.

В теории и практике публичного управления используют такие понятия, как фиктивная и избыточная публичные услуги. Под фиктивной публичной услугой понимается услуга, установленная в нормативом правовом акте, но не осуществляемая в реальности органами исполнительной власти. Избыточная публичная услуга, или административный барьер, – это услуга, издержки от введения которой превышают как частные выгоды для хозяйствующего субъекта, подпадающего под ее действие, так и общественные выгоды с учетом эффекта дохода [5, с.9]. Из этого следует, что органами исполнительной власти могут оказываться услуги, в которых общество в принципе не нуждается, однако которые оттягивают на себя часть бюджетных ресурсов.

Отдельно стоящей остается проблема планирования объема бюджетных ассигнований на осуществление органами исполнительной власти (местного самоуправления) функций в установленной сфере деятельности, а также проблема необходимости реализации той или иной функции в принципе. Решение о создании того или иного министерства, ведомства, службы и закреплении за ними функций (полномочий) в установленной сфере деятельности принимается Президентом (Правительством), что влечет за

собой возникновение расходных обязательств соответствующего бюджета. На данные решения в процессе управления движением общественных финансовых потоков гражданское общество повлиять не может.

Если закрепленная за органом исполнительной власти услуга (функция) на деле не реализуется, либо реализуется формально или ведет к возникновению административных барьеров, то совершенно очевидно, что бюджетные ассигнования, предусмотренные на финансирование подобных услуг (функций), не эффективны, «утяжеляют» бюджетные расходы на управление с учетом перманентной ограниченности бюджетных ресурсов и не способствуют повышению качества жизни граждан.

На сегодняшний день обеспечен достаточно высокий уровень институциализации публичного управления общественными финансами в законодательном и нормативно-правовом плане. Основой для этого управления выступает Бюджетный кодекс РФ, в котором определена законодательная основа функционирования системы общественных финансов, ее принципы, в числе которых одним из ключевых, ориентированных на обеспечение ясности и понимания гражданским обществом источников аккумуляции и направлений использования средств централизованных денежных фондов, выступает принцип прозрачности (открытости) бюджета. Его реализация подразумевает обязательное опубликование в средствах массовой информации утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, полноту представления информации о ходе исполнения бюджетов, а также доступность иных сведений о бюджетах по решению законодательных (представительных) органов государственной власти, представительных органов муниципальных образований. Проекты бюджетов и отчеты об их исполнении, а также вносимые в них изменения должны быть открыты для общества и средств массовой информации. Открытость информации о бюджете и ходе реализации бюджетного процесса должна обеспечиваться посредством ее опубликования в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на Едином портале бюджетной системы РФ. Неотъемлемым условием обеспечения прозрачности (открытости) бюджета выступает стабильность и (или) преемственность бюджетной классификации РФ, а также обеспечение сопоставимости показателей бюджета отчетного, текущего и очередного финансового года (очередного финансового года и планового периода). Несмотря на то, что в Бюджетную классификацию РФ Министерством финансов РФ постоянно вносятся изменения, тем не менее, Минфин России, выступая методологом организации бюджетного процесса в Российской Федерации, ведения бюджетного учета и формирования бюджетной отчетности эту преемственность весьма успешно обеспечивает.

В настоящее время правоотношения, связанные с формированием и применением кодов бюджетной классификации РФ регулируются Приказом Минфина России от 08.06.2018 № 132н (ред. от 30.11.2018) [11]. В данном документе в Приложениях №№ 12–87 раскрываются коды направлений расходов целевых статей расходов федерального бюджета на достижение результатов 75 федеральных проектов, ориентированных на устойчивое развитие российской экономики и повышение качества жизни каждого

человека и российского общества в целом («Культурная среда», «Творческие люди», «Цифровая культура», «Нормативное регулирование цифровой среды», «Информационная инфраструктура», «Кадры для современной экономики», «Цифровое государственное управление», «Современная школа», «Успех каждого ребенка», «Экспорт образования», «Новые возможности для каждого», «Социальные лифты для каждого» и др.).

Хочется верить, что указанные бюджетные механизмы обеспечения устойчивого развития России будут эффективными и принесут конкретные позитивные результаты.

Стремительное развитие IT-технологий с одной стороны, а с другой – особенности государственного и бюджетного устройства России и формируемые в связи с этим колоссальные информационные потоки предопределили необходимость широкомасштабного использования вертикально-интегрированных информационно-аналитических систем в государственном секторе.

В январе 2002 г. Постановлением Правительства РФ № 65 [10] утверждена Федеральная целевая программа «Электронная Россия (на 2002 – 2010 годы). В программе предусмотрена реализация ряда мероприятий по направлению «Обеспечение решения задач государственного управления с использованием элементов электронного правительства». Основная цель – повышение эффективности управления и координации деятельности органов государственной власти федерального и субфедерального уровней и органов местного самоуправления. В рамках указанного направления предусматривалось развитие *единой вертикально интегрированной государственной автоматизированной информационной системы* обеспечения мониторинга результативности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления *по достижению ими ключевых показателей* в области социально-экономического развития, развития промышленности, реализации приоритетных национальных проектов и государственных программ – как инструментов обеспечения приоритезации расходов бюджетов.

Изначально в России начиная с 2006 г. была инициирована реализация четырех приоритетных национальных проектов: «Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Государственная поддержка и развитие агропромышленного комплекса». В целях информационного обеспечения управления приоритетными национальными проектами была разработана Концепция создания соответствующей государственной информационной системы [13].

В Концепции отмечалось, что создание системы информационного обеспечения управления приоритетными национальными проектами является 1-м этапом реализации единой вертикально-интегрированной автоматизированной системы государственного управления (ГАС «Управление»), которая позволит сформировать необходимую информационно-технологическую и информационно-коммуникационную инфраструктуру для мониторинга результативности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления по достижению

важнейших показателей социально-экономического развития РФ и исполнению ими своих полномочий.

Таким образом, создание информационно-аналитического инструментария в государственном секторе с использованием IT-технологий позволило обеспечить сопоставление результатов социально-экономического развития территорий с направлениями использования бюджетных ресурсов и оценивать эффективность их использования.

С 2019 г. по инициативе Президента РФ запущена реализация национальных проектов по 12 направлениям стратегического развития – здравоохранение, образование, демография, культура, безопасные и качественные автомобильные дороги, жилье и городская среда, экология, наука, малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, цифровая экономика, производительность труда и поддержка занятости, международная кооперация и экспорт, комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры. Указанные направления детализированы 75 федеральными проектами, которые уже были упомянуты выше.

В декабре 2018 г. Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам были утверждены их паспорта.

Национальные проекты ориентированы на достижение таких стратегических целей как развитие человеческого капитала (объем финансирования – 5,7 трлн рб.), обеспечение комфортной среды для жизни (9, 9 трлн руб.) и экономический рост (10,1 трлн руб.). Таким образом, их содержание полностью соответствует положениям Концепции устойчивого развития – обеспечению экономической, экологической и социальной устойчивости социально-экономических систем.

В условиях усиления бюджетных ограничений особую актуальность приобретает оценка качества финансового менеджмента в государственном секторе. Очевидно, что неудовлетворительное качество финансового менеджмента может являться причиной неисполнения полностью или частично определенных параметров бюджета. В России формирование институциональных основ оценки качества финансового менеджмента началось в 2004 г. с принятием Постановления Правительства РФ № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», в котором, как уже было отмечено выше, подчеркивалась необходимость применения методологии бюджетирования, ориентированного на результат.

Оценка качества финансового менеджмента в государственном секторе России проводится на уровне главных администраторов бюджетных средств и на уровне публично-правовых образований. С развитием национальной системы публичных финансов подходы к оценке претерпели существенные изменения. Некоторые решения Минфина России по данному вопросу представляются весьма спорными. В частности, это касается исключения из системы оценки такого направления как уровень кадрового потенциала финансового (финансово-экономического) подразделения главного администратора бюджетных средств.

Более подробно развитие подходов к оценке качества финансового менеджмента в государственном секторе рассмотрено в [2]. Однако, как бы то ни было, результаты мониторинга качества финансового менеджмента публикуются на официальном сайте Минфина России и финансовых органов публично-правовых образований, а, следовательно – доступны для всех заинтересованных сторон, в том числе для граждан. Вместе с тем, как показывает практика, уровень их финансовой грамотности, особенно в сфере публичных финансов, все еще требует корректировки. Не случайно Центральным банком России и Минфином России решению данной проблемы в настоящее время уделяется пристальное внимание. К сожалению, неудовлетворительный уровень информированности граждан о результатах мониторинга качества финансового менеджмента, а также о таком документе, как бюджет для граждан, цель которого – раскрытие информации о бюджете в доступной и понятной для неподготовленного пользователя форме, остается низким. Статистика обращений к разделам официальных сайтов органов исполнительной власти и финансовых органов зачастую формируется искусственно. А это означает, что общепринятые в мировой практике институциональные формы, ориентированные на обеспечение вовлеченности граждан в процесс управления движением общественных финансовых потоков, в России реализованы на формальном уровне.

В июне 2013 г. приказом № 75н Минфин утверждает методику проведения оценки результатов, достигнутых субъектами Российской Федерации в сфере повышения эффективности бюджетных расходов, и динамики данных результатов [6].

В соответствии с данной методикой введены следующие группы индикаторов, направленных на оценку достигнутых субъектами РФ результатов в сфере повышения эффективности бюджетных расходов:

1) обеспечение сбалансированности и устойчивости региональных и местных бюджетов;

2) внедрение программно-целевых принципов организации деятельности органов государственной власти;

3) повышение эффективности распределения бюджетных средств;

4) оптимизация функций государственного и муниципального управления, повышение эффективности их обеспечения;

5) развитие информационной системы управления государственными (муниципальными) финансами;

6) повышение эффективности бюджетных расходов на местном уровне.

Принятие методики связано с утверждением Постановлением Правительства РФ от 31 декабря 2010 г. № 1203 Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на реализацию региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов.

Необходимо отметить, что методикой предусмотрен такой индикатор, как доля целевых программ субъекта РФ, принятых в отчетном году, проекты которых прошли публичные обсуждения. Целевое значение индикатора – 100 %. А это означает, что все целевые программы субъекта РФ должны проходить

процедуру публичного обсуждения. Однако остается открытым вопрос – насколько эффективно реализуется указанная процедура и действительно ли мнение представителей гражданского общества оказывает существенное влияние на содержание конкретной программы и объем ее финансового обеспечения.

Значимым направлением развития системы публичных финансов в России выступает аудит эффективности.

Цель аудита эффективности – оценить экономичность, продуктивность (экономическую эффективность) и результативность экономической деятельности, включая правительственные программы, проекты и мероприятия, способствовать рационализации и минимизации расходов, повышению качества государственных услуг и государственного управления, обеспечить подотчетность правительства и информирование общественности.

Аудит эффективности использует понятие *ключевых национальных показателей (Key national indicators)*, под которыми понимается система или набор показателей, ориентированных на оценку состояния и развития государства в соответствии с национальными ценностями и стратегическими целями.

На XIX Конференции Высших органов финансового контроля в 2007 г. В Мехико было принято решение о создании рабочей группы ИНТОСАИ (INTOSAI) по ключевым национальным показателям. По мнению участников конференции, создание подобной группы будет способствовать обмену информацией между высшими органами финансового контроля и обеспечению успеха в выполнении ими различных задач, связанных с работой с ключевыми национальными показателями [16]. Счетная палата РФ и высшие органы финансового контроля стран СНГ – участники этой группы.

Результатом деятельности рабочей группы явилась разработка Рекомендаций по формированию и использованию ключевых национальных показателей в деятельности высших органов финансового контроля – так называемая Белая книга по ключевым национальным показателям [15].

В Белой книге отмечается, что работа по формированию и использованию ключевых национальных показателей – новая миссия высших органов финансового контроля, которая предполагает не просто обмен наилучшими национальными практиками и совместную экспертно-аналитическую работу, но и вовлечение в нее всех заинтересованных в данной проблематике сторон. Именно формат Белой книги позволяет применить такой подход, поскольку он подразумевает не только набор предложений и рекомендаций заинтересованных лиц и организаций по конкретной тематике, путям, методам и инструментам их применения на практике, но также является формой публичного заявления о намерениях соответствующих институтов, и заявлений, предполагающих поддержку общества [15, с. 6].

В Белой книге по ключевым национальным показателям справедливо указывается, что отсутствие систем стратегического управления и измерения эффективности на национальном уровне, как правило, означает отсутствие контроля и мониторинга государственных стратегий социально-экономического развития. Экономические, социальные и экологические показатели в таком случае используются для текущего мониторинга уровня

социально-экономического развития государства, но не как элемент системы стратегического управления.

Ключевые национальные показатели, согласно содержанию Белой книги, определяют основные данные о прогрессе и позиции страны, учитывая диапазон возможностей. При этом «правильного» количества показателей не существует, поскольку масштаб системы, ее простота и широта охвата могут в значительной степени варьироваться. Однако, ключевые национальные показатели, как правило, ограничиваются тем, что общество определяет «ограниченный набор жизненно важных показателей». В случае, когда число показателей не превышает десяти, результатом анализа является получение информации о наиболее важных условиях достижения прогресса отдельно взятой страной, а не всеобъемлющей информации о ее состоянии. При этом процесс выбора ключевых национальных показателей, по своей сути, является политическим, отражающим желания и ценности общества.

Согласно рекомендаций Белой книги, ключевые национальные показатели должны включать социальные, экономически и экологические по отдельной стране в целом с целью получения общей картины ее благополучия и прогресса. Некоторые представители научного сообщества России придерживаются мнения о том, что к ключевым национальным показателям могут быть отнесены показатели-цели, отраженные в майских указах Президента РФ в 2012 г., что, отчасти представляется справедливым. Однако, экологические показатели-цели в данных документах не были озвучены.

В Белой книге (в Приложении Б) приводится перечень стран и международных организаций, имеющих опыт разработки и применения ключевых национальных показателей. Это Австралия, Великобритания, Ирландия, Канада, Китай, Польша, США, Финляндия, Швейцария. В перечне международных организаций фигурируют такие как Всемирный банк, Всемирный экономический форум, Группа двадцати, Европейский союз, ИНТОСАИ, ОЭСР, ООН. Россия, как видим, в данном списке, к сожалению, не представлена.

Согласно рекомендаций рабочей группы цели, задачи развития и ключевые национальные показатели должны быть взаимосвязаны и взаимообусловлены. Однако, это условие зависит от качества государственного управления и не всегда выполняется.

В своем докладе Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса во Франции в 2009 г. лауреатами Нобелевской премии Джозефом Стиглицем и Амартией Сеном, было высказано мнение о том, что ключевые национальные показатели рассматриваются не просто как статистические данные, а как показатели, отражающие *уровень общественного согласия в отношении целей и приоритетов развития* [15, с. 16].

Согласно рекомендациям Белой книги, один из ключевых вопросов, который может быть использован высшими органами финансового контроля конкретной страны в качестве руководства при определении предметов контрольного мероприятия, звучит следующим образом: «Связана ли система ключевых национальных показателей с процессом формирования государственного бюджета?».

Несмотря на увязку показателей-целей, определенных в национальных проектах 2019 г. и государственных программах Российской Федерации, с параметрами бюджетов бюджетной системы РФ в части расходов, их множественность затрудняет их соотнесение с приоритетами государственного развития, которые были описаны выше – необходимостью развития человеческого капитала, обеспечением экономического роста и созданием комфортной среды для жизни. Согласно рекомендациям Белой книги, ключевых национальных показателей, по которым измеряется прогресс в отдельно взятой стране, не должно быть много. А это означает необходимость выделения показателей, которые выступили бы квинтэссенцией заявленных в программных документах национального уровня целей развития. Кроме того, необходимо отметить, что в России перечень ключевых национальных показателей до сих пор не утвержден отдельным списком на законодательном уровне.

Одно из перспективных направлений обеспечения транспарентности движения общественных финансовых потоков – развитие глобальных информационных систем. К таким системам относится государственная интегрированная информационная система «Электронный бюджет» (далее ГИИС «Электронный бюджет»), концепция создания и развития которой была принята в 2011 г. [13].

Разработка указанной концепции была обусловлена рядом нерешенных проблем, в числе которых значилось отсутствие механизма реализации закрепленного в Бюджетном кодексе РФ принципа прозрачности (открытости) бюджетных данных для широкого круга заинтересованных пользователей.

ГИИС «Электронный бюджет» призвана обеспечить возможность участия в процессах формирования, утверждения и исполнения бюджета не только участников бюджетного процесса, но и граждан, общественных институтов, профессиональных сообществ, бизнеса и контролирующих организаций.

В рамках создания и развития ГИИС «Электронный бюджет», в частности, предусматривалось создание информационных ресурсов и общероссийских реестров, содержащих информацию об организациях государственного сектора, государственных (муниципальных) служащих, государственных (муниципальных) заданиях, оказываемых услугах и деятельности государственных (муниципальных) учреждений, финансовом состоянии, имуществе и обязательствах публично-правовых образований, что, в конечном счете, направлено на повышение транспарентности процесса управления движением общественных финансовых потоков. Доступ к системе осуществляется через единый портал бюджетной системы РФ в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (http://budget.gov.ru/). Единый портал бюджетной системы РФ содержит в себе закрытую и открытую части. Закрытая часть доступна непосредственно участникам бюджетного процесса, открытая часть – всем остальным заинтересованным сторонам. Вместе с тем, необходимо отметить, что, не смотря на значительный период времени с момента принятия решения о создании Единого портала бюджетной системы, он, к сожалению, все еще находится в тестовой эксплуатации и не позволяет получить развернутую информацию об исполнении бюджетов бюджетной системы РФ в режиме

реального времени. В частности, информация об исполнении бюджетов субъектов РФ на Едином портале бюджетной системы отсутствует. Единый портал работает крайне медленно и не позволяет оперативно формировать информацию об исполнении бюджетов в различных аналитических разрезах.

Перспективным направлением обеспечения подотчетности и подконтрольности гражданскому обществу участников и не участников бюджетного процесса выступает формирование в России системы внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в государственном секторе. Бюджетные полномочия главных администраторов (администраторов) бюджетных средств определены в ст. 160.2–1 Бюджетного кодекса РФ. Но если внутренний финансовый контроль направлен на соблюдение установленных в соответствии с бюджетным законодательством РФ внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета, составления бюджетной отчетности и ведения бюджетного учета, то основная цель при проведении внутреннего финансового аудита – это оценка надежности внутреннего финансового контроля, подтверждение достоверности бюджетной отчетности и соответствия порядка ведения бюджетного учета методологии и стандартам бюджетного учета, установленным Минфином России. Результатом внутреннего финансового аудита также выступает подготовка предложений по повышению экономности и результативности использования бюджетных средств. Ключевой принцип реализации внутреннего финансового аудита – принцип *функциональной* независимости [9].

К проведению внутреннего финансового аудита допускаются лица, которые не принимают (не принимали) участие в организации и выполнении проверяемых внутренних бюджетных процедур объекта аудита в текущем (предшествующем) периоде; не имеют родства или свойства с руководителем и другими должностными лицами главных администраторов (администраторов) бюджетных средств, организующими и выполняющими проверяемые внутренние бюджетные процедуры; не имеют иного конфликта интересов, создающего угрозу способности беспристрастно и объективно выполнять обязанности в ходе проведения аудиторской проверки [7].

Повышению прозрачности движения общественных финансовых потоков будет способствовать и цифровизация экономики России. На ее развитие нацелен национальный проект «Цифровая экономика» с объемом финансового обеспечения 1634,9 млрд руб.

Одна из целей его реализации – создание устойчивой и безопасной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры высокоскоростной передачи, обработки и хранения больших объемов данных, доступной для всех организаций и домохозяйств.

Изложенное позволяет получить целостное представление о тенденциях и проблемах развития национальной системы публичного управления общественными финансами, ее субъектах, институтах и уровне вовлеченности граждан в данный процесс.

Несмотря на то, что многие ученые публичное управление связывают исключительно с управлением государственным, на наш взгляд, это понятие

заслуживает более глубокой трактовки, в том числе применительно к сфере управления движением общественных финансовых потоков.

Во-первых, публичное управление общественными финансами означает управление в интересах и с целью удовлетворения потребностей всего общества за счет использования средств централизованных денежных фондов – бюджетов всех уровней, а так же государственных и территориальных внебюджетных фондов.

Во-вторых, публичное управление общественными финансами имеет многоуровневый характер с учетом особенностей государственного и бюджетного устройства и, по существу, является проявлением публичной власти на федеральном, субфедеральном, муниципальном уровнях.

В-третьих, публичное управление общественными финансами помимо принципов, установленных Бюджетным Кодексом РФ, в числе которых значится принцип прозрачности, базируется на таких принципах как достоверность, объективность, легитимность, демократичность.

В-четвертых, публичное управление общественными финансами означает вовлечение в процесс управления представителей гражданского общества, степень участия которого определяется уровнем и, соответственно, функциями публично-правовых образований и их бюджетными полномочиями[3].

В-пятых, публичное управление общественными финансами означает наличие устойчивой обратной связи между участниками бюджетного процесса и гражданским обществом, реализуемой посредством публичных слушаний при обсуждении проектов бюджетов и отчетов об их исполнении, обязательном раскрытии информации об активах и обязательствах публично-правовых образований, их финансовом состоянии, отчетов о ходе исполнения бюджета по доходам и расходам во взаимосвязи с результатами деятельности государственного сектора, размещаемых на официальных сайтах публично-правовых образований и финансовых органов, проведения социологических опросов с целью выявления и учета общественного мнения о качестве публичного управления общественными финансами и их обязательным опубликованием, а так же привлечением для проведения соответствующих оценок экспертов независимых аудиторских сообществ.

В-шестых, оценка результативности публичного управления общественными финансами должна строиться на основе мониторинга и динамики соответствующих показателей, и придания этим показателям публичного характера. При этом *с точки зрения оценки эффективности публичного управления общественными финансами* должны сопоставляться затраты на достижение целей (в том числе и затраты на финансовое обеспечение функций участников бюджетного процесса, а также предоставляемых государственных (муниципальных) услуг) с достигнутыми результатами (социальными, экономическими, экологическими и др.). *С точки зрения измерения результативности публичного управления общественными*

[3] Бюджетные полномочия публично-правовых образований определены в статьях 7,8, 9 Бюджетного кодекса РФ.

финансами необходимо проведение сопоставления и динамики разработанных для этих целей ключевых национальных показателей.

Внесение изменений в действующее бюджетное законодательство, расширение перечня участников бюджетного процесса за счет включения в него независимых представителей гражданского общества и развития инструментов, обеспечивающих повышение степени влияния граждан на процесс принятия управленческих решений в бюджетной сфере позволит повысить уровень публичности управления и общественного согласия в области целей и приоритетов развития, а также направляемых для их достижения средств централизованных денежных фондов.

Список использованных источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 27. 12. 2018 г.).

2. Глушакова, О.В. О ключевой составляющей методологии международной архитектуры государственного финансового менеджмента и проблемах ее учета в Российской Федерации // Сибирская финансовая школа. 2018. № 6 (131). С. 20–29.

3. Государственная программа РФ «Развитие здравоохранения»: утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 26 декабря 2017 г. № 1640.

4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.).

5. Нарышкин, С.Е., Хабриева, Т.Я. Административная реформа в России: некоторые итоги и задачи юридической науки // Журнал российского права. 2006. № 11. С.9-15.

6. Об утверждении методики проведения оценки результатов, достигнутых субъектами РФ в сфере повышения эффективности бюджетных расходов и динамики данных результатов: Приказ Минфина России от 26 июля 2013 г. № 75н.

7. Об утверждении методических рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового аудита: Приказ Минфина России от 30 декабря 2016 г. № 822 (ред. от 27.07.2018 г.).

8. Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 11 ноября 2010 г. № 1950-р (ред. от 13.10.2018 г.).

9. Об утверждении Правил осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации) внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита и о внесении изменения в пункт 1 Правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд,

утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2014 г. № 89: Постановление Правительства Рос. Федерации от 17 марта 2014 г. № 193 (ред. от 24.03.2018 г.).

10. Об утверждении федеральной целевой программы «Электронная Россия» на 2002-2010 годы: Постановление Правительства Рос. Федерации от 28 января 2002 г. № 65.

11. О Порядке формирования и применения кодов бюджетной классификации Российской Федерации, их структуре и принципах назначения: Приказ Минфина России от 08 июня 2018 г. № 132н.

12. О Концепции создания государственной автоматизированной системы информационного обеспечения управления приоритетными национальными проектами: Распоряжение Правительства Рос. Федерации от 24 апреля 2007 г. № 516-р (ред. от 10.03.2009 г.).

13. О Концепции создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»: одобрена распоряжением Правительства Рос. Федерации от 20 июля 2011 г. № 1275-р.

14. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018. Стат. сб. М.: Росстат. 2018. 1162 с. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/region/reg-pok18.pdf (дата обращения: 05.03.2018 г.).

15. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. Рекомендации по формированию и использованию ключевых национальных показателей в деятельности высших органов финансового контроля (Белая книга по ключевым национальным показателям). URL: http://audit.gov.ru/pdf/international-activities/news-kni/Belaya%20Kniga.pdf (дата обращения: 09.03.2019 г.).

16. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. Решение о создании рабочей группы по ключевым национальным показателям. URL: http://audit.gov.ru/ (дата обращения: 09.03.2019 г.).

17. Пятнадцать самых грязных городов России по оценкам экологов. URL: https://bigpicture.ru/?p=944164 (дата обращения: 04.03.2019 г.).

18. Transparency International Official Site. URL: https://www.transparency.org/ (дата обращения: 16.03.2019 г.).

УДК 005.95

Проблемы перезаключения договоров специализированного найма жилого помещения с лицами из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей

к.э.н. Нестерова Т.В. [1]

[1] Администрация города Кемерово, г. Кемерово, Россия.

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы перезаключения договоров специализированного найма жилого помещения с лицами из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Определены факторы риска продления договоров

специализированного найма на новый пятилетний срок. Изучен вопрос влияния трудной жизненной ситуации на полноту исполнения обязанностей нанимателей жилых помещений предоставленных лицам из числа детей-сирот по договору специализированного найма.

Ключевые слова: лица из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, договор найма специализированного жилого помещения, трудная жизненная ситуация, обеспечение жилыми помещениями.

В целях содействия социальной адаптации лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, порядок обеспечения жилыми помещениями данной категории граждан был изменен Федеральным законом от 29.02.2012 № 15-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обеспечения жилыми помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» вступившим в силу с 01.01.2013.

В соответствии со статьей 109.1 Жилищного кодекса Российской Федерации, статьей 8 Федерального закона от 21.12.1996 № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» предоставление жилых помещений указанной категории граждан осуществляется по договору найма специализированного жилого помещения, срок действия которого составляет пять лет.

Таким образом, в 2018 году впервые истекли сроки действия договоров найма специализированного жилого помещения, заключенных с лицами из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. В соответствии с Законом Кемеровской области от 27.12.2012 №134-ОЗ «Об обеспечении жилыми помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей», а также Порядком выявления обстоятельств, свидетельствующих о необходимости оказания лицам из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, содействия в преодолении трудной жизненной ситуации, утвержденному Постановлением Коллегии Администрации Кемеровской области от 29.03.2013 № 132 «О некоторых вопросах в сфере обеспечения прав детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на жилые помещения», органы опеки и попечительства должны были принять решение о наличии (отсутствии) обстоятельств свидетельствующих о необходимости оказания указанным лицам содействия в преодолении трудной жизненной ситуации. На основании данного решения уполномоченным органом по управлению специализированным жилищным фондом может быть принято одно из решений: либо об исключении жилого помещения из специализированного жилищного фонда и заключении с нанимателем договора социального найма жилого помещения; либо о заключении договора найма специализированного жилого помещения единожды на новый 5-летний срок при наличии обстоятельств, свидетельствующих о необходимости оказания лицам, с которыми заключен данный договор, содействия в преодолении трудной жизненной ситуации.

При принятии данного решения в 2018 году органы опеки и попечительства и уполномоченные органы по управлению специализированным жилищным фондом столкнулись с рядом трудностей:

– Ряд нанимателей жилых помещений длительное время в предоставленном жилом помещении не проживали, жилищно-коммунальные услуги не оплачивали. В отношении данных лиц принимались решения о заключении договора специализированного найма на очередной пятилетний срок. При этом невзирая на невнесение нанимателем платы за жилое помещение и (или) коммунальные услуги в течение более одного года и отсутствия соглашения по погашению образовавшейся задолженности по оплате жилых помещений и (или) коммунальных услуг, данные лица оставались проживать в предоставленных жилых помещениях.

– В случае смерти нанимателя специализированного жилого помещения, вселенные в данные помещения несовершеннолетние дети и супруг (супруга) нанимателя, подлежали выселению. При этом если умерший наниматель являлся единственным родителем вселенного несовершеннолетнего, то после получения статуса ребенка-сироты и достижения возраста 14 лет при отсутствии иного жилого помещения либо невозможности проживания в имеющемся, выселенный несовершеннолетний включался в список нуждающихся в улучшении жилищных условий.

– Спорные случаи возникали при принятии решения о наличии (отсутствии) обстоятельств, свидетельствующих о необходимости оказания указанным лицам содействия в преодолении трудной жизненной ситуации, при отсутствии задолженности по жилищно-коммунальным услугам и в то же время наличии неофициальной занятости у нанимателя и членов его семьи. Отсутствие «занятости в соответствии с действующим законодательством» указано в перечне обстоятельств, свидетельствующих о необходимости оказания содействия в преодолении трудной жизненной ситуации. Среди лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, немалую долю составляют лица, не состоящие в официальном браке, при этом являющиеся матерями-одиночками, многодетными, инвалидами, заключенными. Матери-одиночки и многодетные женщины, фактически проживающие за счет гражданских супругов, не смогли предъявить доказательств своей платежеспособности как нанимателя жилого помещения. Заключенные, как правило, трудоустроены неофициально либо не трудоустроенны вовсе. Инвалиды также имеют проблемы с трудоустройством.

С обозначенными трудностями столкнулись органы исполнительной власти не только Кемеровской области, но и других регионов Российской Федерации. В связи с выявленными законодательными пробелами 29.07.2018 был принят Федеральный закон № 267-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обеспечения жилыми помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей», вступающий в силу с 01.01.2019.

Статья 101 Жилищного кодекса Российской Федерации «Расторжение договора найма специализированного жилого помещения» дополнена частью 4 следующего содержания:

Договор найма специализированного жилого помещения для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, может быть расторгнут в судебном порядке по требованию наймодателя при неисполнении нанимателем и проживающими совместно с ним членами его семьи обязательств по договору найма специализированного жилого помещения, а также в случае:

1) невнесения нанимателем платы за жилое помещение и (или) коммунальные услуги в течение более одного года и отсутствия соглашения по погашению образовавшейся задолженности по оплате жилых помещений и (или) коммунальных услуг;

2) разрушения или систематического повреждения жилого помещения нанимателем или проживающими совместно с ним членами его семьи;

3) систематического нарушения прав и законных интересов соседей, которое делает невозможным совместное проживание в одном жилом помещении;

4) использования жилого помещения не по назначению.

Статья 103 Жилищного кодекса Российской Федерации «Выселение граждан из специализированных жилых помещений» дополнена частью 5 следующего содержания:

При расторжении с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, лицами из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, договора найма специализированного жилого помещения по основаниям, предусмотренным частью 4 статьи 101 Жилищного Кодекса РФ, они и проживающие совместно с ними члены их семей подлежат выселению с предоставлением в границах соответствующего населенного пункта другого благоустроенного жилого помещения по договору найма специализированного жилого помещения, размер которого соответствует размеру жилого помещения, установленному для вселения граждан в общежитие. Согласно статье 105 Жилищного Кодекса РФ жилые помещения в общежитиях предоставляются из расчета не менее 6 квадратных метров жилой площади на одного человека.

Следует отметить, что данная мера позволит не только выявлять факты грубейшего нарушения обязанностей нанимателя жилого помещения, но и применять к нарушителям меры воздействия.

Федеральный закон № 267-ФЗ от 29.07.2018 защитил также права лиц, вселенных в специализированные жилые помещения совместно с нанимателями, в том числе и в случае смерти нанимателя. Статья 109.1 Жилищного кодекса РФ дополнена частями 3 и 4 следующего содержания:

3. В жилые помещения, предоставленные детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, лицам из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, по договорам найма специализированных жилых помещений, могут быть вселены их несовершеннолетние дети и супруг

(супруга). Указанные лица включаются в договор найма специализированного жилого помещения.

4. В случае смерти лиц, указанных в части 1 настоящей статьи, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющий управление государственным жилищным фондом, обязан принять решение об исключении жилого помещения из специализированного жилищного фонда и заключить с лицами, указанными в части 3 настоящей статьи, договор социального найма в отношении данного жилого помещения в порядке, установленном законодательством субъекта Российской Федерации».

Таким образом, две из трех ключевых проблем выявления обстоятельств, свидетельствующих о необходимости оказания содействия лицам из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в преодолении трудной жизненной ситуации, на законодательном уровне решены. Вопрос, касающийся официальной занятости нанимателей, требует более глубокой проработки и учета многовариантности сочетания имеющихся обстоятельств. В случае отсутствия у выше обозначенных лиц занятости согласно действующему законодательству, в настоящее время органами местного самоуправления принимаются решения о заключении договора найма специализированного жилого помещения на новый пятилетний срок.

Список использованных источников

1. Жилищный Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ. – Режим доступа: URL: www.consultant.ru (дата обращения 28.02.2019).

2. О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [Электронный ресурс]: федер. закон от 21.12.1996 № 159-ФЗ – Режим доступа: URL: www.consultant.ru (дата обращения 28.02.2019).

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обеспечения жилыми помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.07.2018 № 267-ФЗ. – Режим доступа: URL: www.consultant.ru (дата обращения 28.02.2019).

4. Об обеспечении жилыми помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [Электронный ресурс]: закон Кемеровской области от 27.12.2012 № 134-ОЗ. – Режим доступа: URL: www.consultant.ru (дата обращения 28.02.2019).

5. О некоторых вопросах в сфере обеспечения прав детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на жилые помещения [Электронный ресурс]: Постановление коллегии администрации Кемеровской области от 29.03.2013 № 132. – Режим доступа: URL: www.consultant.ru (дата обращения 28.02.2019).

УДК 330

Оценка рисков и перспектив экономического роста стран мира

к.э.н. Фадеева И.С. [1]

[1] Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск, Россия

Аннотация: Перспективы развития мировой экономики представляются неоднозначными. Так, аналитики Всемирного Банка считают, что возрастает риск более слабого экономического роста по сравнению с ожидаемым. Результатом этого становится свертывание Центральными банками развитых стран программ финансового стимулирования. В кризисных условиях важным становится разработка необходимых мероприятий развития.

Ключевые слова: мировая экономика, страны мира, валовой внутренний продукт, риски, угрозы, темпы роста.

В соответствии с данными Всемирного банка [2, 4] оценочный мировой рост в 2018 г. составил 3,7%, как и прогнозировалось ранее, несмотря на более низкие темпы в некоторых странах, в частности странах Европы и Азии. Не смотря на рост мировой экономики, ее прогнозный рост снизился в 2019 г. и в 2020 г. на 0,2% и 0,1%. Предполагается, что в странах с развитой экономикой рост замедлится с 2,3% (по оценке) в 2018 г до 2,0% в 2019 г. И 1,7% в 2020 г., в зоне евро – с 1,8% в 2018 г. до 1,6% в 2019 г., в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах Азии – с 6,5% в 2018 г. до 6,3% в 2019 г. и 6,4% в 2020 г. Такая отрицательная динамика установилась в связи с ухудшением настроений на финансовых рынках; негативными последствиями повышения тарифов, введенного в США и Китае; ухудшением ситуации на финансовых рынках; неопределенностью относительно торговой политики и обеспокоенностью относительно перспектив Китая; сокращением доходов в Аргентине и Турции, и более существенного ожидаемого снижения темпов роста в последней; более низкими темпами роста в Германии после введения новых нормативов выбросов вредных веществ для автомобилей и в Италии, где обеспокоенность в связи с суверенными и финансовыми рисками сдерживают внутренний спрос; стихийные бедствия в Японии. Рост промышленного производства в странах замедлился, особенно в секторе инвестиционных товаров. Инфляция потребительских цен в последние месяцы в целом остается под контролем.

Среди главных ожидаемых рисков:

– коррекция на финансовых рынках: ужесточение денежно-кредитной политики США в ответ на инфляцию; повышение финансовой уязвимости;

– рост инвестиций: менее значительный рост перемен в политики СШ; неопределенность в отношении мер политики;

– политика замкнутости: увеличение регулирования / торговых барьеров;

– неэкономические факторы: геополитическая напряженность; политическая неопределенность; риски для проведения реформ; экстремальные погодные и климатические явления.

Преобладают риски снижения темпов мирового роста: ужесточение финансовых условий; нарастание напряженности в торговле сверх уровней, уже отраженных прогнозе на фоне высоких уровней государственного и частного долга, выхода Великобритании из Европейского союза без достижения договоренности и замедление роста в Китае более ожидаемого, нестабильность цен на нефть. Финансовые условия в странах с развитой экономикой ужесточились с осени (снизились чрезмерно высокие в некоторых странах цены на акции, в связи с нарастающей напряженностью в торговле и ожиданий замедления мирового роста; обеспокоенность в связи с закрытием государственных учреждений США в конце 2018 г.; более осторожные позиции основных центральных банков).

Изменяющиеся факторы внешней среды по-разному сказываются на перспективах стран и регионов мира, создают неопределенность и угрозу для экономической активности. Отмечают угрозы экономического и неэкономического характера. Среди экономических: волатильность на мировых рынках активов; некоторое ослабление динамики роста в странах с развитой экономикой; сохраняющиеся препятствия для роста в странах с формирующимся рынком и странах с более низкими доходами; возобновление собственно финансовых потрясений, ослабляющих уверенность и спрос вследствие самоподтверждающегося цикла негативной обратной связи замедление роста и перебалансировка в Китае; дальнейшее снижение цен на биржевые товары, особенно нефть, со значительными перераспределительными последствиями для секторов и стран; связанное с этим замедление роста инвестиций и торговли; снижение притока капитала в страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны. Среди неэкономических факторов: геополитическая напряженность и политические противоречия, а также природные процессы и явления. Негативно сказывается и отказ директивных органов стран открыто признать общие для них риски, что препятствует совместным эффективным действиям для их преодоления существенному повышению уверенности в мировом масштабе.

Вне группы стран с развитой экономикой финансовые условия ужесточились. Возросшие чистые оттоки капитала из стран с формирующимся рынком могут привести к дальнейшему ослаблению их валют и в итоге вызвать негативные балансовые эффекты.

Ожидается, что переход Китая, одной из крупнейших экономик мира, к более устойчивому росту на основе потребления и услуг, пойдет на благо Китаю и всему миру. Однако, данный процесс может порождать серьезные вторичные эффекты, особенно для стран с формирующимся рынком и развивающихся стран.

Сохраняющиеся низкие темпы роста снижают потенциальные объемы производства, а, следовательно, потребление и инвестиции.

На проблемы развитых стран (США, страны Европы) влияют растущее неравенство доходов; структурные сдвиги, связанные с глобализацией, которые, как считается, принесли выгоды экономической элите, оставив других

за бортом; страх перед терроризмом. Это может привести к усилению националистической политики, ужесточению протекционистских мер.

Выход Великобритании из Европейского союза вызвал неопределенность для инвесторов; нарушил сложившиеся торговые связи и нанес сильный ущерб региональной и мировой экономике.

Политическая напряженность в Европе усугубляется крупномасштабным притоком беженцев, связанная как с политико-экономическими, социально-культурными факторами, так и с природными катаклизмами.

Во всем мире остается слабым спрос на инвестиции, связанный с существенным ухудшением условия торговли для стран-экспортеров биржевых товаров, перебалансировкой в Китае, возросшей неопределенностью относительно перспектив мирового экономического роста в целом. Это сказалось на замедлении роста международной торговли.

Перечисленные риски, угрозы и проблемы мировой экономики создают риск существенного снижения фактических темпов мирового роста по сравнению с ожидаемыми. Это чревато тем, что мировая экономика затормозится и впадет в широкомасштабный долговременный застой

Важными способами решения экономического развития являются восстановление защитных механизмов на уровне бюджета и центрального банка, формирование человеческого капитала, содействие торговой интеграции и решение проблем, связанных с наличием в экономике неформального сектора, подчас весьма масштабного. Государственный долг должен быть максимально устойчивым и обслуживаться при разумных затратах в самых разных обстоятельствах. Избегание долговых проблем, развитие финансового сектора и поддержание уровня макроэкономической стабильности возможно за счет повышения эффективности мобилизации ресурсов и государственных расходов, а также укрепления механизмов управления долгом и обеспечения прозрачности [2].

Приоритетными задачами для директивных органов должны быть: повышение потенциальных темпов роста, заблаговременное повышение устойчивости, обеспечение более инклюзивного роста. Это возможно при соблюдении следующих условий:

– общее содействие международному сотрудничеству и свободной и справедливой торговле,

– мониторинг инфляции и осторожная корректировка денежно-кредитной политики; структурные реформы для повышения потенциального роста странам с развитой экономикой,

– при необходимости применение денежно-кредитной политики для поддержания спроса: избегание отсрочки реформ и бюджетных корректировок странам с формирующимся рынком,

– диверсификация экономики и создание резервов для повышения устойчивости странам с низкими доходами [1].

Главным общим приоритетом политики является сотрудничество стран для быстрого устранения их разногласий в области торговли и вызванной ими неопределенности относительно политики вместо дальнейшего возведения

барьеров, препятствующих торговле, и дестабилизации уже сейчас замедляющейся мировой экономики. На фоне высокого бремени долга и ужесточения финансовых условий всем странам крайне важно принять меры для повышения потенциального роста производства, придания ему более всеобъемлющего характера и укрепления бюджетных и финансовых буферных резервов.

Всем странам следует сделать упор на меры, поднимающие производительность, повышающие участие различных групп, особенно женщин и, в некоторых случаях, молодежи, в рабочей силе и обеспечивающие достаточное социальное страхование, в том числе для уязвимых групп при проведении структурных преобразований. Денежно-кредитная политика должна обеспечивать сохранение стабильных инфляционных ожиданий, а налогово-бюджетная политика – создавать по мере необходимости буферные резервы, с тем, чтобы расширить имеющееся ограниченное пространство для проведения политики с целью преодоления спадов.

Для стран с формирующимся рынком и развивающихся стран потребуется укрепить основы макропруденциального регулирования. Гибкие обменные курсы могут дополнять эти меры политики, способствуя смягчению внешних шоков. В странах с прочно зафиксированными инфляционными ожиданиями денежно-кредитная политика может по мере необходимости использоваться для поддержки внутренней экономической активности. Налогово-бюджетная политика должна обеспечивать сохранение устойчивых коэффициентов долга в складывающихся более сложных внешних финансовых условиях. Совершенствование адресного предоставления субсидий и рационализация периодических расходов могут способствовать поддержанию капитальных расходов, необходимых для повышения потенциальных темпов роста, а также социальных расходов для укрепления интеграции. В случае развивающихся стран с низкими доходами согласованные усилия в этих областях также способствовали бы диверсификации производственной структуры (что является неотложной задачей для стран, зависящих от производства биржевых товаров) [3, 5].

Предлагается странам с формирующимся рынком и особенно экспортерам биржевых товаров диверсифицировать свою экспортную базу. Усиление и расширение соответствующих мер политики поддержит темпы роста в ближайший период и поспособствует росту потенциального объема производства.

В условиях дефляционного давления рекомендуется следовать мягкой денежно-кредитной политике, используя, также, дополнительные нетрадиционные меры, кроме этого применять другие виды политики, непосредственно стимулирующие предложение и спрос.

Странам, обладающим бюджетным потенциалом, стоит воспользоваться условиями очень низких реальных процентных ставок для инвестиций в развитие инфраструктуры нуждающихся стран.

Увеличению объемов производства будут способствовать структурные реформы на рынках товаров и труда, особенно в сочетании с фискальной поддержкой.

Создавать спрос, одновременно повышая участие населения в рабочей силе и социальную сплоченность, могут адресные налоговые реформы.

Укрепить финансовую стабильность и механизм передачи денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики способны продолжение финансовых реформ, включая санацию проблемных активов, остающихся на балансах банков.

Вместе с тем, странам рекомендуется совместно разрабатывать и применять коллективные меры в случае возникновения рисков снижения роста.

Список использованных источников

1. Бюллетень «Перспектив развития мировой экономики», январь 2018 года [Электронный ресурс]. URL: https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2018/01/11/world-economic-outlook-update-january-2018 (дата обращения 19.02.2019).

2. Над мировой экономикой сгущаются грозовые тучи. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/immersive-story/2019/01/08/storm-clouds-are-brewing-for-the-global-economy (дата обращения 18.02.2019).

3. Перспективы развития мировой экономики. Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ 21 января 2019 года. Международный валютный фонд 11 стр. [Электронный ресурс]. URL: https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2019/01/11/weo-update-january-2019 (дата обращения 19.02.2019).

4. World Bank, International Comparison Program database. [Электронный ресурс]. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=RU&view=chart (дата обращения 18.02.2019).

5. World economic outlook (International Monetary Fund). International Monetary Fund 2016. – 222 p.

УДК 338.28

Анализ процесса импортозамещения в российской черной металлургии

к.э.н. Бобошко Д.Ю. [1]

[1] Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», г. Москва, Россия

Аннотация: Сделан анализ процесса импортозамещения в российской черной металлургии РФ. Рассмотрены меры государственной поддержки импортозамещения и перспективы их реализации в данной отрасли. Сделан расчет экономической эффективности заключения специального инвестиционного контракта металлургическим предприятием.

Ключевые слова: импортозамещение, черная металлургия, инвестиции, государственная поддержка импортозамещения, налоговые льготы.

Проблема импортозамещения стала особенно актуальной с введением в 2014 году ограничительных политических и экономических мер (санкций) со стороны США, Евросоюза и ряда стран членов Большой Семерки в отношении России. Несмотря на то, что отечественная черная металлургия в традиционно является экспортером на мировом рынке черных металлов, существует ряд номенклатурных позиций, которые не производятся в России. В 2015 году Минпромторг РФ опубликовал планы мероприятий по импортозамещению по отраслям промышленности (см. табл. 1), в том числе перечень номенклатурных позиций, по которым требуется организовать или увеличить производство в России (перечень утвержден приказом № 654 Минпромторга России от 31 марта 2015 года) [1-3].

Кроме того, на законодательном уровне приняты следующие меры по поддержке процесса импортозамещения:

– жесткая стандартизация государственных закупок;

– субсидирование и софинансирование НИОКР;

–поддержка инвестиционных проектов на основе проектного финансирования;

– предоставление гарантий по кредитам;

– возможность заключения специального инвестиционного контракта (СПИК), предусматривающая в том числе снижение налоговой нагрузки для вновь создаваемых предприятий.

Проанализируем каким образом данные мероприятия повлияли на процесс импортозамеения в отечественной металлургии. По данным федеральной таможенной службы стоимостной объем импорта черных металлов в РФ и изделий из них за период с кризисного 2014 года на конец 2018 года не только восстановился, но превысил значение 2013 года в физическом исчислении (см. табл.1) [4]. В стоимостном исчислении показатели импорта по данной номенклатуре также приближаются к показателям 2013 года, но не смотря на в два раза увеличившийся курс доллара США по отношению к рублю на конец 2018 года не достигли докризисного уровня. Это свидетельствует о изменившейся структуре импорта и стран поставщиков. Нужно обратить внимание на тот факт, что снижение импорта в 2014-2015 годах не стало свидетельством начавшегося импортозамещения. В этот период наблюдалось масштабное снижение спроса, который в 2016 году стал восстанавливаться.

Таблица 1 – Физический объем импорта черных металлов и стальных труб в РФ, тыс. тонн

Код ТН ВЭД ЕАЭС[4]	Наименование товара	2018[5]	2016	2015	2014	2013
72	Черные металлы	7 137,4	4 667,9	4 569,2	6 155,3	6 518,9

[4] товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза

[5] на официальном сайте Федеральной Таможенной Службы отсутствуют данные за 2017 год

7304-7306	Трубы стальные	563,8	477,9	407,0	674,0	848,7

Таблица 2 – Объем импорта черных металлов и стальных труб в РФ в стоимостном выражении, млн. долл. США

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара	2018	2016	2015	2014	2013
72	Черные металлы	5 286,7	3 032,7	3 301,2	5 585,5	5 841,5
7304-7306	Трубы стальные	1 048,7	738,9	663,2	1 171,5	1 570,8

Успешность процесса импортозамещения в металлургии зависит от ряда факторов, прежде всего это общее состояние экономики и инвестиционный климат. И первый, и второй фактор на сегодняшний день не являются благоприятными для развития новых производств в России и привлечения инвестиционных ресурсов. Причем отсутствие стабильного платежеспособного спроса на продукцию, подлежащую импортозамещению – наиболее важный сдерживающий фактор, который может помешать реализовать план мероприятий, разработанный Минпромторгом.

Наиболее сложным в реализации процессов импортозамещения является привлечение инвестиционных ресурсов для создания новых производств. Привлечение ресурсов остается задачей непосредственно российских предприятий, участвующих в процессе импортозамещения. В период обострения экономического кризиса инвестиционные процессы традиционно замедляются, но сегодняшняя экономическая ситуация в России усугубляется искусственно созданной изоляцией экономики страны от внешних рынков, в том числе финансового [5,6].

Однако наряду с отсутствием доступа к иностранным кредитам и падением интереса иностранных инвесторов, возникает позитивная тенденция: возвращение российского капитала, размещенного ранее в иностранных активах, в Россию. Риски нахождения капиталов в том или ином в виде в иностранных юрисдикциях многократно возросли с введением санкций против России [7]. Кроме того, возврату капиталов способствует ряд законодательных мер принятых уже внутри страны, в том числе – это реализуемая программа амнистии капиталов. С 1 июля 2015 года вступил в силу Федеральный закон «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 08.06.2015 № 140–ФЗ. Закон предусматривает фактическую амнистию по восьми статьям УК РФ: когда можно было однократно задекларировать недвижимость, ценные бумаги, контролируемые иностранные компании, банковские счета. Перевод зарубежного имущества в Россию освобождался от налогообложения. Безусловно, возврат капиталов не решит проблему импортозамещения в металлургии, но однозначно будет этому способствовать.

На наш взгляд наиболее действенной мерой для развития процесса импортозамещения является заключение СПИК, что повысит привлекательность инвестирования в собственные производства с дополнительными гарантиями стабильной реализации инвестиционных проектов. В черной металлургии

сегодня известно о подписании двух региональных СПИКов: в Пермском крае с ЗАО «Лысьвенский металлургический завод» (ноябрь 2015 года) и в Челябинской области с ОАО «ММК» (ноябрь 2016 г). Так, согласно СПИК, заключаемому на восемь лет, ОАО «ММК» берет на себя обязательства в рамках реализации проекта строительства агрегата непрерывного горячего цинкования создать 120 рабочих мест и инвестировать 4,8 мдрд. руб. [8].

На наш взгляд СПИК целесообразно заключать не только с новыми инвесторами на этапе начала реализации проектов, но с предприятиями уже реализующими крупные инвестиционные проекты по созданию импортозамещающих производств. Это повысит устойчивость их реализации. Например, были сделаны расчеты изменения показателей проекта по строительству универсального рельсобалочного стана на ПАО «ЧМК», объем инвестиций в который составили порядка 32,1 млрд руб. Заключение СПИК с ПАО «ЧМК» обеспечило бы предприятию следующие налоговые льготы: освобождение от налога на имущество, снижение ставки налога на прибыль от продажи продукции, произведенной в рамках инвестпроекта, до 13,5 %. Данные преференции позволили бы сократить срок окупаемости с учетом дисконтирования более чем на год, норма внутренней доходности увеличится приблизительно на 3 %, также важно, что благодаря заключению СПИК ПАО «ЧМК» было бы ограждено от изменений в налоговом законодательстве. На региональном уровне необходимо законодательно закрепить возможность государственной поддержки уже начатых капиталоемких проектов по импортозамещению.

Список использованных источников

1. Правительство России // Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» – Электронный ресурс: http://government.ru/docs/11912/ (дата обращения: 11.03.2019).

2. Гарант.ру // Политика импортозамещения в России: от слов к делу – Электронные ресурс: http://www.garant.ru/article/630000/ (дата обращения 11.03.2019).

3. Правительство России // Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования» – Электронный ресурс: http://government.ru/media/files/HAyAUgamxTo.pdf (дата обращения: 11.03.2019).

4. Официальный сайт Федеральной Таможенной Службы Электронный ресурс: http://www.customs.ru/index.php (дата обращения 11.03.2019).

5. Boboshko D.Yu. Analysis of the implementation of measures of state support for the import substitution process in the russian ferrous metallurgy. В сборнике: Process Management and Scientific Developments Materials of the Third International Conference. 2017. С. 7-11.

6. Валяйкина, Т.П., Бобошко, Д.Ю. Перспективы импортозамещения в черной металлургии РФ. Сталь. 2016. № 3. С. 62-65.

7. Валяйкина, Т.П., Бобошко, Д.Ю. О влиянии российского корпоративного и налогового законодательства на инвестиционную активность металлургических предприятий. // Сталь. 2011. № 7. С. 102-105.

8. Пресс-релизы. «ОАО «Мечел» сообщает о подписании кредитного соглашения на финансирование строительства универсального рельсобалочного стана на ОАО «ЧМК». // ПАО «Мечел» // Официальный сайт URL:http://www.mechel.ru/press/press/cmk?rid=24885&oo=1&fnid=68&newWin=0 &apage=23& nm=120873&fxsl=view.xsl (дата обращения: 19.03.19).

УДК 333.984

Реинжиниринг как методология гармонизации бизнес-процессов

Маслинникова М.А. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Кушнеров Ю.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В условиях проведения радикальных изменений в экономике существует острая необходимость в новых методах и инструментах, способных помочь стать предприятию более эффективным. Решение этой задачи может основываться на практике реинжиниринга бизнес-процессов. В данной статье описан реинжиниринг как методология гармонизации бизнес-процессов.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процесс, фактор, процесс, улучшение, миссия, эффективность.

В условиях проведения радикальных изменений в экономике существует острая необходимость в новых методах и инструментах, способных помочь стать предприятию более эффективным. Решение этой задачи может основываться на практике реинжиниринга бизнес-процессов.

Реинжиниринг – фундаментальное изменение мышления и радикальное перепроектирование бизнес-процессов, позволяющее добиться значительного улучшения важных показателей деятельности: затрат, качества, уровня обслуживания и скорости реагирования.

Идея реинжиниринга состоит в том, что организация не ищет возможностей для совершенствования текущих операции, а начинает создавать новый процесс с самого начала [1].

Одним из ключевых понятий реинжиниринга является бизнес-процесс.

Бизнес-процесс – совокупность взаимосвязанных операций (работ) по изготовлению готовой продукции или выполнению услуг на основе потребления ресурсов. Управление бизнес-процессами нацелено на выполнение качественного обслуживания потребителей (клиентов).

Существуют огромные преимущества от боле глубокого понимания и большей ориентации в сторону управления бизнес-процессами. К примеру, координация работы должна стать намного эффективнее, так как работа

перетекает из отдела в отдел с меньшим количеством ошибок и требования заказчиков (клиентов) удовлетворяются с первого раза. Улучшается осведомленность о потребителях, сокращается число конфликтов между отделами, а также задержки между этапами процесса.

Реинжиниринг бизнес-процессов отличается от усовершенствования. Это отличие заключается в том, что процесс улучшений осуществляется постоянно, и благодаря ему регулярно достигаются результаты, дающие относительный эффект, тогда как реинжиниринг бизнес-процессов – радикальное перепроектирование существующей работы для получения резких улучшений [4].

Основная цель реинжиниринга – улучшить функционирование одного или нескольких процессов в рамках компании в целом или системы партнеров, состоящей из ряда фирм.

Основными условиями успеха реинжиниринга бизнес-процессов являются:

– точность понимания задачи руководством компании. Приверженность руководства компании целям реинжиниринга – контроль со стороны высших руководителей;

– мотивация сотрудников компании, нацеленность на рост, расширение деятельности фирмы, усиление полномочий персонала;

– хорошо поставленное управление деятельностью компаний, способность собственными силами при привлечении консультантов выполнить реинжиниринг бизнес-процессов;

– твердая методологическая основа при проведении РБП, использование опыта реорганизации предприятий и использование современных информационных технологий [2].

Бизнес-процессы, сформированные в ходе проведения реинжиниринга, имеют следующие особенности:

– различные работы интегрируются, и создается группа, ответственная за данный бизнес-процесс. Благодаря сокращению числа работников и четко распределенной ответственности, происходит ускорение выполнения процесса, а также уменьшается количество ошибок;

– исполнители самостоятельно принимают решения, не обращаясь к руководству. Благодаря этому сокращаются временные издержки, снижаются затраты, ускоряется реакция на запросы клиентов бизнес-процесса;

– этапы бизнес-процесса выполняются параллельно, что ускоряет время выполнения бизнес-процесса;

– процессы имеют различные варианты исполнения;

– уменьшение проверок и управляющих воздействий. Вместо проверки всех выполняемых работ перепроектированный бизнес-процесс часто объединяет эти работы, что сокращает время, число и стоимость проверок;

– минимизация согласований в ходе исполнения бизнес-процесса: с клиентом общается только уполномоченный менеджер, отвечающий за бизнес-процесс [4].

Решения, над какими процессами проводить реинжиниринг, должны приниматься на основе последовательной процедуры отбора. Она состоит из следующих этапов:

1) определение миссии всей организации – чтобы быть полезной и практичной, миссия должна быть понятной, передаваемой людям, вызывающей доверие, пригодной к использованию.

Например, миссия РУСАЛа звучит следующим образом: «Наша миссия заключается в том, чтобы стать самой эффективной алюминиевой компанией в мире, которой сможем гордиться мы и наши дети. Через успех РУСАЛа – к процветанию каждого из нас и общества»;

2) определение критических факторов успеха – это согласование небольшого числа (обычно принимается не более восьми) целей более низкого уровня, которые непосредственно вытекают из главной цели, заявленной в миссии. Они являются критическими факторами по отношению к успеху организации. Без достижения каждого отдельного критического фактора выполнение миссии организации в целом становится невозможным, в то же время, если все факторы достигнуты, компания реализует сформулированную миссию. Выбранные критические факторы успеха должны отражать ключевые составляющие компании и ее связи с другими организациями. В приоритете факторы, связанные с поставщиками, покупателями, персоналом, факторами окружающей среды, систем и оборудования;

3) выявление ключевых бизнес-процессов – необходимо увидеть, что различные действия, происходящие в различных отделах организации и совершенно не связанные друг с другом, являются частью единого процесса. В любой компании существуют основные и вспомогательные процессы. Все основные процессы должны быть внесены в окончательный список, при этом критичными могут оказаться и некоторые вспомогательные процессы [3].

Методически грамотное проведение реинжиниринга бизнес-процессов способно снизить издержки, увеличить производительность работ, повысить качество продукции, исключить негибкость существующих систем управления, которые замедляют реакцию на изменения во внешней и внутренней среде, а также повысить эффективность работы предприятия в целом.

Список исполдьзованных источников

1. Агарков А.П. Экономика и управление на предприятии: учебник для бакалавров / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев. – М. : Дашков и К, 2013. – 400 с.

2. Бухалков М.И. Организация производства и управление предприятием: учебник / М.И. Бухалков . – М.: ИНФРА-М, 2013. – 506 с.

3. Клевлин А.И. Организация гармоничного производства (теория и практика) / А.И. Клевлин, Н.К. Моисеева – М. : Омега-Л, 2012. – 360 с.

4. Нифонтов А.И. Гармонизация производственно-сбытовой деятельности угольных шахт: монография / А.И. Нифонтов, О.П. Черникова; Сиб. гос. индустр. ун-т. – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2016. – 129 с.

5. Рязанова В.А. Организация и планирование производства: учебное пособие для вузов / В.А. Рязанова, Э.Ю. Люшина; под ред. М.Ф. Балакина. – М.: Академия, 2012. – 272 с.

УДК 338.984

Контроль соответствия операционных планов подразделений бюджетным регламентам

Ластовецкая Н.В.[1]

Научный руководитель: к.э.н. Черникова О.П.[1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В настоящее время деятельность предприятий, независимо от их масштабов и форм собственности, зависит от результативности, качества принимаемых управленческих решений. Система бюджетирования является эффективным методом управления предприятием.

Ключевые слова: бюджетирование, процесс подготовки бюджета, финансовое планирование, анализ, бюджет, операционные планы предприятия.

Одна из основных задач прогнозирования деятельности предприятия – обеспечить максимальную достоверность плановых показателей. Под достоверностью подразумевают обоснованность и соответствие операционных планов стратегии развития предприятия.

Для успешного решения этой задачи планово-экономической службе необходимо организовать комплексный контроль реальности операционных планов, разработанных структурными подразделениями. Такой контроль позволяет не только оценить достоверность, но и улучшить качество планирования. Это объясняется тем, что в ходе проверки исследуют параметры плановых показателей и качество исходных данных для их составления, выявляют типичные ошибки планирования, которые можно исключить или минимизировать в будущем.

Организация самостоятельно разрабатывает систему управленческого учета и модель бюджетирования, поэтому универсальной методики проверки операционных планов на корректность не существует. Тем не менее, есть несколько основных способов контроля, которые можно применить к большинству предприятий. К ним относятся:

– проверка исполнения подразделениями требований регламента бюджетирования;

– контроль соблюдения действующих норм и лимитов расходов;

– логический контроль показателей операционных планов;

– контроль соблюдения взаимосвязей между бюджетами [1].

В каждой организации, практикующей бюджетирование, имеются регламенты или положения, регулирующие бюджетный процесс. В них прописаны плановые показатели, предоставляемые подразделениями компании;

статьи затрат, закрепленные за каждым подразделением, а также описан процесс согласования и утверждения оперативных планов. Под контролем соответствия регламентам бюджетирования подразумевается оценка соблюдения в предоставляемых операционных планах подразделений требований регламентирующих документов по процессу составления плановых бюджетных показателей [1].

Контроль соблюдения норм и лимитов означает проверку соответствия планов подразделений действующим на момент составления бюджетов лимитам и нормам по отдельным статьям затрат.

Логический контроль реалистичности операционных планов заключается в анализе показателей доходов и расходов бюджета подразделения на соответствие плановых показателей фактическим результатам прошедших периодов, соблюдения коэффициентов сезонности и эластичности покупательского спроса.

Контроль соблюдения взаимосвязей между бюджетами состоит из проверки включения в планы подразделений доходов и расходов, которые связаны с реализацией планов отдельных подразделений и планов развития компании в целом.

На этапе контроля соответствия операционных планов подразделений бюджетным регламентам проверяют:

– полноту заполнения бюджетных форм по доходам и расходам подразделения;

– наличие всех количественных и суммовых показателей по разделам и строкам операционного плана подразделения;

– наличие утвержденных регламентами расшифровок по отдельным статьям операционного бюджета подразделения;

– наличие подписей сотрудников подразделения, ответственных за составление его операционного бюджета [2].

Выполнение указанного перечня со стороны бюджетного контролера позволяет оперативно выявить недостатки в составлении операционных планов подразделений, избежать потерь времени на дальнейшую проверку их недостоверных бюджетов [3].

Рассмотрим методологию использования этих контрольных процедур с практической точки зрения на примере ООО «БизнесФорвард».

Ежемесячно подразделения организации подготавливают оперативный план по доходам и расходам на предстоящий месяц. Планово-экономический отдел обрабатывает поступившие заявки: проверяет на корректность и соответствие годовым бюджетам и подготавливает консолидированную форму бюджета движения денежных средств (БДДС), бюджета доходов и расходов (БДР), бюджета по балансовому листу (ББЛ) и отчет по чистой прибыли центров финансовой ответственности (ЦФО). Готовые бюджеты направляются на утверждение генеральному директору. Генеральный директор организации, при необходимости, вносит корректировки в бюджет либо, при отсутствии замечаний, утверждает его. После утверждения бюджета сотрудник планового-

экономического отдела вносит данные в программу «Казначейство», для установки лимитов платежей на предстоящий месяц.

На рисунке 1 представлен процесс подготовки и утверждения оперативных планов ООО «БизнесФорвард».

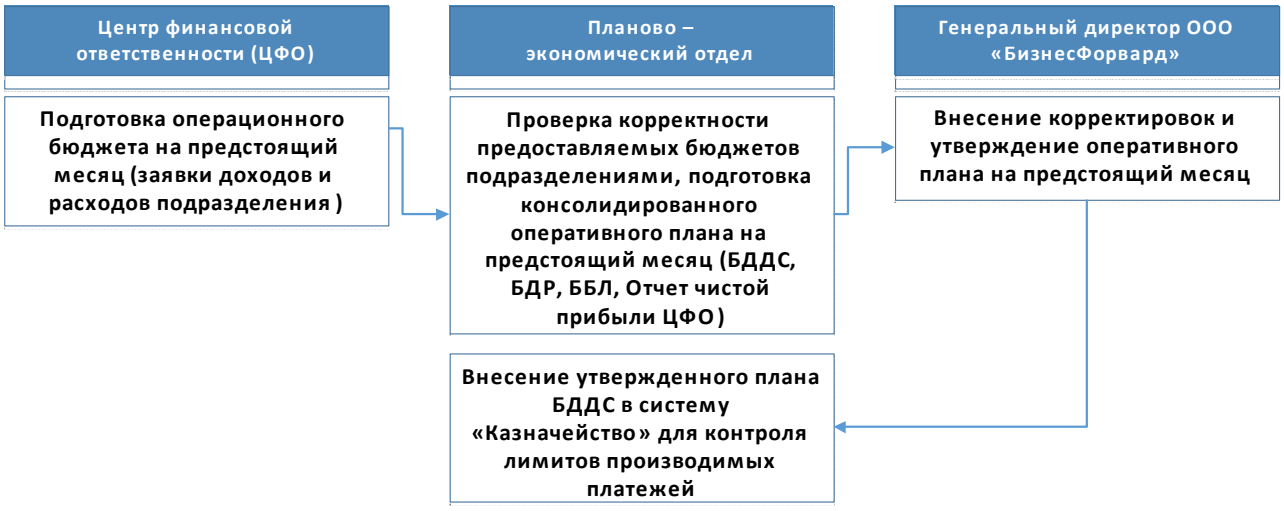


Рисунок 1 – процесс подготовки и утверждения оперативных планов

Для реализации контрольных процедур в ООО «БизнесФорвард» предлагается внедрить матрицу проверки полноты операционных планов (таблица 1). С ее помощью можно проверить отсутствие или необоснованное присутствие показателей доходов, расходов и потребности в финансировании каждого из подразделений при подаче ими операционных планов [1].

Таблица 1 – Матрица проверки операционных планов поданных подразделениями ООО «БизнесФорвард»

Подразделения	Доходы по операционной деятельности	Расходы по операционной деятельности	Потребность в финансировании заемными средствами
Консалтинг			
Административно-управленческое подразделение		+	
Финансово-экономическая служба	+		+
Бухгалтерия	+	+	
Служба экономической безопасности		+	
Управление информационными технологиями			
Отдел системных администраторов	+	+	
Отдел программистов	+	+	
Юридический отдел			
Юридический отдел	+	+	
Коммерческий отдел			

Отдел продаж	+	+	+
Служба маркетинга			
Служба персонала			
Отдел по подбору и обучению персонала	+	+	

Для более детальной проверки полноты отражения затрат в операционных планах подразделений, предлагается использовать матрицу планирования (таблица 2).

Таблица 2 – Матрица планирования по группам затрат для подразделений ООО «БизнесФорвард»

Группа затрат	**Консалтинг**	**Коммерческий отдел**	**Управление ИТ**	**Юридический отдел**	**Служба персонала**
Коммерческие расходы	+	+			
Заработная плата	+	+	+	+	+
Налоги	+				
Аренда и амортизация	+		+		
Содержание зданий и сооружений	+				
Обеспечение безопасности	+				
Охрана труда и промышленная безопасность	+				+
Содержание оборудования и транспорта	+	+			
Социальная сфера	+				+
Финансовые расходы	+				
Информационные технологии			+		
Услуги связи		+	+		
Офисные расходы	+	+	+	+	+

Внедрение процедуры контроля операционных планов подразделения на соответствие действующим нормам затрат позволяет оценить, насколько планы расходов подразделения соответствуют утвержденным лимитам [4].

Также, для более детального контроля оперативных планов, предлагается использовать таблицу норм и лимитов расходов по статьям затрат (таблица 3). Лимиты утверждаются при подготовке годового бюджета, и могут пересматриваться раз в квартал, с учетом инфляции и изменения направления деятельности подразделения. Операционные планы подразделений по указанным статьям затрат должны полностью соответствовать нормативным значениям.

Таблица 3 – Нормы и лимиты расходов ООО «БизнесФорвард»

Статьи затрат	**Консалтинг**	**Коммерческий отдел**	**Управление ИТ**	**Юридический отдел**	**Служба персонала**
Связь мобильная	4 600	1 050	2 400	1 700	500
ГСМ	4 850	4 600	3 400	2 900	-
Почтовые расходы	1 000	1 500	-	1 000	-
Канцелярия	1 340	4 700	1 340	1 340	1 340
Аренда парковки	1 800	1 200	1 800	-	-

Логический контроль обоснованности операционных планов подразделений включает оценку:

– соответствия динамики (темпов роста) плановых показателей доходов и расходов подразделения фактическим результатам за прошедший отчетный период;

– соответствия структуры плановых статей доходов и расходов подразделения их фактической структуре за прошедший отчетный период;

– соответствия относительных показателей (маржинальный доход, уровень операционных расходов и др.) аналогичным показателям прошедшего отчетного периода;

– наличия в операционных планах подразделений влияния фактора инфляции;

– соответствия темпов роста переменных затрат подразделения темпам роста реализации продукции [5].

От того, насколько изначально реалистичны бюджетные планы подразделений компании, впоследствии будет зависеть исполнимость всего бюджета. Чтобы не пересматривать принятый на год бюджет, контроль достоверности исходных данных должен быть одним из обязательных этапов бюджетирования. Необходимо проверить, все ли показатели учтены при планировании, соблюдены ли установленные лимиты и нормы, а также убедиться в обоснованности прогнозируемых доходов и расходов.

Список использованных источников

1. Гребенников, А.В., Проверка операционных планов, заявленных подразделениями [Текст]: Журнал «Планово-экономический отдел»; вып.1 / Гребенников А.В – М.: Профессиональное издательство, 2019 – 24-31 с.

2. Яковлева, И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике [Текст]: Журнал «Справочник экономиста»; вып.5 / И.Н. Яковлева. – М.: Профессиональное издательство, 2015 – 336 с.

3. Нан-Хоо О. С. Бюджетирование: основные проблемы постановки в российских компаниях [Текст] // Инновационная экономика: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). – Казань: Бук, 2015. – 89-90 с.

4. Живаева, Т.В. Проблемы внедрения бюджетирования на предприятии // Молодежь и наука: сборник материалов X Юбилейной Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, посвященной 80-летию образования Красноярского края. – 2014. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://conf.sfu-kras.ru/sites/ mn2014/index.html.

5. Приходько, Е.А. Проблемы разработки и внедрения бюджетирования в организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. –2012. – № 3 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/ 2012/03/458.

УДК 502.55:622.8

Анализ промежуточных результатов повышения рациональности природопользования за счет изменения системы платы за негативное воздействие на окружающую среду

к.т.н Златицкая Ю.А. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Работа посвящена анализу промежуточных результатов повышения рациональности природопользования на горных предприятиях за счет изменения системы платы за негативное воздействие на окружающую среду.

Ключевые слова: рациональное природопользование, система платы, федеральный закон, горное предприятие, выбросы, сбросы, отходы, технологии.

Стимулирование рационального недропользования со стороны государства и общества вступает в противоречие с коммерческими интересами недропользователей. При этом степень деградации окружающей среды Кемеровской области весьма существенна, особенно в пределах Кузнецкой котловины, и исторически совпадает с ареалом расселения населения. Поэтому сохранение относительно благоприятной среды важно для жизни людей как биологических объектов и как трудовых ресурсов. Повышенный уровень профессиональных заболеваний, отток населения, смертность в будущем способны привести к проблемам для горных предприятий связанных с нехваткой квалифицированных кадров. В настоящее время, была сделана попытка изменить особенности современного природопользования стимулировав внедрение новых наилучших природоохранных технологий, снижающих потенциальную угрозу окружающей среде посредством трансформации системы платы за негативное воздействие на окружающую среду (Федеральный закон №219-ФЗ от 21.07.2014 [1]). Кроме того одной из основных проблем препятствующей эффективному воздействию на природопользователя было отсутствие, возможности автоматически контролировать выбросы и сбросы предприятий и выявлять конкретного причинителя вреда. Для стимулирования недропользавателей применять новые наилучшие природоохранные технологии и предотвращать последующую деградацию окружающей среды закон предусматривал поэтапное внедрение мероприятий вплоть до 2020 г.

Со времени принятия Федерального закона № 219-ФЗ от 21.07.2014 Правительство на федеральном и региональном уровнях периодически проводило совещания о ходе его реализации и до середины 2017 г. серьезной критики не было, так как на этом этапе работа носила в основном технический характер систематизации предприятий. Однако на заседании в Совете Федерации 28.09.2017 председатель экологического комитета нижней палаты парламента ОВ. Тимофеева заявила, что реализация закона о наилучших доступных технологиях сорвана, так как сроки его исполнения этап затягивались. С января 2018 года на объектах I категории, должны были быть установлены автоматические средства

измерения и учета количества выбросов и сбросов поллютантов, что не произошло потому, что не были подготовлены подзаконные акты.

Для ликвидации проблемы с недостатком регулирования систем автоматизированного контроля, являющихся основой для будущего взимания платы за негативное воздействие на окружающую среду, был принят Федеральный закон от 29 июля 2018 г. N 252-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и статьи 1 и 5 Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в части создания систем автоматического контроля выбросов загрязняющих веществ, сбросов загрязняющих веществ» [3].

Согласно его положениям природопользователям планируется предоставить значительный срок установления аппаратуры для контроля за загрязнениями – 4 года со дня получения комплексного экологического разрешения, заявки на которые первая группа крупных предприятий должны подать до 2022 года, прочие – до 2025 года, а срок оснащения всех загрязнителей автоматическими приборами учета выбросов отодвигается до 2029 года, а отсутствие подобной системы контроля делает экономические положения закона, в части изменения нормативов платы, невозможными к применению.

С 1 января 2019 года согласно Закона № 219-ФЗ вводятся следующие обязательные документы для объектов:

I категории – комплексное экологическое разрешение;

II категории – декларация о воздействии на окружающую среду;

III категории – отчетность о выбросах вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух и отчетность об образовании, использовании, обезвреживании, размещении отходов;

I, II и III категории: программа производственного экологического контроля, отчет об организации и о результатах осуществления производственного экологического контроля; паспорта отходов; ежегодная статотчетность по форме № 2-ТП (отходы для I и II категории), (отходы, водхоз для III категории); декларация о плате за негативное воздействие на окружающую среду; первичная учетная документация; отчет об организации и о результатах осуществления производственного экологического контроля; инвентаризация источников негативного воздействия на окружающую среду IV категории – почти полностью освобождаются от разработки природоохранной документации кроме: паспорта отходов, ежегодной статотчетности по форме 2-ТП (отходы) и первичной учетной документации [1].

Комплекс данной документации и способы составления конкретных документов для предприятий являются новыми и потребуют переобучения персонала для их эффективного составления. Но для предприятий благоприятным является то, что закон № 219-ФЗ не предусматривает отмены действия разрешений на выбросы, сбросы и нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, выданных до 1 января 2019 года. Поэтому до вступления в силу новой системы платы за загрязнения с увеличенными

нормативами при расчете ущерба наносимого предприятия соответствующих категорий будут руководствоваться ранее установленными нормативами.

Анализ материалов заседания Совета по вопросам агропромышленного комплекса и природопользования при Совете Федерации Федерального Собрания РФ от 07.12.2018 посвященного реализации Федерального закона № 219-ФЗ, выявило необходимость разработки системы комплексной оценки внедрения наилучших доступных технологий; принятия оставшихся подзаконных и нормативно-правовых актов, устанавливающих нормативы качества окружающей среды, регулирующих порядок оформления и выдачи комплексных экологических разрешений; утверждающих перечень контролируемых стационарных источников и вредных веществ, плана мероприятий по охране окружающей среды направленных на повышение эколого-экономической деятельности предприятий [4].

В результате исполнение закона, который должен способствовать снижению ущерба наносимого окружающей среде откладывается. К 2025 г. предприятия должны будут перейти на наилучшие доступные технологии, при том, что у 25% предприятий природопользования отсутствуют соответствующие технологические процессы и оборудование. Это и должно стать главной целью природопользователей, так например эффективность сжигания угля может быть повышена за счет более сильного его измельчения, что может вдвое снизить объем выбросов для этого требуется разработать и внедрить новое более совершенное оборудование.

Таким образом, для предприятий I категории (в частности горной промышленности), в ближайшее время существенных изменений в части оплаты вреда наносимого окружающей среде не произойдет, но если не будет принято в ближайшие 5-10 лет серьезных решений по трансформации собственной деятельности, то к моменту окончания ввода закона № 219-ФЗ в части автоматизированного контроля и повышения нормативов платы (с коэффициентом до 100 за превышение объемов выбросов, сбросов, которые превышают установленные для объектов I категории или за несвоевременное внесение платы), ущерб их собственной хозяйственной деятельности может оказаться критическим.

Список использованных источников

1. О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды»: федеральный закон Российской Федерации от 21.07.2014 №219 – ФЗ // Собрание законодательства РФ». – 28.07.2014. – № 30 (Часть I). – Ст. 4220.

2 Реализация закона о наилучших доступных технологиях сорвана / О.В. Тимофеева // Заседание комитет Государственной Думы по экологии и охране окружающей среды, 28.09.2017г. – URL: http://komitet2-21.km.duma.gov.ru/Novosti-Komiteta/item/13348402.

3 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и статьи 1 и 5 Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в части создания

систем автоматического контроля выбросов загрязняющих веществ, сбросов загрязняющих веществ» Федеральный закон от 29 июля 2018 г. N 252-ФЗ // Российская газета – Федеральный выпуск №7629 (166). – 01.08.2018.

4 В повестке – проблемы реализации Федерального закона №219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты РФ». Законодательное собрание Приморского края, официальный сайт. – 07.12.2018 – URL: http://www.zspk.gov.ru/press-service/press-relizy/286004.

УДК 657.471.12:005.591.43

Оценка затрат на использование аутсорсинга при выполнении бизнес-функций предприятия

Статникова М.С. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Черникова О.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены положительные и отрицательные стороны использования аутсорсинга бизнес-процессов, причины, влияющие на принятие решения о передаче ряда функций на исполнение сторонней организации, а также экономическое обоснование передачи аутсорсингу функций кадрового делопроизводства и расчета заработной платы.

Ключевые слова: аутсорсинг, бизнес-процесс, бизнес-функция, сравнение затрат.

В настоящее время все большее количество партнерств за рубежом строится на аутсорсинговых отношениях. Спектр применения аутсорсинга очень велик – это производство, сфера услуг, финансы, информационные технологии и многое другое.

Целью данного исследования является комплексное рассмотрение положительных и отрицательных сторон применения аутсорсинга при решении вопросов, связанных с рациональным распределением ключевых и второстепенных функций при осуществлении деятельности. Эти проблемы особенно актуальны для малого и среднего бизнеса, функционирующих в условиях жесткой конкуренции и ограниченности ресурсов.

Достаточно часто на заре рождения термина «аутсорсинг» его ассоциировали с широко распространенным понятием «субконтрактинг», считая, что аутсорсинг есть эволюционный путь развития разделения труда. Таким образом, аутсорсинг можно рассматривать как логичное развитие принципов, заложенных в идее разделения труда, при котором часть функций может быть передана внешнему исполнителю с целью их более эффективного исполнения. Наиболее ярким примером является целесообразность деятельности рекламных агентств [1].

Любая компания при передаче даже части второстепенных функций высвобождает «менеджерский ресурс», то есть топ-менеджмент имеет возможность сконцентрироваться на стратегических целях, а не отвлекаться на

решение массы непрофильных вопросов: общение с налоговой инспекцией, закупка оргтехники и канцелярских товаров, повышение квалификации работников и срочный поиск специалистов на место неожиданно уволившихся сотрудников и прочее [3].

Широкое развитие рынка аутсорсинговых услуг было в немалой степени связано с бумом индивидуального предпринимательства в 80-90-е гг. XX века. Отсутствие навыков и специальных знаний у средних и мелких предпринимателей ввиду небольшого штата и ограниченного финансового бюджета способствовало появлению на рынке большого числа узкоспециализированных компаний, предлагающих возможности осуществления непрофильных направлений деятельности предприятий.

Современные условия функционирования организаций в России требуют изменений в подходах к управлению. С переходом к рыночной экономике цель деятельности предприятий кардинально изменилась: с достижения установленных государством необходимых показателей, на обеспечение устойчивости развития и повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

В этих условиях организациям все чаще приходится взаимодействовать с другими участниками рыночных отношений, при этом важной позицией теперь становится создание и сохранение долгосрочных взаимовыгодных партнерских отношений. В условиях возрастающей конкуренции организации вынуждены отказываться от централизованной многоуровневой модели управления бизнесом в пользу более гибких структур. Таким образом, внедрение рыночных отношений во внутреннюю среду компаний повлекло образование нового способа ведения бизнеса – аутсорсинга.

На сегодняшний день применение аутсорсинга становится все более популярным направлением развития бизнеса. Еще несколько лет назад аутсорсинг в наибольшей степени использовался в сфере информационных технологий, то сегодня все больше компаний отдают ему предпочтение в сферах бухгалтерского и кадрового учета, маркетинга, логистики и п. Возможности аутсорсинга велики и могут применяться практически во всех сферах деятельности [1]. Таким образом можно отметить, что развитие аутсорсинга является неотъемлемой частью развития экономики в целом, так как привлечение специалистов узкого профиля для выполнения неосновных, но в то же время немаловажных функций позволяет увеличить конкурентоспособность фирмы, что влечет процесс ускорения развития бизнеса, увеличение доли рынка, сервиса, гарантии качества [2]. Вместе с тем это способствует увеличению оборота, повышению прибыльности и совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

При принятии решения о передачи второстепенных функций бизнеса сторонней организации, предприятие руководствуется несколькими основными причинами [2]. Во-первых, сокращение операционных расходов. Так широкое применение услуг узкоспециализированных фирм как для выполнения отдельных задач, так и целых бизнес-процессов способно обеспечить реальную экономию средств компании.

Во-вторых, возможность концентрации внимания на основном бизнесе. В

большинстве случаев применение аутсорсинга предполагает не только сокращение издержек, но и повышение качества продукции или услуг, и как следствие, повышение конкурентоспособности фирмы на рынке за счет сосредоточения внимания на профильном бизнесе.

Однако стоит иметь в виду факторы, отрицательно влияющие на решение об использовании аутсорсинга и служащие причинами отказа от передачи работ или услуг сторонней организации [2].

При принятии решения о делегировании функций сторонней организации необходимо учитывать негативные стороны. Например, некоторая потеря контроля над собственными ресурсами. Аутсорсер менее управляем, чем структурное подразделение в составе предприятия.

Затем необходимо оценить риски, которые могут возникнуть при принятии решения об использовании аутсорсинг: риск неполучения заказанной услуги, риск получения некачественно оказанной услуги, риск невозможности возврата оплаченных денежных средств в случае ненадлежащего оказания услуги, невозможность или существенная затруднительность отказа от заключенного договора, предъявление исполнителем требований по оплате этапов оказания услуг при фактическом неоказании заказанной услуги, риск увеличения стоимости услуги и предъявления требований о дополнительной оплате, штрафные санкции, убытки, налоговые последствия.

Следует учесть риск утечки информации и возможности появления нового конкурента, использующего опыт и знания компании, передавшей часть своей деятельности аутсорсеру. Для снижения этого риска можно использовать передачу функций разным организациям-аутсорсерам, то есть передавать ограниченный объем информации для использования, а также, необходимо заключать договоры об оказании аутсорсинговых услуг только с добросовестными партнерами, уже хорошо зарекомендовавшими себя на рынке услуг [1].

По мнению большинства авторов статей об аутсорсинге бизнес-процессов [2,3,4] основным преимуществом данного подхода является сокращение издержек на выполнение непрофильных функций в деятельности предприятия.

Для подтверждения или опровержения этой теории проведем расчет затрат на примере передачи бизнес-процесса кадрового делопроизводства и расчета заработной платы. Новокузнецкая компания ООО «Possible Control»* специализируется на предоставлении следующих услуг: бухгалтерский учет, составление отчетности по международным стандартам, юридические услуги, кадровый учет, расчет заработной платы, архивное дело. На официальном сайте компании представлена стоимость услуг в зависимости от штатной численности сотрудников предприятия-заказчика.

Предположим, что три предприятия «Альфа», «Бетта» и «Гамма» планируют заключить договор об оказании услуг сроком на 1 год с ООО «Possible Control» по оформлению текущих кадровых документов и расчету заработной платы.

Таблица 1 – Стоимость кадровых услуг и расчета заработной платы ООО «Possible Control»

Услуги	Численность организации	Стоимость (руб./мес.)
Оформление текущих кадровых документов (помимо ведения кадровых документов включает их хранение и проведение на нашей территории проверок трудовой инспекции)	до 20 чел.	3 000
	от 20 до 50 чел.	250 - 1 человек
	от 50 до 100 чел.	230 - 1 человек
	свыше 100 чел.	200 - 1 человек
Разработка законодательно необходимого комплекта нормативных документов (штатное расписание, положение об оплате труда, премировании и о применении дисциплинарного взыскания, правила внутреннего трудового распорядка, график отпусков, положение о защите персональных данных)	до 20 чел	3 800
	свыше 20	цена договорная
Расчет заработной платы (начисление сумм оплаты труда и отчислений от заработной платы каждого работника, ежеквартальное составление и сдача отчетности в фонд социального страхования, пенсионный фонд России)	до 20 чел.	7 000
	от 20 до 50 чел.	350 - 1 человек
	от 50 до 100 чел.	330 - 1 человек
	свыше 100 чел.	300 - 1 человек

По критерию численности сотрудников предприятие «Альфа» является микропредприятием (15 чел.), «Бетта» - малым (100 чел.) и «Гамма» – средним предприятием (250 чел.). Расчет месячных и годовых затрат при передачи бизнес-процессов на аутсорсинг для каждого предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет месячных и годовых затрат при передаче бизнес-процессов на аутсорсинг

Предприя-тие	Числ., чел	Стоимость оформления текущих кадровых документов			Стоимость расчета заработной платы			Итоговая сумма за услуги		
		за 1 сотрудни-ка, руб.	руб./мес	руб./год	за 1 сотруд-ника, руб.	руб./мес	руб./год	за 1 сотрудника, руб.	руб./мес	руб./год
«Альфа»	15		3 000	36 000		7 000	84 000		10 000	120 000
«Бетта»	100	230	23 000	276 000	330	33 000	396 000	560	56 000	672 000
«Гамма»	250	200	50 000	600 000	300	75 000	900 000	500	125 000	1 500 000

Передача бизнес-процессов кадрового делопроизводства и расчета заработной платы подразумевает экономию денежных средств за счет сокращения численности сотрудников-исполнителей данных бизнес-процессов. Для выполнения кадровых и бухгалтерских функций на микропредприятии достаточно одного сотрудника, для малого предприятия необходимо наличие двух должностных лиц, для малого предприятия – трех. Средняя заработная

плата по Кемеровской области для специалистов по кадровому учету и бухгалтера по расчету заработной платы составляет 33000 руб. Расчет суммы высвобождаемых средств за счет сокращения штата сотрудников для предприятий представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет суммы высвобождаемых средств за счет сокращения штата сотрудников

Предприятие	Численность сотрудников-исполнителей бизнес-процессов	Средняя заработная плата специалистов по региону, руб./мес.	Средняя заработная плата специалистов с учетом отчислений на социальные нужды, руб./мес.	Средняя заработная плата специалистов с учетом отчислений на социальные нужды, руб./год
«Альфа»	1	33 000	39 000	468 000
«Бетта»	2		78 000	936 000
«Гамма»	3		117 000	1 404 000

Далее необходимо сопоставить годовые затраты на исполнение бизнес-процессов силами самого предприятия и при их передаче сторонней организации.

Таблица 4 – Сравнение затрат на выполнение функций аутсорсингом и собственным штатом

Предприятие	численность, чел	Затраты на оказание услуг компании ООО "Possible Control" руб./год	Затраты на заработную плату специалистов в штате предприятия с учетом отчислений на социальные нужды, руб./год	отклонение, руб.
«Альфа»	15	120 000	468 000	348 000
«Бетта»	100	672 000	936 000	264 000
«Гамма»	250	1 500 000	1 404 000	-96 000

Анализ содержания таблицы 4, позволяет сделать вывод о целесообразности применения аутсорсинга кадрового делопроизводства и расчета заработной платы для предприятий с небольшой численностью, для средних, а следовательно, и крупных предприятий выгоднее привлекать к работе сотрудников в собственный штат с фиксированной заработной платой.

Однако, в расчете учтены только прямые затраты на сотрудников. Необходимо так же учесть косвенные затраты, к ним относятся обустройство и содержание рабочих мест, это может быть аренда помещения для работы сотрудников, затраты на оснащение рабочих мест компьютерами, принтерами, канцелярскими товарами и т.д., а также дополнительные социальные льготы для сотрудников: доставку служебным транспортом, дотацию на питание и пр.

К тому же расчет, представленный в таблице 4, будет достоверен в том случае, если передача рассматриваемых функций действительно позволит сократить штат сотрудников. Но как показывает анализ практики заключения договоров ООО «Possible Control» с предприятиями-заказчиками,

ООО «Possible Control» предлагает осуществлять свои услуги в соответствии с представленной в таблице 5 матрицей разделения ответственности.

На основании таблицы 5 можно сделать вывод о том, что полное исключение должностей, отвечающих за расчет заработной платы и кадровое делопроизводство невозможно.

Таблица 5 – Матрица разделения ответственности между предприятием-заказчиком и ООО «Possible Control»

№ п.п	Наименование бизнес-процесса	Исполнение бизнес-процесса	
		предприятием-заказчиком	ООО «Possible Control»
1	ОРГАНИЗАЦИЯ КАДРОВОГО УЧЕТА		
1.1	Ведение штатного расписания		
1.1.1	Составление штатного расписания	+	
1.1.2	Составление штатного расписания в 1С		+
1.1.3	Подготовка приказов об изменении штатного расписания	+	
1.2	Оформление табелей учета рабочего времени		
1.2.1	Ведение табельного учета на предприятии	+	
1.2.2	Ведение табельного учета в 1С		+
1.3	Прием на работу		
1.3.1	Подготовка пакета документов при приеме на работу, ознакомление работника с правилами внутренними нормативными актами	+	
1.3.2	Оформление документов для приема (приказ о приеме на работу, трудовой договор, карточка Т-2)		+
1.3.3	Ознакомление вновь принятого работника с документами о его приеме	+	
1.4	Перевод сотрудников на другую работу		
1.4.1	Подготовка пакета документов для оформления постоянного перевода	+	
1.4.2	оформление документов по постоянным переводам (приказ о переводе, дополнительное соглашение к трудовому договору, карточка Т-2)		+
1.4.3	Подготовка приказа о временном переводе без изменения условий трудового договора	+	
1.4.4	Осуществление перевода (временного/постоянного) в 1С		+
1.5	Увольнение		
1.5.1	Подготовка пакета документов для увольнения (прием заявление, подготовка табеля учета рабочего времени на сотрудника, выдача обходного листа)	+	
1.5.2	Оформление документов по увольнению (приказ об увольнении, выдача трудовой книжки, карточка Т-2)		+
1.6	Отпуск		

Продолжение таблицы 5

1.6.1	Составление графиков отпусков	+	
1.6.2	Ввод графиков отпусков в 1С		+
1.6.3	Контроль исполнения графика отпусков	+	
1.6.4	Прием заявлений на отпуск	+	
1.6.5	Подготовка приказа об отпуске		+
1.6.6	Ознакомление работников с приказом о предоставлении отпуска	+	
1.7	Изменение персональных данных работников		
1.7.1	Прием заявлений, копий документов для подготовки приказа об изменении персональных данных	+	
1.7.2	Подготовка приказа об изменении персональных данных		+
1.7.3	Изменение персональных данных работников в 1С		+
1.7.4	Ознакомление работника с приказом об изменении персональных данных	+	
1.8	Выдача справок, копий документов из личного дела		+
1.9	Больничные листы		
1.9.1	Прием больничных листов о работника	+	
1.9.2	Расчет оплаты больничного листа		+
1.10	Воинский учет		
1.10.1	Ведение учета и отчетности		+
1.10.2	Подготовка приказов по воинскому учету		+
2	ОПЛАТА ТРУДА		
2.1	Расчет заработной платы		
2.1.1	Расчет аванса	+	
2.1.2	Составление ведомости на выплату аванса, разнесение по банкам		+
2.1.3	Расчет заработной платы за месяц (учет отработанного времени, расчет премий)	+	
2.1.4	Составление ведомости на выплату заработной платы за месяц, разнесение по банкам		+
2.1.5	Контроль за начислением заработной платы	+	
2.1.6	Осуществление налоговых и иных удержаний из заработной платы		+
2.1.7	Отчисление на социальные нужды		+
2.1.8	Расчет и начисление средней заработной платы (командировка, больничный лист, отпуск и др.)		+
2.1.9	Расчет, планирование, анализ фонда оплаты труда	+	

На основании вышеизложенных доводов можно прийти к заключению, что использование аутсорсингового инструментария на отечественных предприятиях является перспективным и целесообразным с экономической точки зрения. Очевидные преимущества, которые он может принести при тщательном поиске партнеров и заключении грамотных контрактов, позволяет прогнозировать значительное увеличение доли межфирменного

взаимодействия с использованием аутсорсинговых механизмов во многих отраслях народного хозяйства [4]. Развитие аутсорсинга дает шанс создать в России новую и инновационную индустрию, способную интегрировать достижения зарубежных специалистов в информационно-коммуникационных технологиях и других областях для создания собственных высокотехнологичных продуктов и услуг [5].

* В целях сохранения коммерческой информации название предприятия изменено.

Список использованных источников

1. Михайлов, Д.М. Аутсорсинг. Нова система организации бизнеса: учебное пособие / Д.М. Михайлов. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.

2. Аутсорсинг в развитии делового партнерства / Н.К. Моисеева, О.Н. Малютина, И.А, Москвина. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 240 с.

3. Аутсорсинг в России Сценюк А.Ю. Российский Государственный Социальный Университет, 2006.

4. Черникова, О.П. Управление персоналом в условиях аутсорсинга структурных подразделений горнодобывающих компаний // Теория и методы развития интегрированных организационно-производственных структур в условиях экономического кризиса Всероссийская научная сессия: сборник научных трудов. 2010. С. 92-93.

5. Аутсорсинг в России: тенденции и перспективы использования Кузьмина Т.И., Мандрик Н.В. Режим доступа: https://ownerlife.ru/autsorsing-v-rossii-tendentsii-i-perspektivyi-ispolzovaniya/.

УДК 504.06

Экологический аудит как элемент экономического механизма охраны окружающей среды

Стрекалова С.А.[1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет» г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: дано определение экологического аудита, рассмотрена взаимосвязь экологического аудита и социальной ответственности бизнеса, значение экологического аудита в реализации экологических принципов хозяйствования, сформулирован социальный аспект экологического аудита, отражена роль экологического аудита в области охраны окружающей среды.

Ключевые слова: экологический аудит, охрана окружающей среды, экология, социальная ответственность, социально-экологические риски.

В зависимости от объекта аудита выделяют аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, который чаще называют просто «аудит», и специальные виды аудита, такие как аудит качества, экологический аудит, управленческий аудит, аудит персонала, аудит маркетинга, аудит эффективности и т.д. [1].

В законодательстве РФ определение экологического аудита закреплено в Федеральном законе от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды», согласно которому экологический аудит – это независимая,

комплексная, документированная оценка соблюдения субъектом хозяйственной и иной деятельности требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и подготовка рекомендаций по улучшению такой деятельности.

Российское экологическое федеральное информационное агентство (РЭФИА – государственное учреждение при Министерстве природных ресурсов и экологии РФ, созданное 21.04.1994 г.), которое является официальным агентом Минприроды РФ по массовому распространению экологической информации, определяет понятие экологического аудирования как ревизию, оценку экологического риска, управленческий инструмент проведения нерегламентированной проверки предприятия изнутри его и за его пределами с точки зрения наблюдения экологического законодательства и технических требований по защите окружающей среды [2].

Обобщая перечисленные определения понятия «экологический аудит», можно констатировать, что это систематизированный процесс получения, изучения и оценки экологической информации об объекте аудита на основе осуществления независимой вневедомственной проверки его соответствия или несоответствия определенным критериям.

В широком понимании экологический аудит – это инструмент управления предприятием с помощью которого оценивается эколого-экономическая эффективность управления.

Целью экологического аудита является выражение мнения о соответствии деятельности хозяйствующего субъекта в области природопользования, охраны окружающей среды, обеспечения техногенной, энергетической и экологической безопасности, защиты от чрезвычайных ситуаций техногенного характера требованиям нормативов и нормативных документов, международных стандартов и о достоверности государственной статистической и финансово-бухгалтерской отчетности при осуществлении указанной выше деятельности.

Экологический аудит непосредственно коррелирует с социальной ответственностью бизнеса. Представление о социальной роли бизнеса стало формироваться в 1950-1960-е гг. Именно в этот период появляются отдельные научные работы и исследования в области экономики, в которых говорилось об ответственности компаний за внеэкономические последствия своей деятельности.

В дальнейшем активные общественные выступления в 1970-1980-е гг., развитие экологического движения и движения потребителей (консьюмеризм), активизация профсоюзного движения оказали существенное давление на промышленные компании и корпорации в целях гуманизации их деятельности по отношению к сотрудникам и окружающей среде.

С опубликованием в октябре 2010 г. Международного стандарта ИСО 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» в развитии социальной ответственности начался новый этап. Ранее проявляемые инициативы фокусировали внимание заинтересованных сторон, прежде всего, на корпоративной социальной ответственности, тогда как принятие указанного стандарта распространило идеи по социальной ответственности не только для компаний, непосредственно занимающихся бизнесом, но и для организаций

госсектора.

В условиях современного международного рынка коммерческому успеху компании в значительной степени способствует должное информирование всех заинтересованных лиц о предпринимаемых ею усилиях в области улучшения экологии и охраны окружающей среды.

Эффективность деятельности компании в области охраны окружающей среды – один из основных критериев, по которой производится оценка корпоративной социальной ответственности в условиях международного рынка. В стандарте ИСО 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» отмечается, что экологическая ответственность – необходимое условие выживания и процветании людей, именно поэтому она стала важным аспектом социальной ответственности.

В соответствии с идеологией стандартов ИСО серии 14000 недостаточно оценить последствия только от производства той или иной продукции или оказания услуг, необходимо учитывать воздействие на биосферу, оказываемое на всех этапах жизненного цикла – от добычи сырья до утилизации отходов произведенной продукции. Помимо этого, ими разрабатываются собственные кодексы и своды правил экологически и социально ответственного поведения и становится традиционной практика, когда публикуются не только социальные, но и отдельные экологические отчеты.

Экологический аудит имеет первостепенное значение реализации экологических принципов хозяйствования, предусмотренных стандартом ИСО 26000:2010 и как следствие – в подтверждении корпоративной социальной ответственности компании, так как его проведение укрепляет уверенность, как клиентов компании, так и ее партнеров в том, что:

– руководство данной компании взяло на себя четкие обязательства придерживаться декларируемых положений экологической политики;

– в структуру компании заложен механизм постоянного совершенствования мер по охране окружающей среды;

– в компании соблюдаются все законодательные нормы в области экологии.

Теория экологического аудита как элемента экономического механизма охраны окружающей среды претворяется практически в проверяемые при экологическом аудите темы и вопросы, связанные организацией рационального природопользования, например:

– политика предприятия в области охраны окружающей среды – соответствует ли она его деятельности, выпускаемой продукции или оказываемым услугам, какие конкретные обязательства включаются в осуществление экологической политики, является ли экологическая политика частью его социальной политики;

– налогообложение при природопользовании – правильно ли рассчитывается плата за пользование природными ресурсами, за выбросы загрязнений в атмосферу и за сбросы загрязняющих веществ в водоемы, за сверхлимитные загрязнения; открыта ли информация об этом для трудового коллектива, для населения, для органов местного самоуправления, для

экологических и иных общественных организаций, для средств массовой информации;

– управление экологическими рисками – осуществляется ли управление рисками в процессе деятельности предприятия по обеспечению техногенной и экологической безопасности; соответствует ли эта деятельность установленным нормам и правилам; как выявляются, учитываются ли вероятности возникновения аварий и катастроф [3].

Социальный аспект экологического аудита проявляется и в его общественной значимости – как источника информации о соответствии деятельности предприятий экологическим требованиям, которая необходима населению, проживающему в зоне воздействия аудируемых объектов.

Бизнес создается для извлечения прибыли, но он реализуется не в вакууме, а в определенной среде и при определенных обстоятелствах, и может быть успешным только при четких и понятных правилах игры. С социальной точки зрения реализация приоритетных направлений структурной перестройки государства должна сопровождаться расширением и улучшением качественных параметров занятости и условий труда, повышением реальных доходов и квалификации работающего населения, ростом благосостояния граждан, качеством и доступностью жилищного строительства и услуг ЖКХ, эффективным здравоохранением, оздоровлением окружающей среды на основе современных экологически чистых технологий.

Экологический аудит позволяет организации:

– оценить и продемонстрировать ее вклад в решение социально-экологических проблем не только на уровне самого предприятия, но и на уровне города, региона, на федеральном уровне;

– понять, в какой мере организация следует общественным целям и ценностям, с которыми она солидаризуется, оценить степень достижения некоммерческих целей организации путем систематичного и регулярного мониторинга ее деятельности и взглядов представителей различных групп интересов, имеющих отношение к ее деятельности [4].

Отрицательное экологическое воздействию на окружающую среду как социальная реальность, неизбежно ставит задачу распознавания социально-экологических рисков.

Социально-экологический риск есть объективное явление, которое принято оценивать как вероятность наступления неблагоприятного события с точки зрения воздействия на окружающую природную и социальную среду. Это количественная мера опасности. Общество, люди, работники предприятий вынуждены жить в условиях отрицательного социального и экологического воздействия. Система социально-экологического мониторинга и экологического аудита позволяет диагностировать вероятность возникновения экологических рисков и рисков социальных конфликтов и рекомендовать стратегию их преодоления.

Социально-экологические риски являются важнейшим объектом социально-экономических исследований, а социальные последствия экологических катаклизмов дают возможность включить их в сферу интересов

экологического аудита [5].

Список использованных источников

1. Федоренко, И.В., Золотарева, Г.И. Аудит: учебник / И.В. Федоренко, Г.И. Золотарева. – М.: ИНФРА-М, 2016 – 272 с.

2. Экологическое право: учебник для академического бакалавриата / С.А. Боголюбов [и др.]; под ред. С. А. Боголюбова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 281 с.

3. Кузнецов, Л.М. Экологический менеджмент и аудит: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л.М. Кузнецов. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2016. – 328 с.

4. Воронина, Л.И. Аудит: теория и практика: учебник для бакалавров / Л.И. Воронина. – М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 566 с.

5. Боголюбов, С.А. Актуальные проблемы экологического права: монография / С.А. Боголюбов. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 607 с.

УДК 330.322

Анализ факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность ПАО «ГМК «Норильский никель»

Лебеденко Ю.Д.[1]

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Бобошко Д.Ю.[1]

[1] Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», г. Москва, Россия

Аннотация: Предметом исследования выступает ПАО «ГМК «Норильский никель», целью работы является анализ системы факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность горнодобывающих предприятий на примере ПАО «ГМК «Норильский никель». При написании научной статьи применялись метод анализа информации, графический метод. В результате написания были сформированы мероприятия и рекомендации, направленные на повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, горнодобывающее предприятие, внутренние и внешние факторы, анализ финансового состояния.

Для предприятий определенных сфер деятельности применяют различные методики оценки и повышения инвестиционной привлекательности, которые целесообразно было бы использовать в конкретной отрасли. Для предприятий минерально-сырьевого комплекса существует необходимость комбинирования различных методик с целью более точного анализа факторов, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность предприятия [1-2].

Целесообразно выделять внутренние и внешние факторы функционирования предприятия (рисунок 1). К внешним факторам относится среда функционирования предприятия: инвестиционная привлекательность отрасли, региона и страны функционирования предприятия, законодательная база, уровень развития инфраструктуры и мировой рынок. Обзор мировых рынков позволяет оценить слабые стороны конкурентов, открытие новых ниш,

которые может занять предприятие и на основе данного анализа провести модернизацию собственной сбытовой политики.

Внутренние факторы, в свою очередь, целесообразно объединить в группы [4]:

– производственный потенциал,

– финансовая и операционная деятельность,

– инвестиционная и инновационная активность предприятия.

Совокупность данных показателей характеризует целесообразность вложения инвестиций в предприятие. Рассмотрим систему вышеизложенных факторов на примере предприятия.

Рисунок 1 – Система факторов формирования инвестиционной привлекательности предприятия

Одним из факторов инвестиционной привлекательности компании является производственный потенциал предприятия. Предприятие ПАО ГМК «Норильский никель» является крупнейшим производителем никеля, меди, палладия и платины в мире. В таблице 1 отмечены основные виды сырья, которые производит предприятие и динамика их добычи. В 2017 году был отмечен рост всех добываемых металлов, кроме никеля. Снижение в производстве никеля (на 7,9% по сравнению в 2016 г.) было вызвано проводимой реконфигурацией производства. Компанией осуществляется развитие Южного кластера (карьер «Медвежий ручей», «Заполярный», Норильская обогатительная фабрика и др.) [3].

Перед предприятием стоит задача развития Забайкальского и Красноярского краев. Основными особенностями национальных активов, разрабатываемых ПАО «Норильский никель» являются высокая прибыльность (более 1 млрд. долл. США) и обеспеченность запасами (около 20 лет), а также рентабельность EBITDA не менее 40,5%. Предприятие располагает уникальной минерально-сырьевой базой, которая состоит из российских активов:

– Таймырский полуостров (Заполярный филиал);
– Кольский полуостров (АО «Кольская ГМК»);
– Забайкальский край (ООО «ГРК «Быстринское»).

Для предприятия на данном этапе крайне важно сосредоточиться на реконфигурации производственных мощностей. В 2016 году произошло закрытие Никелевого завода, в связи с чем, практически весь никелевый файнштейн перерабатывается на Кольской ГМК.

Таблица 1– Производство металлов ПАО «ГМК «Норильский никель», 2015-2017 гг. [3]

Наименование металла	2015	2016	2017
Никель, т, *в том числе*	**266 406**	**235 749**	**217 112**
из российского сырья	220 675	196 809	210 131
Медь, т, *в том числе*	**369 425**	**360 217**	**401 081**
из российского сырья	352 766	344 482	397 774
Палладий, тыс. тр. ун., *в том числе*	**2 689**	**2 618**	**2 780**
из российского сырья	2 575	2 526	2 728
Платина, тыс. тр. ун., *в том числе*	**656**	**644**	**670**
из российского сырья	610	610	650

В области финансовых показателей, «Норникель» ожидает увеличения показателя EBITDA 2018 года на 300 млн. долл. США за счет роста объемов металлов и повышение производительности труда. В соответствии с ранее заявленным планом компания планирует сократить оборотный капитал до 1 млрд долл. США на конец 2018 года, при этом к концу сентября этот показатель оценивался менеджментом на уровне 1,4 млрд долл. США.

Таблица 2 – Ключевые финансовые показатели ПАО «ГМК «Норильский никель» 2016-2017 гг., млн. долл. США. [3]

Показатели	2016	2017	Сальдо,%
Выручка	8259	9146	11
EBITDA	3899	3995	2
Рентабельность EBITDA, %	47	44	-3
Чистая прибыль	2531	2123	-16
Капитальные затраты	1714	2002	17
Свободный денежный поток	1591	-173	-111
Чистый оборотный капитал	455	2149	5x
Чистый долг	4530	8201	81
Выплаченные дивиденды на акцию, долл. США.	7,8	18,8	141

В 2017 году общая выручка выросла на 11% по сравнению с 2016 годом и составила 9,15 млрд. долл. США. Это произошло за счет увеличения цен на металлы, производимых «Норильским никелем», перевода основных

производственных мощностей предприятия полностью на российское сырье, а так же из-за снижения производства никеля и реализации запасов. Показатель доналоговой прибыли (EBITDA) составил почти 4 млрд. долл. США (рост на 2%), за счет увеличения выручки от продаж. Рентабельность по EBITDA, несмотря на сокращение на 3%, остается одной из самых высоких показателей на мировом горно-металлургическом рынке (44%). Как было указано ранее, в компании взят курс на модернизацию производственных мощностей (Кольская ГМК, Быстринский ГОК), вследствие этого произошел рост объема капитальных вложений. В области долговых обязательств, предприятие провело перераспределение долгового портфеля с учетом сниженной процентной ставки, данное мероприятие предоставило возможность сократить расходы на обслуживание долга более чем на 150 млн. долл. В 2017 году предприятию был предоставлен кредит группой международных банков на сумму 2,5 млрд. долл, что повлекло за собой рост долгового показателя.

Таким образом, основные финансовые показатели показывают положительную динамику, которая обусловлена, принятыми управленческими решениями.

В сфере операционной деятельности предусмотрены мероприятия, которые направлены на совершенствование процесса планирования проведения работ по добыче сырья, росту «сквозного» извлечения добываемых ресурсов и оптимизацию объема незавершенного производства. Программа повышения эффективности операционной деятельности на предприятии проводится в течение четырех лет (с 2015 года). Основной целью данной программы является рост производительности труда до 15% и увеличение объемов производства до 8%. В рамках первого этапа программы проведены мероприятия направленные на совершенствование технологии производства (использование в производстве техногенного сырья: хвостов, медного шлака, пирротина) и оптимизацию затрат на производство.

Для предприятия «Норильский никель» одной из главных задач остается инновационное развитие собственных производственных мощностей. В процессе выполнения поставленных задач требуется эффективное внедрение инноваций, которые были бы подкреплены инвестициями на краткосрочной и долгосрочной основе. На момент проведения данного исследования был завершен первый этап экологической программы компании и в результате, удалось добиться снижения выбросов диоксида серы от предприятий «Норникеля». Вторая часть программы направлена на структурную модернизацию и реконфигурацию производства конкретно на Медном заводе. Было принято решение о строительстве определенного вида мощностей, которые проводили бы улавливание диоксида серы и нейтрализации серной кислоты (Надеждинский металлургический завод), а также модернизация плавильных мощностей на Медном заводе.

Как было указано ранее, компанией планируется увеличение объемов производства и добычи металлов за счет рудников Талнахского месторождения и «Южного кластера». В 2019 году ожидается принятие инвестиционного решения по данным проектам. Компанией были озвучены планируемый

уровень инвестиций. Затраты на экологические проекты составят 2,3-2,6 млрд. долл. США в год с 2019 по 2022 гг. За этот же период на капитальные расходы планируется инвестировать 10,5-11,5 млрд. долл. США, из которых около 1,5 млрд. долл. будет приходиться на развитие «Южного кластера» и модернизацию мощностей Талнахской обогатительной фабрики. Таким образом, можно отметить, что основные инвестиционные проекты предприятия направлены на модернизацию собственного производственного аппарата, а так же на покрытие и решение проблем, которые были озвучены выше [3].

В процессе написания работы, был сделан обзор основных факторов, влияющих на формирование инвестиционной привлекательности ПАО «ГМК «Норильский никель», отмечены основные особенности управления внутренними факторами инвестиционной привлекательности, дана оценка положения предприятия на мировых рынках металлов. Ввиду всех рассмотренных факторов деятельности компании, целесообразным является внедрение следующих рекомендаций:

– развитие и эффективное использование национальных производственных активов, которыми располагает предприятие и формирование финансовой модели, которая базируется на конкурентных преимуществах данных активов;

– модернизация и реорганизация производственных мощностей, использование высокотехнологичного оборудования, что позволит осуществить создание дополнительной акционерной стоимости;

– внедрение инновационных решений, направленных на цифровизацию операционной деятельности, а также проектов касающихся экологической безопасности.

Данные мероприятия позитивно отразятся на инвестиционной привлекательности компании и поспособствуют формированию позитивного инвестиционного климата не только предприятия, но и отрасли народного хозяйства.

Список использованных источников

1. Бобошко, Д.Ю. Определение ценности для акционеров непубличных компаний в концепции ценностно-ориентированного менеджмента // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 8. С. 2.

2. Валяйкина, Т.П., Бобошко, Д.Ю. О влиянии российского корпоративного и налогового законодательства на инвестиционную активность металлургических предприятий // Сталь. 2011. № 7. С. 102-106.

3. Годовой отчет ПАО «ГМК «Норильский никель» за 2017 год.

4. Инвестиции : учебник для вузов / под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал.ун-та, 2016. – 543 с.

5. Пешкова М.Х., Шульгина О.В. Современные методы оценки инвестиционной привлекательности компаний минерально-сырьевого комплекса. 2015// [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennye-metody-otsenki-investitsionnoy-privlekatelnosti-kompaniy-mineralno-syrievogo-kompleksa.

УДК 338.2

Практические аспекты управления деловой активностью организации в условиях ООО «НОРДКОМ»

Юдина С.Ю. [1]

Научный руководитель к.э.н. Шипунова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк Россия

Аннотация: в статье рассматриваются практические аспекты управления деловой активностью ООО «НОРДКОМ», даются рекомендации по ее совершенствованию.

Ключевые слова: деловая активность, управление деловой активностью, хозяйствующий субъект.

Во избежание кризисных явлений в производственно – финансовой деятельности, каждому предприятию для обеспечения устойчивого экономического роста нужно развивать деловую активность, которая призвана способствовать минимизации риска неудач в условиях экономической нестабильности и конкуренции. Понятие деловой активности достаточно широкое и охватывает практически все аспекты работы предприятия.

Как известно, эффективность деятельности организации во многом определяется стратегией развития. Выбор альтернативной стратегии должен основываться с учетом ряда условий, в числе которых конкуренция, инфляция, экономическая политика государства, особенности национальной экономики, возможности компании.

Стратегия компании определяет ее деловую активность, в результате которой формируется определенный уровень платежеспособности, финансовой устойчивости, доходности и т. д.

Деловая активность характеризует результаты работы предприятия по отношению к объему вложенных и потребленных ресурсов.

ООО «Нордком» – неотъемлемый участник процесса дальнейшего экономического развития Сибирского и Дальневосточного федеральных округов.

Компания начала свою работу в январе 1998 г. Стремление руководства ООО «Нордком» направленное, на развитие бизнеса, позволило обществу занять достойное место на отечественном рынке металлов и в короткие сроки завоевать не только доверие среди потребителей, но и создало имидж надежного партнера среди российских поставщиков, таких как: ОАО «ЗСМК», ОАО «НКМК», ОАО «Амурметалл», ОАО «Нмз. им. Кузьмина», ОАО «НТМК», ОАО «Носта», ОАО «АМЗ», ОАО «ММК», ОАО «ГМЗ», ОАО «ИСПАТ КарМет».

ООО «Нордком» постоянно расширяется ассортимент, размеры и виды продукции, а также перечень дополнительно предоставляемых услуг (формирование вагонов до 10-12 позиций) разбивка пачек, доставка, резка.

В настоящее время ООО «Нордком» входит в число лидеров по обеспечению предприятий сортовым металлопрокатом и стремиться к дальнейшему развитию в поставках более широкого спектра металлопродукции и его объемов.

Таблица 1 – Показатели деловой активности ООО «НОРДКОМ» в 2015-2017 гг.

Показатель	Формула	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютный прирост	
					2016/ 2015	2017/ 2016
Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	КобА=В/Аср	3,87	3,64	1,97	-0,22	-1,67
Период оборота активов, дней	ТобА=360/КобА	93,06	98,78	182,72	5,72	83,94
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборотов	КобК=В/Кср	77,29	65,55	28,90	-11,74	-36,64
Период оборота собственного капитала, дней	ТобК=360/КобК	4,66	5,49	12,46	0,83	6,96
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	КобЗ=С/Зср	25,11	17,86	7,83	-7,25	-10,03
Период оборота запасов, дней	ТобЗ=360/КобЗ	14,34	20,15	45,96	5,82	25,80
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	КобДЗ=В/ДЗср	6,21	6,15	2,84	-0,06	-3,30
Период оборота дебиторской задолженности, дней	ТобДЗ=360/КобДЗ	58,00	58,57	126,67	0,58	68,10
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	КобКЗ=С/КЗср	19,78	16,79	8,13	-2,99	-8,66
Период оборота кредиторской задолженности, дней	ТобКЗ=360/КобКЗ	18,20	21,44	44,27	3,24	22,83
Фондоотдача основных средств, руб.	ФО=В/ОСср	68,43	31,15	28,09	-37,28	-3,06
Операционный цикл, дней	ОЦ=ТобЗ+ТобДЗ	72,34	78,73	172,63	6,39	93,90
Финансовый цикл, дней	ФЦ=ТобЗ+ТобДЗ-ТобКЗ	54,13	57,29	128,36	3,15	71,07

Исходя из представленных в таблице 1 данных, можно сделать следующие выводы:

Показатель оборачиваемости активов позволяет оценить интенсивность использования организацией имеющихся в ее распоряжении активов. Период оборота активов в 2015 г. составил 93,06 дней (3,87 об.); в 2016 г. – 98,78 дней (3,64 об.); в 2017 г. – 182,72 дней (1,97 об.). В 2016 г. по сравнению с 2015 г. отмечается увеличение периода оборота (негативная тенденция) на 5,72 дней. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. имело место увеличение периода оборота, что свидетельствует о снижении интенсивности использования активов. Изменение составило 83,94 дней.

Показатель оборачиваемости собственного капитала позволяет оценить интенсивность использования организацией собственных средств. Период оборота собственного капитала в 2015 г. составил 4,66 дней (77,29 об.); в 2016 г. – 5,49 дней (65,55 об.); в 2017 г. – 12,46 дней (28,9 об.). В 2016 г. по сравнению с 2015 г. отмечается увеличение периоде оборота (негативная тенденция) на 0,83 дней. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. имело место увеличение периода оборота, что свидетельствует о снижении интенсивности использования собственного капитала. Изменение составило 6,96 дней.

Показатель оборачиваемости запасов позволяет оценить эффективность управления запасами. Период оборота запасов в 2015 г. составил 14,34 дней (25,11 об.); в 2016 г. – 20,15 дней (17,86 об.); в 2017 г. – 45,96 дней (7,83 об.). В 2016 г. по сравнению с 2015 г. отмечается увеличение периода оборота (негативная тенденция) на 5,82 дней. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. имело место увеличение периода оборота, что свидетельствует о снижении эффективности управления запасами, а так же о возможном наличии залежалых запасов. Данный показатель очень важен, так как в каждом обороте запасов заложена прибыль организации. Изменение составило 25,8 дней.

Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет оценить скорость ее погашения. Период оборота дебиторской задолженности в 2015 г. составил 58 дней (6,21 об.); в 2016 г. – 58,57 дней (6,15 об.); в 2017 г. – 126,67 дней (2,84 об.). В 2016 г. по сравнению с 2015 г. отмечается увеличение периода оборота (негативная тенденция) на 0,58 дней. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. имело место увеличение периода оборота, что свидетельствует о снижении эффективности сбора дебиторской задолженности, что влечет за собой дополнительное привлечение средств в оборот. Кроме того, организация несет дополнительный риск, связанный с невозвратом задолженности. Изменение составило 68,1 дней.

Показатель оборачиваемости кредиторской задолженности позволяет оценить величину отсрочки, которая предоставляется рассматриваемой организации. Период оборота кредиторской задолженности в 2015 г. составил 18,2 дней (19,78 об.); в 2016 г. – 21,44 дней (16,79 об.); в 2017 г. – 44,27 дней (8,13 об.). В 2016 г. по сравнению с 2015 г. отмечается увеличение периода оборота (негативная тенденция) на 3,24 дней. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. имело место увеличение периода оборота, что свидетельствует о снижении скорости погашения задолженности, что может привести к неплатежеспособности. Изменение составило 22,83 дней.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. отмечено снижение фондоотдачи. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. отмечено снижение фондоотдачи, что в целом свидетельствует о снижении эффективности использования основных средств. Но, так же это может быть связано с приобретением (модернизаций) оборудования, в результате чего произошло увеличение их стоимости.

Увеличение длительности операционного цикла в 2016 г. по сравнению с 2015 г. следует оценивать отрицательно. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. операционный цикл увеличился на 93,9 дней. Данный показатель показывает

интервал времени от передачи запасов в производство до возврата денежных средств за отгруженную продукцию.

Увеличение длительности финансового цикла в 2016 г. по сравнению с 2015 г. следует оценивать отрицательно. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. финансовый цикл увеличился на 93,9 дней. Данный показатель отражает отрезок времени, за который собственные оборотные средства делают полный оборот.

Наиболее важной рекомендацией по совершенствованию деятельности предприятия ООО «НОРДКОМ» является улучшения ситуации по дебиторской задолженности.

Для устранения выявленных проблем необходимо разработать алгоритм управления деловой активностью, на основании использования которого будет предложен комплекс мероприятий по укреплению финансового состояния исследуемый компании.

Введем следующие обозначения:

ДЗ – дебиторская задолженность;

КЗ – кредиторская задолженность.

На рисунке 1 представлен алгоритм управления деловой активностью, который показывает выход к увеличению денежного потока и ликвидности предприятий за счет сокращения кассового разрыва путем снижения дебиторской задолженности, либо увеличения кредиторской задолженности, если не соблюдено следующие условие: $\frac{ДЗ}{КЗ} \leq 1$.

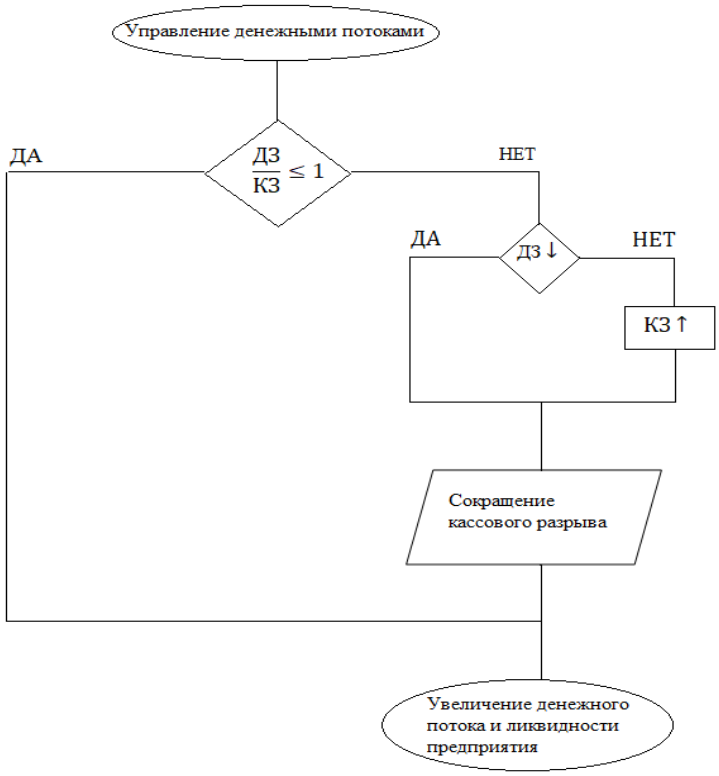


Рисунок 1 – Алгоритм управления деловой активностью предприятия

Слишком большой размер дебиторской задолженности влечет за собой торможение дальнейшего финансово-хозяйственного процесса.

Решая вопрос ликвидации дефицита денежных средств (отрицательного денежного потока), который с большой вероятностью может возникнуть в будущем, необходимо уделить особое внимание управлению дебиторской и кредиторской задолженностями.

Для реализации алгоритма, представленного на рисунке 1, предлагается 3 варианта мероприятий по снижению и предотвращению роста дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятии. Необходимо конкретно рассмотреть каждый способ и выбрать наиболее подходящий на примере предприятия ООО «НОРДКОМ».

1. Сокращение объема дебиторской задолженности за счет введения штрафных санкций за несвоевременную оплату оказаной услуги.

В рамках этого мероприятия предлагается рассмотреть установление штрафов за несвоевременную оплату услуг. Установка штрафов в договоре за несвоевременную оплату предусмотрено в Гражданском кодексе, и это не будет являться нарушением. Но при этом покупатель будет заинтересован оплатить услугу как можно раньше. Лучше установить это как угрозу, а именно: «Продавец (другое лицо договора) имеет право выставить или не выставить неустойку в размере 1% за каждый день просрочки платежа. Но не более 10% от суммы договора».

Известно, что:

– средний срок просрочки платежа составляет 5-10 дней (за среднее берем 7,5 дней);

– 5% от суммы дебиторской задолженности (за 2016 год составила 151461 тыс. руб.) не уплачивается после 30 дней (положенного срока);

Назначение штрафных санкций = Ставка х Долг х Дни Проср.

Таким образом получаем: 0,01*151461*0,05*7,5=568 тыс. руб.

В следующем пункте представлена структура регламента определяющего мероприятия выполняемые различными должностными лицами компании, в рамках единого процесса контроля и взыскания дебиторской задолженности.

Сумма просроченной дебиторской задолженности на 31.12.2017 г. составила 16112 тыс. руб. За счет данных мероприятий предполагается ее ликвидация.

2. Уступка долга третьим лицам на основании факторинга.

Для того, чтобы выдать коммерческий кредит, если нет свободных денежных средств, предприятию необходимо где-то перекредитоваться. Рынок кредитных продуктов на сегодняшний день очень разнообразен.

Например, банк финансирует 90% от суммы поставки. Ставка – 9,5% годовых. Отсрочка платежа – 30 дней. Проанализируем эффективность применения факторинга. Стоимость факторинговых услуг определяется как сумма стоимости предоставленного поставщику финансирования и факторинговой комиссии по текущим ставкам банка, к дням в году.

Комиссия за использование факторинговых средств составит:

(151461*0,9*0,095)/365*30= 1064 тыс. рублей.

Предприятие ООО «НОРДКОМ» получило возможность ускорить обороты денежных средств.

Как показывает анализ продуктов кредитного рынка, большинство продуктов могут только смягчить удар образования просроченной дебиторской задолженности, а именно обеспечит отсутствие дефицита оборотных средств, но ни в коем случае не исключить ее.

В результате данного мероприятия предполагается ликвидация просроченной дебиторской задолженности, которая на 31.12.2017 г. составила 27310 тыс. руб.

3. Улучшение соотношения кредиторской и дебиторской задолженности.

Грамотная выстроенная система бюджетирования и ведения платежного календаря, является одним из важнейших инструментов финансового планирования денежных потоков предприятия, обеспечивающий высокий уровень управления его финансовой деятельности.

При разработке и внедрении системы бюджетирования на любом предприятии необходимо учитывать специфику ведения конкретного бизнеса, даже у предприятий, принадлежащих к одной отрасли все может складываться индивидуально.

Было установлено, что в настоящее время на предприятии система бюджетирования и ведения платежного календаря либо вообще отсутствует, либо присутствует как общее стереотипное решение, не привязанное к специфике деятельности.

Список использованных источников

1. Абрютина, М.С. Анализ финансово–экономической деятельности организации: учебник / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2016. – 290 с.

2. Анализ финансово–экономической деятельности организаций: учебник / Н.П. Любушкин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова; Под ред. Н.П. Любушкина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 269 с.

3. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 290 с.

4. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами : учебник / И.А. Бланк – М. : Омега-Л, ООО «Эльга», 2016 – 768 с.

5. Васильева, Л.С. Финансовый анализ организации: учебник / Л.С. Васильева. – М.: Кнорус, 2017. – 544 с.

6. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Накифорова. – М.: Инфра–М, 2015. – 384 с.

УДК 338.2: 622

Оценка эффективности инвестирования в модульную котельную на биотопливе

Фирсова В.А.[1], к.э.н.Черникова О.П.[2]

[1] ТОО «Галицкое», с.Галицкое, республика Казахстан

[2] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Энергосбережение является одной из самых актуальных задач XXI века, от результатов решения которой зависит уровень жизни населения и место нашего общества в ряду развитых в экономическом отношении стран. В данном исследовании рассматривается эксплуатация модульной котельной на биотопливе на примере среднего общеобразовательного учреждения, дается оценка экономической эффективности ее использования.

Ключевые слова: модульная котельная, биотопливо, котёл, система противоточного сгорания, эффективность, экономия.

В настоящее время многие страны выделяют из своих бюджетов значительные суммы на поиск источников и развитие альтернативной энергетики, так как рассчитывают не только экономить традиционные топливные ресурсы, но и привести свою производственно-хозяйственную деятельность в соответствие с требованиями «зеленой экономики» [1].

Котельная на биотопливе предназначена для получения тепловой энергии путем сжигания биологических отходов и передачи ее потребителю посредством нагретого теплоносителя с целью отопления жилых и производственных зданий, а также технологических помещений с температурой теплоносителя 95–115^{0}С. Комплекс котельной представляет собой систему взаимосвязей обеспечения и доставки биотоплива к зданию самой котельной, его хранения и подачи, сжигания и получения тепловой энергии [2].

Котлы на соломе типоряда RM EKOPAL являются современными устройствами, предназначенными для создания тепла для отопительных целей. Они должны работать с принуждённым (насосным) вращением нагревательной воды.

Котел типа RM 40 предназначен для сжигания круглых тюков диаметром 125 ÷ 150 см или прямоугольных параллелепипедов прессованной соломы 80х40х40см и другой биомассы [3,4].

Котлы на соломе типоряда EKOPAL RM являются свариваемой, стальной конструкцией с топкой, выкладываемой огнеупорными материалами.

Отдельные составные элементы котла:

– камера вступительного сжигания, в которую грузятся тюки соломы и в которой наступает процесс газификации соломы;

– камера конечного сжигания соломы, обложена в нижней части огнеупорными материалами, где наступает конечное дожигание газов;

– теплообменник трубочный: выхлопные газы – вода;

– узел надувного вентилятора с регулированным дроссельным клапаном воздуха;

– система управления автоматического процесса сжигания [4,5].

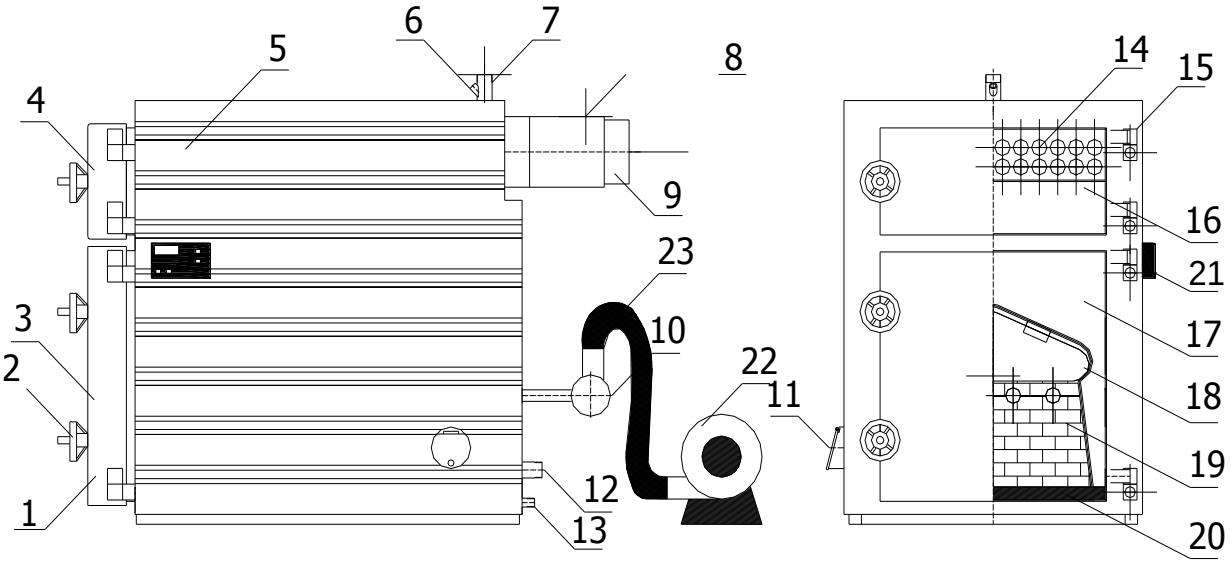


Рисунок 1 – Размещение элементов котла

1 – двери погрузочной камеры;
2 – колоток запирающий двери;
3 – люк для чистки дымохода;
4 – двери камеры теплообменника;
5 – трапецеидальные жести корпуса;
6 – датчик тэмп.выходящей воды;
7 – патрубок выходящей воды;
8 – датчик тэмп. выхлопных газов;
9 – дымопровод;
10 – надувательный коллектор воздуха;
11 – зажигающий камин;
12 – патрубок возвратной воды;
13 – спусковой патрубок;
14 – трубочный теплообменник;
15 – петли дверей;
16 – камера для осаждения золы (у котлов RM 5, 20, 30, 40);
17 – погрузочная камера;
18 – сердечная фасонная деталь;
19 – футеровка задней стены;
20 – изоляция основания;
21 – электронное управление;
22 – надувный вентилятор;
23 – эластичное соединение вентилятора и коллектора [2].

Процесс горения в таком котле происходит следующим образом. Сначала через специальное отверстие зажигается солома, после чего включается система управления, которая запускает вентилятор. Вентилятор подаёт воздух, количество которого автоматически регулируется в зависимости от заданной температуры. Внутри котла воздух делится на 2 потока. Один поток попадает в камеру сгорания соломы и участвует в процессе газогенерации. Второй попадает в камеру сгорания газа для преобразования угарного газа в

углекислый. Всё это так называемая «система противоточного сгорания», которая обеспечивает оптимальные параметры сгорания полученного газа, в результате чего на выходе получается низкое содержание угарного газа в дыму. Воздух, вдуваемый в камеру сжигания соломы, частично противодействует вылету золы, уменьшая её содержание в дымовых газах.

Таблица 1 – Технические данные котла EKOPAL RM40

Параметр	Един.	RM 40
Максимальная тепловая мощность *	кВт	180
Отдача	%	82
Температура выхлоп. Газов - Для номинальной мощности - Для минимальной Мощности	 °Ц °Ц	 250 100
Ёмкость загрузочной камеры	литр	2300
Разовая погрузка соломы - тюки 80x40x40 см - круглые тюки Ø 125 см - круглые тюки Ø 125-150 см - круглые тюки Ø 120-180 см - тюки 180x70x120 см - тюки 250x120x80 см	Шт	 16 1
Ориентировочный расход соломы при максимальной мощности котла	кг/час	55
Максимальное рабочее давление	Бар	0,15
Водная ёмкость котла	литр	1500
Максимальная рабочая температура	°Ц	95
Присоединение нагревательной воды		фланец Ø 108
Требуемая тяга дымовой трубы	Па	40
Вес котла	Кг	4200
Минимальная ёмкость акуммуляционного бака	Литр	10000
Поток массы выхлопных газов при максимальной работе котла	m^3/h	422
Сопротивление по стороне воды (при Δт = 20K)	Мбар	2,4
Класс котла		2

Летом 2019 года, модульную котельную на биотопливе установили в одной из школ Павлодарской области Республики Казахстан, биотопливом этой котельной является солома. Стоимость котла составила 9 419 315 тг. [6].

Всю зиму котельная работала без перебойно. При температуре свыше 30 градусов для обогрева школы котельная тратит около сотни тюков соломы, при более теплой погоде и топлива израсходуется меньше, примерно на 10 тюков.

В режиме работы показатели термометров на узле подачи равны 80 градусов, этого хватает, что бы в кабинетах температура составляла + 21, + 22 градуса, подобную температуру легко удерживают при любой погоде.

Для обеспечения котельной топливом, школа подписала договор с подрядчиком и провела всего одну закупку, этого оказалось достаточным для всего отопительного сезона. По условию договора подрядчик поставляет солому один раз в неделю, так как склад запасов вмещает в себя топлива на 10 дней.

Благодаря новой системе отопления, школе удалось существенно сэкономить на затратах. В прошлом сезоне школу отапливала котельная на

дизельном топливе. За сезон котельная использовала 53 800 литров топлива, общая сумма затрат составляла 7 411 000 тг. В этом сезоне с новой котельной школе понадобилось 265 тонн биотоплива (соломы), общая сумма затрат составила 2 120 000 тг. Такую существенную разницу можно объяснить тем, что уголь и дизтопливо имеют достаточно высокую цену и меняют свою стоимость только в одном направлении – в сторону увеличения. Солома же на сегодняшний день в разы дешевле традиционного топлива [6].

Таблица 2 – Сравнительные показатели за предыдущий сезон

Наименование объекта	Наименование котельных	Затраты на топливо за отопительный сезон	Цена	Общая сумма затраты на топливо
ГУ СОШ №31 п. Ленинский	Котельная на дизельном топливе	53800 литров	137,8тг	7411000,00тг
ГУ СОШ №31 п. Ленинский	Модульная котельная на биотопливе (солома)	265 тонн	8000,00тг	2120000,00тг

Исходя из данных указанных выше, можно сделать вывод что стоимость модульной котельной окупится в общей сложности за 2 отопительных сезона.

На сегодняшний день модульную котельную можно назвать «котельной нового поколения». Такие котельные смогут помочь значительно снизить затраты на отопление государственных или частных помещений. Эффективность использования именно таких котельный очевидна и неоспорима.

Список использованных источников

1. Кузнецова, Д.И., Черникова, О.П. Анализ современных тенденций развития гелиоэнергетики // Инновационный менеджмент и технологическое предпринимательство материалы Всероссийского молодежного научного форума. Новосибирский государственный технический университет Новосибирского областного фонда поддержки науки и инновационной деятельности, НОЦ «Школа современного управления» факультета бизнеса НГТУ. 2015. С. 398-403.

2. Овсянко А., Печников С. Котельные и электростанции на биотопливе [Текст]: – Электронные данные – Санкт-Петербург, Биотопливный портал, 2008.

3. Роддатис, К.Ф. Котельные установки [Текст]: – Электронные данные – М.: Энергия, 1977. – 432 с.

4. Роддатис, К.Ф., Полтарецкий, А.Н. Справочник по котельным установкам малой производительности [Текст]: — Электронные данные – М.: Энергоатомиздат, 1989. – 488 с.

5. Роддатис, К.Ф., Соколовский, Я.Б. Справочник по котельным установкам малой производительности [Текст]: – Электронные данные – М.: Энергия, 1975. – 368 с.

6. Логинов Р. Солома вместо дизеля / Р. Логинов // Звезда прииртышья. 2019.

УДК 330.35

К вопросу об институциональных аспектах оживления экономического роста в российской экономике

к.э.н. Ковалева Е.В. [1], Михайлова Т.А. [1], Цымбалюк М.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В работе рассматриваются некоторые институциональные аспекты оживления экономического роста в российской экономике. Рассмотрены факторы формирования платежеспособного спроса населения, а также основные возможности модернизации экономики РФ.

Ключевые слова: экономический рост, доходы населения, кредитная задолженность, национальные проекты, модернизация, качество жизни, структура экономики.

Современный этап развития общества характеризуется кратно возросшей динамикой изменения институциональной среды, как внешней, так и внутренней. В частности, перед российской экономикой в рамках современных реалий стоит задача уже не макроэкономической стабилизации, а оживления экономического роста.

Конечная цель экономического роста, как известно, – повышение уровня жизни, что конкретизируется в ряде показателей. Таких, например, как увеличение среднедушевых доходов населения, улучшение распределения национального дохода среди различных слоев населения, улучшение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг и др. Для российской экономики в настоящее время представляются важными такие качественные показатели экономического роста, как повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры, модернизация устаревшей технологической базы, а также преодоление зависимости от сырьевого производства (хотя мы уже можем констатировать снижение зависимости экономики от нефтегазовых доходов).

Если факторы предложения (качество, количество природных, трудовых ресурсов степень возрастания основного капитала, совершенствование технологии и техники) – это факторы физической способности к экономическому росту, то факторы спроса – это факторы, от которых зависит реальный экономический рост. Поэтому перед государственным регулированием экономики стоит задача увеличения совокупных расходов и достижения такого уровня эффективного спроса, при котором факторы предложения будут востребованы. При этом факторы спроса, в свою очередь, зависят от политической стабильности, эффективного регулирования, ясного экономического законодательства, благоприятного общественного климата в стране, того, что мы называем общественными институтами.

Экономический рост в 2017 году вышел, как известно, в положительную динамику – 1,4%, после кризиса 2014 г. Прогноз на 2018 год – 1,8%, 2019 г. – 1,3% (понижение роста связано с повышением НДС с 1 января 2019 года от 18 до 20%). В оставшееся два года бюджетной трехлетки планируется достижение 2% в 2020г. Таким образом, отрыв от среднемировых значений (3,1%)

продолжил оставаться значительным. В 2018 г. мировой экономический рост составил 3,7%. Сложность поставленных задач по ускорению экономического роста в настоящее время связана с негативными прогнозами по динамике реальных доходов населения, инфляции, рисками внешней неопределенности, ухудшением внешних экономических условий заимствования, проблемами с доступом на мировые рынки современной техники и технологии.

Тот спрос, который сформировался со стороны населения, мы сейчас не можем характеризовать как вполне эффективный, так как он связан за последние два года с взрывным ростом потребительского и ипотечного кредитования в условиях вялых темпов роста экономики и доходов населения.

Причин, вызвавших рост несколько: эффект «низкой базы», поскольку значительным было «падение» рынка (2014 год); стабилизация экономической ситуации, когда кредиторы и заемщики привыкли к «новой реальности» и стали активно кредитоваться; падение инфляции, снижение ключевой ставки Центральным банком и, как следствие, падение стоимости потребительских кредитов. Как известно, кредит – это и не благо, и не зло. В результате «кредитного бума» активизировался отложенный спрос населения, особенно что касается предметов длительного пользования. Люди хотят жить хорошо «здесь и сейчас» Норма сбережений опустилась до уровня докризисных 2013 – 2014 годов. При росте реальных доходов населения летом 2018 года в годовом выражении в 2% кредитование явилось одним из важных источников поддержания уровня жизни и крупных покупок, следовательно, экономического роста.

Второй стороной «кредитного бума» явился рост кредитной задолженности. С 1июля 2017 года по 1 июля 2018 года задолженность физлиц по кредитам выросла на 19.7% в годовом исчислении (до 13,5 трлн. рублей). Ипотечных кредитов в денежном выражении за первые полгода было выдано на 69% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Больше половины прироста долга 2018 году приходится на госбанки: Сбербанк и ВТБ. В российской экономике ставки по кредитам выше, чем рост номинальных доходов населения, что означает, что граждане все большую часть своего дохода должны тратить на обслуживание долга. Поэтому часто кредиты берутся для покрытия старых долгов: почти каждый второй россиянин имеет два и более непогашенных кредита. Такое «зло» кредита больно бьет по заемщикам и грозит устойчивости банковской системе. Выход здесь состоит в том, что стране нужен экономический рост, который повысит благосостояние населения и позволит людям обслуживать долги за счет собственных доходов. И, конечно, с другой стороны, повышение экономической грамотности населения. Таким образом, «кредитный бум» и негативные прогнозы относительно роста реальных доходов населения не дадут российской экономике реализовать модель роста за счет развитого внутреннего потребительского рынка.

Современная российская экономика остро нуждается в крупномасштабных преобразованиях в базисной структуре экономики, связанных с научно-техническим прогрессом. Смена вектора развития с сырьевого на инновационный – «модернизация» – была обозначена в нашей экономике с 2002 года как реакция на кризис ресурсной модели развития. Сейчас

необходимость модернизации как технологического прорыва обострилась и внешними вызовами. Осенью 2018 года на международном форуме «Технопром» (г. Новосибирск) было отмечен, что от передовых технологий, их эффективной разработки и быстрого внедрения зависит жизнеспособность целых народов, обществ и государств, позиции стран в мире, в том числе России.

Автоматизация, биотехнологии, гибкое автоматизированное производство, роботы, робототехника, цифровизация, искусственный интеллект – технологии, характеризующиеся более высокой производительностью и экономичностью. Их широкое использование ведет к росту благосостояния, меняет структуру экономики, создает условия для устойчивого долгосрочного экономического роста выпуска продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках или служащей национальным интересам.

Для модернизации нужны инвестиции. «Майские указы» президента 2018 года предписывают правительству к 2024 году увеличить долю инвестиций в ВВП с 21% до 25% Минфин считает, что для этого необходимо найти дополнительно 21 трлн. рублей, причем 8 трлн. из них должны быть деньгами частного бизнеса.

Целевые ориентиры ускорения экономики по оценкам Министерства экономического развития – 3,1% к 2021 году. Часть ускорения должны обеспечить люди предпенсионного возраста как часть экономически активного населения из-за повышения пенсионного возраста.

Вторая, главная часть – это реализация двенадцати национальных проектов и комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры. На эти цели планируется потратить более 13 трлн. рублей до 2024 года, из них 5,5 трлн. рублей в течение 2019 – 2021 лет. Для реализации этих проектов летом 2018 года правительством был сформирован Фонд развития. Базовым институтом Фонда стал Внешнеэкономбанк. С помощью бюджетных средств (около 1 трлн. рублей) проведена его докапитализация и погашение внешних займов, а сам банк переименован в «Национальный институт развития «ВЭБ, РФ». Банк будет главным исполнителем майских указов президента, а также заниматься координацией других институтов развития с функцией комплексного сопровождения проектов. Проектное финансирование ВЭБом будет осуществляться в партнерстве с коммерческими банками. Такая стратегия позволит отойти банку от модели «кредитного монолайнера», когда банк выступал в качестве единственного кредитора национальных проектов.

Для привлечения частного финансирования к реализации национальных проектов планируется создавать также специальные инструменты: судебные механизмы защиты капиталовложений, госзаказ, налоговые вычеты, льготное кредитование, защиту компаний от изменений внешней среды в нашей экономике в частности, если таковые будут, фискальных инициатив. Деньги бизнеса могут быть вложены в корпоративные проекты: это могут быть программы модернизации корпораций, но при этом они должны соответствовать требованиям «майских указов». Планируются также социальные инвестиции в области инфраструктуры, экологии, экономичных технологий, цифровизации.

Таким образом, механизмом, обеспечивающим оживление экономического роста в современной экономике должно стать гибкое государственно-частное партнерство.

Список использованных источников

1. Поведение субъектов рынка в условиях макроэкономического шока 2014 года. Ковалева Е.В., Михайлова Т.А. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2015. № 18. С. 17-20.

2. Макроэкономическая нестабильность и институциональные ловушки в условиях современной экономики. Ковалева Е.В., Михайлова Т.А. Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития Сборник материалов III международной научно-практической конференции. 2016. С. 187-189.

3. Экономический рост-вопросов все больше Михайлова Т.А., Сковер А.Р. Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 41-1. С. 11-15.

4. Госкомстат России официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики». [Электронный ресурс] gks.ru.

УДК 338.984

Бизнес-планирование в экономической деятельности организации (на примере розничной торговли ГСМ)

Калюкина К.Е. [1], Неверов Е.Д.[1]

[1]ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г.Новокузнецк, Россия

Аннотация: выполнен анализ экономической ситуации на российском рынке розничной торговли ГСМ, разработаны рекомендации для организации, ведущий бизнес в данной отрасли.

Ключевые слова: нефтепереработка, рынок автомобильного топлива, конкуренция, прибыль.

Автомобильный бум, начавшийся в России примерно с середины «нулевых», а также постоянное ужесточение экологических требований к автотранспорту и топливу, поставили отечественную нефтеперерабатывающую отрасль перед необходимостью кардинальной перестройки продуктовой линейки и повышения качества продукции.

Всего за несколько последних лет российский рынок автомобильного топлива существенно изменился: продуктовая линейка отвечает запросам потребителей, на порядок улучшилось качество бензина и дизеля, большая часть реализуемого топлива соответствует пятому экологическому классу: если в 2011 году доля такого бензина составляла менее процента от общего объёма выпуска, то по итогам 2016 года достигла 74%. Схожая картина и с дизельным топливом – в 2016 году около 62% произведенного дизеля соответствовало пятому классу.

Добиться таких результатов удалось за счёт модернизации нефтеперерабатывающих заводов, на которую вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНКи) уже потратили десятки миллиардов долларов. И

хотя, по оценкам аналитиков, средняя по рынку маржа нефтепереработки значительно снизилась по сравнению с 2014 годом, ведущие компании продолжают инвестировать в обновление мощностей.

Производители топлива подстраиваются и под запросы рынка. Можно отметить, например, почти двукратный рост производства бензина с октановым числом 95-98 (с 5,9 млн. тонн в 2010 году до 12 млн. тонн в 2016-м) и увеличение выпуска арктического дизеля (с 0,9 млн. тонн в 2010 году до 1,36 млн. тонн в 2016 году). Практически каждый крупный розничный оператор сегодня имеет в своем ассортименте не только все марки автобензина и дизтоплива, но и их брендированные модификации. Такая широкая гамма продукции позволяет удовлетворить запросы потребителей, но производители не останавливаются на достигнутом. Например, в 2017 году появилось новейшее топливо – автобензин АИ-100, разработанный для самых взыскательных автолюбителей.

В целом по итогам 2017 года объём нефтепереработки в России составил 285 млн. тонн. По прогнозу Министерства энергетики, уровень переработки будет оставаться стабильным и в 2018 году может составить 275-278 млн. тонн, в 2019 году – 273-278 млн. тонн, в 2020 году – 271-278 млн. тонн.

Основными факторами, определяющими ценообразование в сегменте нефтепереработки, являются внешние условия и динамика внутреннего спроса, внутренние регуляторные изменения, а также фискальная политика государства. При этом ВИНКи, такие как «Газпромнефть», оказывают влияние на биржевые ценовые индикаторы, используя рычаги снижения объёмов поставок на внутренний рынок и биржевые продажи. Таким образом они добиваются необходимого для обеспечения безубыточной работы роста оптовых цен, держа, по сути, внутренний рынок на «голодном пайке». При этом возникает необоснованный диспаритет оптовых и розничных цен, при котором оптовые цены практически сравниваются с розничными, а иногда даже превышают их. Как утверждают в Российском топливном союзе, ВИНКи, сдерживая розничные цены на собственных АЗС и неся убытки в рознице, переносят центр прибыли в оптовое звено. Тогда как сети АЗС, не входящие в состав ВИНК, в такой ситуации оказываются на грани выживания.

На сегодняшний день малому и среднему бизнесу принадлежит около 14 тыс. АЗС (ВИНКам – около 9 тыс. АЗС) с оборотом около 2,5 трлн руб./год. Продолжение бесконтрольного повышения оптовых цен при сдерживании розничных приведет к массовому разорению и уходу с рынка представителей малого и среднего бизнеса.

Причины существующего дисбаланса оптовых и розничных цен, уходят в бензиновый кризис 2011 года, когда весь российский розничный топливный рынок перешел на «ручное регулирование» (или инфляционное таргетирование), намного раньше, чем это сделал ЦБ РФ. До 2011 года розничный рынок демонстрировал более высокую связь с мировыми ценами на нефть. К примеру, при падении стоимости нефти в 2008 году, розничные цены на Аи-92 в среднем по России сократились более чем на 26%, а в 2014 году, при снижении мировых цен на нефть, розничные цены на эту же марку выросли на 23%. Конечно же, можно говорить о том, что в 2014 году обвалился рубль, но и

в кризис 2008 года рубль упал с 23 до 36 руб./долл., а это более 50%. Средний рост цен на автомобильный бензин в 2017 году составил +6,1% к уровню 2016 года (при уровне инфляции 2,52%) [4].

При этом фактические отпускные минимальные цены АЗС ВИНКов еще ниже индексов, указываемых на ценовых табло, за счет скидочных программ, бонусов и программ лояльности. Ведь розничные сети ВИНКов не ставят перед собой цель извлечь прибыль, они лишь реализуют плановые задания материнских компаний по объёмам продаж. Т.е., как уже отмечалось, центр доходности переносится в оптовое звено. Но для независимых сетей такие действия корпоративных оппонентов дезавуируют конкурентные условия ведения розничного бизнеса, ведут к убыткам и экономическому их «выдавливанию», а в конечном итоге – к переделу региональных рынков в интересах ВИНК.

В таких условиях необходимо сделать особенный акцент на повышении операционной эффективности АЗС. В противном случае отдельные заправки и даже целые розничные сети могут оказаться за гранью рентабельности.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

– поскольку, согласно прогнозам, объём рынка розничной торговли ГСМ в ближайшие годы не будет значительно увеличиваться, возрастают риски повышения конкуренции и передела уже существующего рынка; так же наблюдается тренд на увеличение оптовых цен и регулирование розничных цен. Маржинальность бизнеса значительно уменьшается, а такие издержки, как оплата труда, аренда и т.д., остаются неизменными или увеличиваются, что в дальнейшем может негативно сказаться на платежеспособности операторов АЗС и их финансовой устойчивости, привести к банкротству;

– в ценовой конкуренции у ВИНКов, по изложенным выше причинам, всегда будет преимущество, то есть конкурировать с ними посредством занижения цен через программы лояльности и скидки невозможно;

– товары основной деятельности АЗС (горюче-смазочные материалы) – это преимущественно стандартизированные товары, производимые в соответствии с техническим регламентом; поэтому ассортимент не может обеспечить отдельным АЗС и сетям конкурентного преимущества;

– каналы распределения также однородны для всех АЗС.

Практически единственным вариантом успешной конкурентной борьбы и, как следствие, повышения экономической эффективности деятельности, является достижение преимуществ по неценовым факторам спроса (улучшение сервиса обслуживании) и перенос центра прибыли в сопутствующий бизнес (увеличение продаж сопутствующих товаров и дополнительных услуг).

В качестве примера можно использовать западный опыт канадской отрасли розничной торговли ГСМ. На протяжении двадцати лет маржа продаж автомобильного топлива в Канаде составляла 4-6 канадских центов за литр, что привело к закрытию порядка 20% АЗС. Канадские компании, в условиях невозможности зарабатывать непосредственно на реализации бензина и дизеля, начали развивать сопутствующий бизнес в виде кафе, минимаркетов, станций технического обслуживания при АЗС и предоставления иных услуг, ориентированных на клиента. Таким образом они смогли перенести центр

прибыли от продажи горюче-смазочных материалов в сферу обслуживания клиентов. Сегодня у крупных игроков канадского рынка порядка 80% валовой прибыли образуется именно от продажи сопутствующих товаров и сопутствующих услуг [3]. В России, по мнению аналитиков, этот показатель в настоящее время находится на уровне 20%, хотя стоит отметить, что с каждым годом он увеличивается.

Для успешного ведения подобного бизнеса прежде всего стоит обратить внимание на ассортимент сопутствующих товаров, которые предлагаются к продаже в магазинах при АЗС – в России он всё ещё очень скуден, особенно в сравнении с европейскими странами. Задача коммерческих служб компаний-операторов АЗС должна состоять в отборе товарных позиций с точки зрения их востребованности среди целевых клиентов АЗС, уникальности, узнаваемости бренда, маржинальности и оборачиваемости – чем выше показатели, тем выше получаемая прибыль. В качестве примера можно привести не только бутилированную воду и газированные напитки – зачастую чуть ли не единственное, реализуемое на отечественных АЗС помимо топлива – но и солнцезащитные очки водителя и незамерзающую стеклоомывательную жидкость (в зависимости от сезона) – эти товары по названным ранее показателям занимают лидирующие позиции, охват целевой аудитории равен 100%, требуемая торговая площадь минимальна, а маржа составляет порядка 40%-60%.

Также рекомендуется:

– соблюдение норм товарных запасов или наличие возможности замены реализуемых товаров на аналогичные. Установленный ассортимент всегда должен быть на АЗС, иначе продажи будут ниже. По оценкам компаний-лидеров рынка: отсутствие лишь 30% позиций товара на стойке может привести к снижению прибыли до 40%;

– введение механизмов кросс-продаж, при которых клиент, покупая определённый товар, получает в подарок некую дополнительною товарную единицу. Например, приобретая солнцезащитные очки для водителя, клиент получает в подарок 5 литров топлива. По оценкам аналитиков, таким образом прирост прибыли может достичь порядка 32%.

Помимо продажи сопутствующих товаров, нужно рассматривать все возможности расширения предоставляемых на территории АЗС услуг. Уникальным и инновационным продуктом для российской отросли розничной торговли ГСМ является установка платных душевых комнат. Проведя анализ клиентских потребностей, можно прийти к выводу что, в продолжительных поездках (более суток) многие клиенты испытывают потребность в личной гигиене, что создает спрос на данную услугу. Платные душевые кабины особенно востребованы на АЗС, расположенных за чертой города, то есть на межгородских и межрегиональных трассах.

В сложившейся в розничной торговле ГСМ экономической ситуации, планирование развития бизнеса, усиления его конкурентных преимуществ должно быть максимально творческим, креативным процессом. Возможности роста прибыли в такой стандартизированной и регулируемой отрасли, безусловно, есть, но их можно увидеть, только расширив привычные горизонты.

Список использованных источников

1. Бойко, Ю. А. Оценка эффективности стратегического планирования на предприятии [Текст] / Ю.А.Бойко // Менеджмент в России и за рубежом. – № 5. – 2016. – С. 67-73.

2. Кельчевская, Н. Построение эффективной системы управления предприятием [Текст] / Н. Кельчевская // Человек и труд. – 2016. – № 9. – С.66-68.

3. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие [Текст] / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2014. – 112 с.

4. Статистический ежегодник Кемеровстат от 2017 года [Электронный ресурс]. URL: // http://service.kemerovostat.gks.ru/bgd/EJEGOD/Main.htm.

5. Шевчук, Д.А. Бизнес-планирование: учеб. Пособие [Текст] / Д.А. Шевчук. – Ростов н/Д.: Феникс, 2013. – 208 с.

УДК 338.27

Анализ методов, применяемых для оценки финансового состояния предприятия

Инжеватова А. В. [1]

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гринкевич О. В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в статье представлены основные методы оценки финансового состояния. Метод анализа платежеспособности и ликвидности обеспечивает эффективное выявление недостатков, возможных рисков, а также используется для повышения финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, методы анализа, анализ платежеспособности и ликвидности баланса, анализ деловой активности, анализ финансовой устойчивости, структурный анализ, анализ вероятности банкротства.

Финансовое состояние предприятия представляет собой одну из самых важных характеристик экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно выражает конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве. Основной составляющей эффективной деятельности предприятия считается непрерывное осуществление анализа качества работы, то что с уверенностью дает возможность не только обнаружить, но и ликвидировать недочеты, и кроме того определить результативность функционирующих методов [1].

Анализ финансового состояния проводится с целью раскрытия значимых и незначимых сторон предприятия, определения степени рисков, которые в перспективе могут нарушать работу компании, уменьшить уровень конкурентоспособности. Благодаря анализу финансовой отчетности дается оценка прошлым и нынешним данным хозяйственной деятельности предприятия и ее экономическое состояние, однако, для прогноза это сложно оценить.

К методам оценки относятся:

– анализ платежеспособности и ликвидности баланса;
– анализ деловой активности предприятия;
– анализ финансовой устойчивости по данным финансовой отчетности;
– структурный анализ;
– анализ вероятности банкротства.

Рассмотрим метод анализа платежеспособности и ликвидности баланса. Платежеспособность предполагает возможность вернуть в нужном размере и в определенный период заемные денежные средства, т. е. погасить долгосрочные и краткосрочные обязательства. При довольно значительном уровне платежеспособности компании, финансовое состояние находится в устойчивом положении, однако, повышенная степень платежеспособности не всегда доказывает выгоду во вложении денежных средств в оборотные активы этой ступени – оценка возможности компании осуществлять собственные краткосрочные текущие обязательства, затраченные согласно сметам.

В качестве заемных средств выступают:
– краткосрочные кредиты банков;
– кредиторская задолженность;
– задолженность перед бюджетом;
– задолженность перед соцстрахом;
– задолженность по оплате труда [3].

Средством для закрытия обязательств в основном считаются денежные средства на расчетном счете.

К возможным средствам относится дебиторская задолженность, которая при обычном кругообороте денежных средств должна преобразоваться в наличные деньги. Средством закрытия задолженности еще могут выступать запасы товарно-материальных ценностей, при осуществлении которых организация приобретает новые финансовые ресурсы.

Тем самым, погашение обязательств обеспечивается всеми оборотными средствами. Но в случае если организация направит все без исключение ресурсы на закрытие задолженности, то в этом же периоде закончится его работа, ведь у организации будут отсутствовать материальные оборотные средства и средства на их покупку. Соответственно, платежеспособным будет считаться то предприятие, в котором сумма оборотных средств будет существенно больше обязательств.

Различные показатели ликвидности не только дают характеристику устойчивости финансового состояния организации при разной степени учета ликвидности средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. К примеру, для поставщиков сырья и материалов предпочтителен будет коэффициент абсолютной ликвидности. Покупатели и держатели акций предприятий с высокой степенью вероятности оценивают платежеспособность по коэффициенту текущей ликвидности. [2]

Рассмотрим систему абсолютных и относительных показателей, которые используются для анализа ликвидности и платежеспособности.

В качестве абсолютного показателя ликвидности предприятия рассматривается показатель ликвидности баланса. Необходимость в рассмотрении появляется в рыночных условиях из-за увеличения финансовых ограничений и необходимости проведения оценки конкурентоспособности предприятия. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств компании ее активами, период превращения которых в деньги равен периоду погашения задолженностей [4].

Предпосылки невозможности использования этого методы:

– ограниченность данных в бухгалтерской отчетности;

– неточное разделение активов и пассивов согласно группам, что считается в некоторой степени результатом первой предпосылки.

С целью повышения ликвидности и платежеспособности можно привести следующие рекомендации:

– организуйте свою успешную концепцию управления ресурсами организации в целях оптимизации производства. Необходимо правильно распределить оборотные средства. Благодаря этому можно повысить запас ликвидных средств и снизить неликвидные производственные запасы;

– проведите оценку активов, для того чтобы снизить уровень дебиторской задолженности. Помимо этого для того чтобы достичь увеличения производительности финансово-хозяйственной деятельности следует спрогнозировать всю экономическую деятельность и осуществить контроль за выполнением экономического плана;

– рассмотрите механизм стабилизации финансов, который является совокупностью мероприятий, направленных на снижение экономических задолженностей, также и на увеличение денежных активов, которые и обеспечивают эти обязательства. С целью снижения общей суммы постоянных расходов необходимо понизить уровень условно-переменных расходов, продлить периоды кредиторской задолженности по товарным операциям;

– повысьте необходимую сумму денежных активов за счет рефинансирования дебиторской задолженности, ускорьте ее оборачиваемость (посредством уменьшения коммерческого кредита);

– произведите оптимизацию товарно-материальных ценностей посредством установки определенных нормативов для резервов предприятия способом технико-экономических расчетов. Уменьшите уровень страховых, сезонных и гарантийных запасов;

– попытайтесь достигнуть увеличения размера реализации продукции, объема прибыли и размера дохода посредством эффективного использования оборотных активов компании. Руководству необходимо повысить производительность труда своих подчиненных. Направляйте свою деятельность на увеличение рынка сбыта продукции [5].

В процессе рассмотрения метода представлены показатели ликвидности и платежеспособности, как они определяются, предпосылки невозможности использования этого метода. Тем самым, с учетом вышеуказанного этот метод способен продуктивно применяться на предприятии с целью повышения уровня финансового состояния.

Список использованных источников

1. Абрютина, М.С. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности российских компаний//Финансовый менеджмент – 2013 – №4. – 15 – 19 с.

2. Анализ ликвидности и платежеспособности//Официальный сайт «Библиотека студента» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vk.com/im?peers=105837755&sel=104644512&w=history104644512_photo&z=photo104644512_456254192%2Fmail303605.

3. Барнгольц, С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субьекта. – М.: Финансы и статистика, 2013. – с. 46.

4. Леонгард, В.А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ). – М.: Издательство «ЮНИТИ–ДАНА». – 2014. – 23 с.

5. Любушкин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА» - 2015. – 448с.

УДК 338

Оценка эффективности использования ветроэлектростанции

Фирсова В.А.[1], к.э.н.Черникова О.П.[2]

[1] ТОО «Галицкое», с. Галицкое, республика Казахстан

[2] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье приведена классификация ветроэлектростанций, выявлены их достоинства и недостатки. Приведена оценка экономической эффективности использования ветроэлекростанции в условиях работы ТОО «Галицкое».

Ключевые слова: ветроэлектростанция (ВЭС), ветроэлектрическая установка, ветрогенератор, альтернативные источники энергии, экономическая эффективность.

Правительством Российской Федерации энергосбережение отнесено к стратегическим задачам государства, являясь одновременно и основным методом обеспечения энергетической безопасности, и единственным реальным способом сохранения высоких доходов от экспорта углеводородного сырья [1]. Ветер, как неисчерпаемый источник экологически чистой энергии, находит все более широкое применение и приобретает все большую общественную поддержку, как в России, так и за ее пределами.

Ветроэлектростанция (ВЭС) – устройство для преобразования кинетической энергии ветрового потока в механическую энергию вращения ротора (вращающаяся часть двигателей и рабочих машин, на которой расположены органы, получающие энергию от рабочего тела или отдающие её рабочему телу) с последующим её преобразованием в электрическую энергию.

ВЭС можно разделить на три категории: промышленные, коммерческие и бытовые (для частного использования) [2].

Промышленные устанавливаются государством или крупными энергетическими корпорациями. Как правило, их объединяют в сети, в результате получается ветровая электростанция. Её основное отличие от

традиционных (тепловых, атомных) – полное отсутствие, как сырья, так и отходов. Единственное важное требование для ВЭС – высокий среднегодовой уровень ветра. Мощность современных ветрогенераторов достигает 8 МВт.

Мощность ВЭС зависит от мощности воздушного потока N, определяемой скоростью ветра и ометаемой площадью:

$$N = pSV^3 / 2, \quad (1)$$

где: V– скорость ветра;

p– плотность воздуха;

S – ометаемая площадь.

Ветрогенераторы классифицируются по количеству лопастей, по материалам, из которых они выполнены, по оси вращения и по шагу винта [3].

Существуют два основных типа ветротурбин:

– с вертикальной осью вращения («карусельные» – роторные (в том числе «ротор Савониуса»), «лопастные» ортогональные – ротор Дарье);

– с горизонтальной осью круглого вращения (крыльчатые). Они бывают быстроходными с малым числом лопастей и тихоходными многолопастными, с коэффициентом полезного действи до 40%.

Ветрогенераторы, как правило, используют три лопасти для достижения компромисса между величиной крутящего момента (возрастает с ростом числа лопастей) и скоростью вращения (понижается с ростом числа лопастей).

Конструкция ВЭС состоит из следующих узлов и деталей:

– ротор с лопастями. Занимается преобразованием ветровой энергии в энергию вращения. Как правило, роторы имеет три лопасти. Лопасти современных ветрогенераторов могут достигать 30 метров в длину. В большинстве случаев их изготавливают из полиэстера, который армирован стекловолокном. Скорость вращения лопастей в среднем составляет 10-24 оборота в минуту;

– редуктор. Его задача заключается в повышении скорости вращения вала с 10 – 24 оборотов в минуту от ротора до 1,5 – 3 тысяч оборотов в минуту на входе в генератор. Существуют также конструкции ветрогенераторов, где ротор напрямую подключается генератору;

– генератор. Он преобразует энергию вращения в электричество;

– флюгер и анемометр. Они находятся на задней стороне корпуса ветрогенератора. Их задача собирать данные о скорости и направлении ветра. Полученные данные используются для увеличения выработки электроэнергии. Эта информация используется системой управления для запуска и остановки турбины, а также для контроля во время ее работы. Этот механизм разворачивает роутер в направлении максимального ветра. Ветрогенератор начинает работать при скорости ветра около 4 метров в секунду и отключается, когда она возрастает больше 25 м/сек;

– башня. Она используется для установки ветрогенератора на высоте. Высота современных машин достигает 60 – 100 метров;

– трансформатор. Он предназначен для преобразования напряжения, требуемого для электрической сети. Как правило, он находится у основания башни или встроен в неё [3].

Несмотря на массовое производство, стоимость строительства современной ветряной электростанции велика. Но данная стоимость компенсируется за счёт низкой стоимости ее эксплуатации. Экологические и экономические выгоды зависят от правильного расположения. Это требует детального и всестороннего анализа, как технических аспектов, так и экологических, а также финансовых. Ветряная энергетика соответствует всем условиям, необходимым для причисления ее к экологически чистым методам производства энергии. Ее основными преимуществами являются:

– отсутствие загрязнения окружающей среды – производство энергии из ветра не приводит к выбросам вредных веществ в атмосферу или образованию отходов;

– использование возобновляемого, неисчерпаемого источника энергии, экономия на топливе, на процессе его добычи и транспортировки;

– территория в непосредственной близости может быть полностью использована для сельскохозяйственных целей;

– стабильные расходы на единицу полученной энергии, а также рост экономической конкурентоспособности по сравнению с традиционными источниками энергии;

– минимальные потери при передаче энергии – ветряная электростанция может быть построена как непосредственно у потребителя, так и в местах удаленных, которые в случае с традиционной энергетикой требуют специальных подключений к сети;

– простое обслуживание, быстрая установка, низкие затраты на техническое обслуживание и эксплуатацию [5].

Противники ветряной энергетики находят в ней также и недостатки. Большинство потенциальных преград для использования этого вида энергии чрезмерно пропагандируются как недостатки, которые делают невозможным ее развитие. По сравнению с вредом, причиняемым традиционными источниками энергии, они незначительны:

– высокие инвестиционные затраты – они имеют тенденцию к снижению в связи с новыми разработками и технологиями. Также стоимость энергии из ветра постоянно снижается;

– изменчивость мощности во времени – производство электроэнергии зависит от силы ветра, на которую человек не может повлиять;

– шум – исследования шума, выполненные с использованием новейшего диагностического оборудования, не подтверждают негативного влияния ветряных турбин. Даже на расстоянии 30 – 40 м от работающей станции, шум достигает уровня шума фона, то есть уровня среды обитания;

– угроза для птиц – в соответствии с последними исследованиями, вероятность столкновения лопастей ветряка с птицами не больше, чем в случае столкновения птицы с высоковольтными линиями традиционной энергетики;

– возможность искажения приема сигнала телевидения – незначительна;

– изменения в ландшафте.

Несмотря на все преимущества, ветряки имели серьезные недостатки. Эффект их работы зависел от погодных условий, поэтому в безветренные дни и дни, когда ветер очень сильный, ветряки не могли работать [6].

Рассмотрим работу ВЭС на примере ТОО «Галицкое», чтобы наглядно увидеть пользу ВЭС в производстве (предприятие расположено в Республике Казахстан, все данные по стоимости и расчёты приведены в национальной валюте – тенге, на 24.03.2019 года 1 рубль = 5,85 тенге).

В конце 2018 года предприятие ТОО «Галицкое» начало реализацию проекта по установке ветрэлектростанции.

На территории предприятия были установлены 2 ветроэлектрические установки (ВЭУ) общей производительностью 2 МВт. Установлены ВЭУ на равнинной местности, с постоянными ветровыми нагрузками, что позволяет вырабатывать электроэнергию круглый год, без простоев.

Целями данного строительства ВЭУ являются: вырабатывание альтернативной электроэнергии для собственных нужд; создание положительной экологической обстановки в области и районе; энергообеспечение села Галицкое дешевой электроэнергией; сбыт электроэнергии и сети общего пользования.

Проектная стоимость ВЭС за 2 ВЭУ составила 354 175879 тенге.

Доставка и прочие расходы составили 6 313 573 тенге.

Общая стоимость ВЭС за 2 ВЭУ равно 360 489 452 тенге.

В эксплуатацию на сегодняшний день введён 1 из 2-х ВЭУ, он начал свою работу с декабря 2018 года.

За декабрь 2018 года его выработка составила 218 000 КВт/час, за январь 2019 года 248 000 КВт/час, за февраль 2019 года 356 000 КВт/час.

По результатам работы за 3 месяца среднемесячная выработка ВЭС составила 274 000 КВт/час.

ТОО «Галицкое» оплачивало государству, до использования ВЭС за 1 КВт в час 17 тенге.

Что бы определить выгоду и рассчитать срок окупаемости ВЭС проведём следующие расчёты:

Для расчёта экономии умножим среднемесячную выработку 1 – го ВЭС на стоимость 1 – го КВТ/час.

274 000 КВт/час * 17 тг = 4 658 000 тг

В среднем предприятие используя ВЭС экономит 4 658 000 тг.

Вычислим сколько КВт/час заложено в стоимости 1 – го ВЭС, разделим стоимость ВЭС на стоимость 1 – го КВТ/час

180 244 726 тг / 17 тг = 10 602 631 КВт/час

Используя данный показатель, рассчитаем срок окупаемости ВЭС, разделим КВт/час в стоимости ВЭС на среднемесячную выработку КВт/час.

10 602 631 КВт/час / 274 000 КВт/час = 38,7 месяцев = 3 года 2 месяца.

По итогам расчетов можно сделать вывод, что стоимость 1-го ВЭС окупится в течении 3 лет.

Таким образом можно проследить эффективность использования ВЭС. Так же, следует отметить, что конструктивно ветроэлектростанции совершенствуются постоянно, а соответственно и улучшаются их технологические параметры, аэродинамика, а самое главное – становятся более доступны по цене.

В будущем подобные станции сможет позволить себе гораздо большее количество производственных предприятий, а учитывая их постоянное развитие, ВЭС будущего будут приносить на много больше выгоды.

Список использованных источников

1. Кузнецова, Д.И., Черникова, О.П. Возможности использования гелиоэнергетики в Кемеровской области // Энергетика, информатика, инновации-2016: Международная научно-техническая конференция: в 3 томах. Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал в г. Смоленске. 2016. С. 130-134.

2. Амерханов, Р.А. Оптимизация сельскохозяйственных энергетических установок с использованием возобновляемых видов энергии [Текст]: – Электронные данные – М.: КолосС, 2003. – 532с.

3. Андрианов, В.Н., Быстрицкий, Д.Н., Вашкевич, К.П., Секторов, В.Р. Ветродвигатели. Ветроустановки постоянного тока [Текст]: – Электронные данные – М., Л.: Государственное энергетическое издательство, 1960.– 320 с.

4. Кажинский, Б.Б. Простейшая ветроэлектростанция КД – 2 [Текст]: – Электронные данные – М., ДОСАРМ, 1949.

5. Фатеев, Е.М. Ветродвигатели и ветроустановки [Текст]: — Электронные данные – М.: Государственное издательство сельскохозяйственной литературы, 1948. – 544 с.

6. Харитонов, В.П. Автономные ветроэлектрические установки [Текст]: – Электронные данные – М., Академия сельхознаук, 2006.

УДК 339.137.2

Торговые войны – новая реальность мирового рынка

к.э.н. Ковалева Е.В. [1], Михайлова Т.А. [1], Сковер А.Р. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: в статье приводятся примеры торговых войн, развернувшихся в современной экономике, их причины, влияние на мировую экономику, в том числе на экономику России. Рассмотрены возможные сценарии решения конфликтов и варианты торговых отношений между странами в современных условиях.

Ключевые слова: торговая война, протекционизм, деглобализация, таможенные пошлины, технологическое лидерство, газовая война, диверсификация, ВТО, Евросоюз.

Транзитный характер современной экономики, изменения места и роли отдельных стран в ней, институциональные кризисы, как, например, в Европе, геополитические риски порождают усиление турбулентности, внешнеторговые конфликты, выливающиеся в торговые войны.

Торговая война – торговое соперничество (спор) двух или более государств, проводящееся с целью захвата зарубежных рынков (наступательная торговая война) или предотвращения торговой «оккупации» национальной экономики (оборонительная торговая война). Они меняют конфигурацию современного рынка: начаты и ведутся странами и зонами, занимающими ведущие позиции в мировой экономике и затрагивают интересы многих стран, в том числе и России.

В современной мировой экономике реальностью стали протекционистские настроения. Начало процессу «деглобализации экономики» и торговых войн эксперты связывают с повышением США таможенных пошлин на товары из Китая летом 2018 г. Параллельно США повысили пошлины на ввоз товаров из стран Европейского Союза, Россия тоже в стороне не осталось. Под удар попали конкуренты американских металлургических заводов в Европе, Северной Америке и Азии. Были введены пошлины на металл и алюминий, ввозимые в США, соответственно 25% и 10%. Также более 1000 товаров из Китая были обложены дополнительной 25% пошлиной. Китай ответил симметрично, подняв барьеры для американской продукции.

Однако противостояние США, Китая и других стран нельзя связывать только уменьшением отрицательного баланса в торговле с Китаем. Глубинные причины вызваны двумя факторами: состоянием мировой экономике и борьбой за технологическое лидерство. В частности, пошлины на сталь – это отражение кризиса перепроизводства стали на мировом рынке и виновата здесь не столько Еврозона, сколько Китай, который производит половину всей стали, поступающей на мировой рынок. Однако Китай не согласен решать эту проблему на уровне ВТО (Всемирной торговой организации), так как считает, что борьба с перепроизводством приведет к резкому сокращению рабочих мест в отрасли.

Ситуация на фронте войны таможенных пошлин для России выглядит следующим образом: в ответ на действия США, Россия – в начале августа 2018 г. повысила до 25-40% пошлины на ввоз из США строительной техники и промышленного оборудования. При этом если мартовские американские пошлины затронули поставки металлов на 537,6 млн. долл., то российские августовские касаются товаров из США только на 87,6 млн долл. Внешнеторговый оборот между Россией и США небольшой, но дополнительный негатив для российской экономики связан с тем, что на войну пошлин накладываются санкционные запреты. Перепроизводство, замедление темпов роста мировой экономики может больнее сказаться на российской экономике, так как мы в большей степени зависим от товарного экспорта.

Что касается технологического лидерства, то Россия, к сожалению, догоняющая держава, а Пекин стремится поставить свою страну вровень с США не просто по размеру ВВП, но и по качеству экономики, провозгласив своей целью стать мировым лидером в робототехнике, во внедрении искусственного интеллекта и других прорывных технологиях. Эта цель нашла отражение в государственной программе КНР «Сделано в Китае – 2025», плане китайского промышленного развития.

У США в этом противостоянии две цели: тактические – открытие китайских рынков для американских производителей и прекращение кражи

американской интеллектуальной собственности. За ними стоит глобальная цель – не дать Китаю стать технологической сверхдержавой, не потерять право создания будущего облика мировых технологических цепочек.

В этой области конфликт двух крупнейших экономик мира проявился, в частности, в том, что с апреля 2018 года китайской компании ZTE, четвертому крупнейшему игроку в телеком-индустрии США, запретили закупать у американских производителей критически важные комплектующие и программные продукты. Формальным поводом для ограничений стало нарушение компанией санкционного режима против третьих стран, куда продаются ZTE продукты с американскими компонентами (Иран, Северная Корея).

Американцы также заблокировали ряд сделок по слиянию или поглощению с китайскими, сингапурскими инвесторами мотивируя тем, что иностранные технологии представляют угрозу для национальной безопасности США, так как создают возможности для нелегального сбора информации. Трамп намеревается также ограничить китайские инвестиции в стратегически важные отрасли, такие как высокие технологии Кремниевой долины, аэрокосмическая промышленность, высокотехнологичные железные дороги и кораблестроение, работы по искусственному интеллекту, биотехнологии и робототехнике. При этом открытие рынков для американских компаний в Китае не должно сопровождаться обязательным созданием совместных предприятий или принуждением делиться интеллектуальной собственностью, передавать свои технологии.

В большей степени российскую экономику затронула газовая войны, в особенности интересы «Газпрома» – российской газовой госмонополии. Решение Стокгольмского суда, принятое им 28 февраля 2018 г может положить начало новому витку газовой войны между Россией и Украиной. Суд частично удовлетворил иск украинской компании «Нафтогаз», обязав «Газпром» выплатить ей 2,6 млрд. долл (с учетом встречных требований) в рамках спора по транзитному контракту. Киев хочет добиваться ареста активов «Газпрома» в Европе, если тот не выполнит решение арбитража. «Газпром», в свою очередь, объявил о досрочном расторжении всех контрактов с Украиной и на транзит, и на поставки газа. Юридические споры с «Нафтогазом» могут быть длительными, вплоть до декабря 2019 года, срока завершения всех соглашений с Украиной.

Чтобы обойти украинскую территорию для транзита газа в Европу, «Газпром» строит два морских газопровода «Турецкий поток» и «Северный поток – 2». Специфика российского экспорта состоит в его высокой концентрации по рынкам сбыта. В частности, «Газпром» обеспечивает газом около 35% общеевропейского спроса. Поэтому европейские страны эта война тоже коснулась, тем более, что полностью заместить газотранспортную инфраструктуру Украины, через которую идет почти половина всего экспорта «Газопрома», в короткие сроки не получится.

В тоже время европейские страны стремятся диверсифицировать рынок энергоресурсов, чтобы снизить влияние крупных поставщиков. Эта задача закреплена в стратегии энергетической безопасности ЕС как одна их основных. Нашим конкурентом на рынке Евросоюза выступает, в том числе,

американский сниженный газ, о расширении поставках которого принято решение в ходе летних (2018) переговоров между Трампом и Юнкером.

Сами переговоры – следствие другой торговой войны: между США и Евросоюзом, начатую в связи с повышением таможенных пошлин на европейскую сталь и алюминий. Еврокомиссия одобрила ответные меры. И война развернулась с увеличением списка на товары с повышенным тарифом с двух сторон. На разрешение конфликта были направлены переговоры, одним из результатов которых стало решение об увеличении поставок в Евросоюз американского сниженного газа в обмен на работу обеих сторон в направлении «нулевых пошлин и нулевых барьеров». Для США это решение расширяет рынок сбыта газа и дает возможность конкурировать с Северным потоком – 2. Укрепляя свои конкурентные позиции на мировом рынке, Россия расширяет работу на других крупных альтернативных рынках, куда мы продаем наше сырье – Китай, Япония, Южная Корея.

В современной мировой экономике, когда страны втянуты в мировые цепочки по производству конечных продуктов, выиграть в торговых войнах очень сложно. Нет ясности, когда торговая война может прекратиться.

В этой ситуации представляется перспективной и рациональной деятельность Всемирной торговой организации, усиление её системообразующей роли в международной торговле. При этом все конфликтующие страны признают необходимость реформирования, совершенствования и обновления ВТО, этого единственного торгового института, в рамках юрисдикции которого возможно цивилизованное разрешение конфликтов.

Список использованных источников

1. Осик Ю. Деглобализация мировой экономики как следствие ее финансиализации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – №1. – С. 202–205.

2. Технологическое лидерство как глобальная стратегия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://eurasian-defence.ru/?q=node/33680.

3. Право всемирной торговой организации 2017 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://biblio-online.ru/book/pravo-vsemirnoy-torgovoy-organizacii-vto-398842.

УДК 622.6

Проблемы в управлении запасами ТМЦ промышленного предприятия

Гринкевич О.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы управления запасами товарно-материальных ценностей (ТМЦ) на промышленном предприятии. В качестве объекта исследования выбрано АО «Евраз ЗСМК» – оно из крупнейших в России предприятий по производству стали, железнодорожных рельсов и другой сопутствующей продукции.

Решение проблем управления запасами ТМЦ в АО «ЕВРАЗ ЗСМК», связанных с минимизацией различного вида издержек, связанных с приобретением и хранением запасов, позволит повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: оборотные средства, запасы ТМЦ, учет, планирование, контроль, управление, эффективность.

Задача эффективного управления запасами ТМЦ важна для большинства предприятий, работающих в условиях рыночной экономики. Это обусловлено решающей ролью оборотных средств в обеспечении непрерывности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Управление запасами ТМЦ влияет на маркетинг, финансовую службу и производственную функцию и, как следствие – на итоговую эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Проблемы в управлении запасами ТМЦ промышленного предприятия связаны прежде всего с минимизацией различного вида издержек. связанных с приобретением и хранением запасов ТМЦ. Рассмотрим эти проблемы на примере конкретного предприятия, корпорации АО «Евраз ЗСМК». По мере развития Западно-Сибирского металлургического комбината возникла потребность оптимизации управления бизнес-процессами всего предприятия в целом. С этой целью дирекция по информационным технологиям ОАО «ЗСМК» в 2003 году инициировала проект внедрения корпоративной информационно-управляющей системы на основе платформы mySAP. Основными задачами проекта стали:

– внедрение на основе платформы mySAP решения для управления всеми бизнес-процессами предприятия: материально-техническим снабжением, финансами, затратами, техническим обслуживанием и ремонтом оборудования, процессами планирования и управления производством, учетом основных средств;

– поэтапная замена унаследованных корпоративных информационно-управляющих систем, существующих на предприятии;

– обеспечение необходимого уровня производительности, гибкости и масштабируемости системы с учетом дальнейшего развития аппаратного и программного обеспечения.

На первом этапе внедрялись модули, критичные для центров доходности: финансовый, включая бухгалтерию и платежи, контроллинг, управление материальными ресурсами и HR. На втором этапе вводились модули сбыта, планирования и управления проектами, модуль учета основных средств. Далее были внедрены модуль технического обслуживания и ремонта оборудования. В общей сложности проект занял около девяти месяцев, и с 1 января 2004 года ЗСМК уже работал в новой системе. ERP-система ОАО «ЗСМК» прошла аудиторскую проверку, проведенную специалистами компании «Ernst&Young».

Интегрированная система управления (ИСУ) на базе системы R/3 предназначена для комплексной автоматизации бизнес-процессов, охватывая, при этом, финансовые, материальные, человеческие и информационные ресурсы, а также учитывает все аспекты их взаимодействия. ИСУ включает ряд

подсистем, которые показаны на рисунке 1.

Система R/3 спроектирована в архитектуре «Клиент-сервер». Вся обработка, а также хранение информации происходят на сервере. Пользователи со своих рабочих мест лишь вводят информацию и получают ее от сервера. Их рабочие места называются клиентами. Принтер с точки зрения системы тоже является клиентом.

Связь клиентов с сервером осуществляется по каналам связи, которые могут иметь самую разнообразную природу.

Рисунок 1 – Состав модулей системы R/3

Существует особый пользователь, наделённый полномочиями создавать других пользователей, наделять их полномочиями, определять их роли, а также контролировать правильность пользования системой. Он называется администратор.

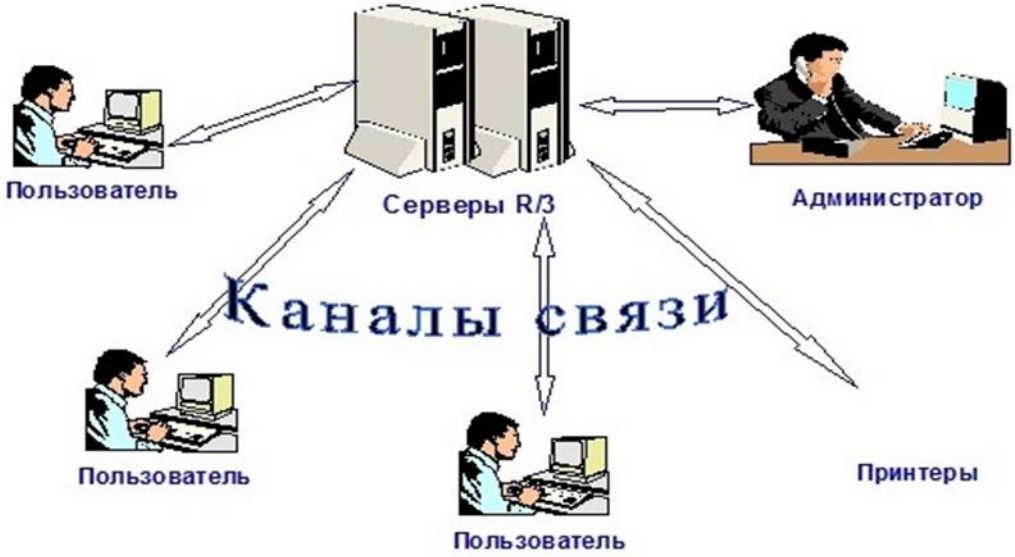


Рисунок 2 – Работа SAPR/3 как системы «Клиент-сервер»

При создании системы, прежде всего, задается структура предприятия.

Структура в системе R/3 опирается на реальную организационную структуру предприятия, но имеет свои особенности, так, например, заводов и складов в системе в целях удобства может быть больше, чем реально существующих производственных площадок и складских сооружений.

Отображение соответствующей структуры предприятия осуществляется через организационные единицы. Организационные единицы выполняют определённые хозяйственные функции (рисунок 2).

Мандант – рабочая область в базе данных системы R/3. С организационной и технической точек зрения мандант является самостоятельным элементом в системе R/3, который имеет свои основные записи, переменные данные и т.п.

Балансовая единица (БЕ) – это юридически независимая единица внутри манданта, имеющая собственный баланс и самостоятельно ведущая учет прибыли и убытков. БЕ является наименьшей организационной единицей, которая может иметь свой набор счетов для внешней отчетности. Она является центральным организационным элементом финансовой бухгалтерии.

Организационная единица, внутри которой выполняется учёт затрат, является Контроллинговой единицей.

Завод – организационная единица, служащая для разделения предприятия в соответствии с аспектами производства, заготовки, технического обслуживания и ремонта, а также планирования потребности в материалах. Иными словами, это место, где производятся материалы или предоставляются товары и услуги.

Склад – организационная единица, с помощью которой возможна дифференциация запасов материала в рамках завода. На уровне склада хранятся все данные, касающиеся определенного склада. В основном они относятся к складским запасам.

Кроме организационных единиц, соответствующих подразделениям на отдельном балансе, производственным площадкам и материально ответственным лицам в системе предусмотрены дополнительные организационные объекты, такие, как бизнес-сферы, закупочные организации, группы закупок, которые служат для получения максимально полной и подробной отчётности.

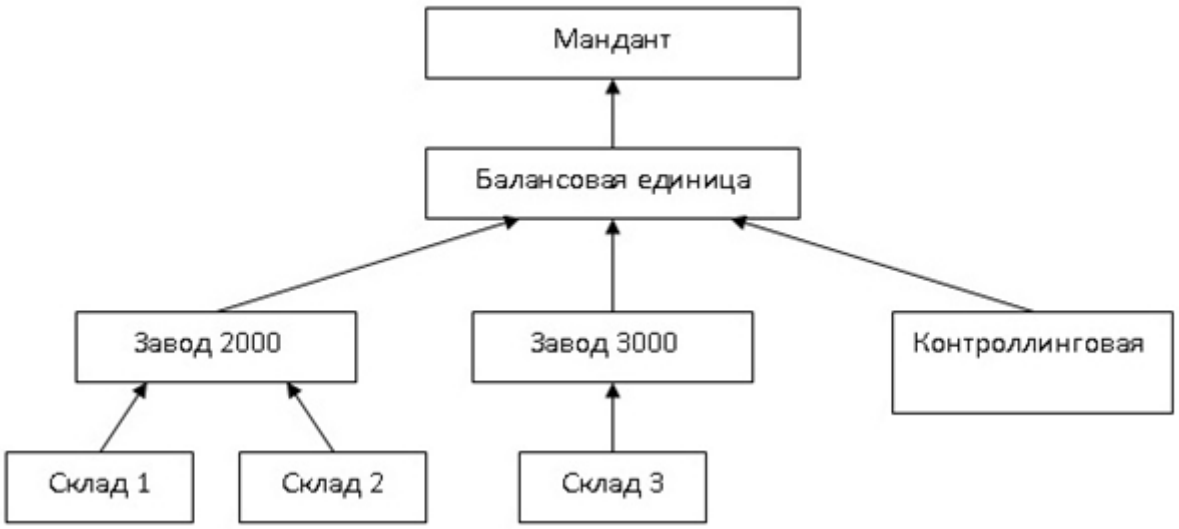


Рисунок 3 – Структура интегрированной системы управления SAPR/3

Бизнес-сфера (БС) – самостоятельная сфера в пределах предприятия, может использоваться для нескольких балансовых единиц. Представляет собой единицу сведения баланса, которая способна создавать собственные закрытия периодов для внутренних целей. Бизнес-сферы используются, главным образом, для облегчения отчетности по внешним сегментам по балансовым единицам, охватывающей основные сферы деятельности компании (ассортименты изделий, дочерние компании, например, КЦ ЗСМК).

Закупочная организация – организационная единица предприятия, подразделяющая его в соответствии с требованиями отдела закупок. Она предоставляет товары и услуги, обсуждает условия закупок с поставщиками и несет ответственность за эти транзакции.

Закупочная организация состоит из групп закупок (групп закупщиков), занимающихся повседневными закупками. Одна группа закупок может также работать для нескольких закупочных организаций. В настройке группы закупок можно указать номер телефона и факса.

Записи данных, хранящиеся в базе данных длительный период, называются основными данными. Основные данные включают данные кредиторов, поставщиков, материалов, счетов. Основные данные являются общими для всех приложений.

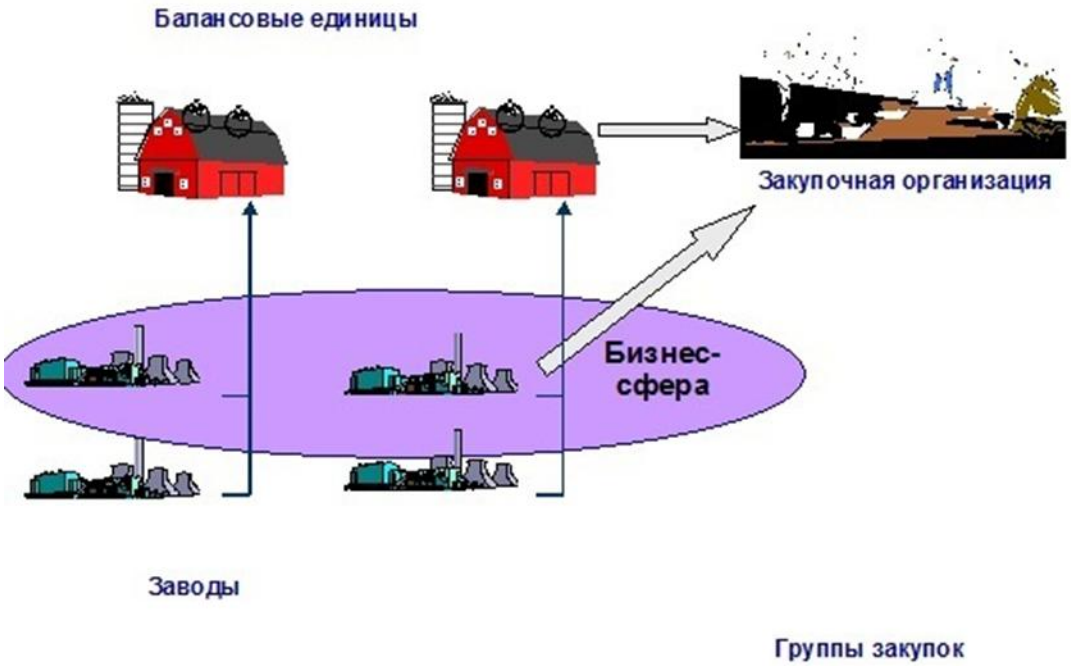


Рисунок 4 – Структура предприятия в SAP R/3

Основная запись материала является для предприятия основным источником данных о материале. Сохранённые данные могут использоваться всеми областями, такими как закупки, управление запасами, планирование потребности в материалах, контроль счетов.

Место возникновения затрат (МВЗ) – это организационная единица системы R/3, представляющая четко ограниченное место, где собираются затраты. МВЗ объединяются в группы. Каждое МВЗ должно быть присвоено какой-либо группе. Группы МВЗ также могут быть сгруппированы. Группы МВЗ

и включенные в них МВЗ составляют иерархию МВЗ. Также выделяется стандартная иерархия МВЗ. Стандартная иерархия – группа МВЗ высшего уровня в которую включены все МВЗ. Стандартная иерархия называется ZSMK.

Заказы – это такой объект системы R/3, на котором собираются как косвенные затраты общей суммой, так и затраты в количественном выражении из спецификаций (нормируемые затраты).

Заказы различаются по видам: производственные заказы, заказы на сторону.

Одному заказу соответствует один материал.

Заказы на сторону создаются один раз, и используются одни и те же все время. Производственные заказы создаются ежемесячно на каждый производимый материал в данном периоде. Производственные заказы объединяются в группы заказов по цехам.

В 2010 году на ЗСМК началось внедрение информационной системы «Управление взаимоотношениями с поставщиками» (SAP SRM). SAP SRM оптимизирует бизнес-процессы, связанные с материально-техническим снабжением и закупкой услуг предприятиями любого масштаба. Оптимизация достигается за счет объединения в системе широких возможностей для анализа, оценки и ранжирования поставщиков, консолидации потребностей в закупках товаров и услуг, выстраивания стратегии и прогнозов эффективности взаимодействия с поставщиками через традиционные и электронные каналы. Результат – выбор поставщиков, наиболее соответствующих требованиям бизнеса компании, прозрачность логистической сети, автоматизация всех процессов, связанных с выбором источника поставок и снабженческой деятельностью.

Основные функции системы управления закупочной деятельностью на базе SAP SRM:

а) стратегическое снабжение (выбор поставщика):

1) аналитика выбора источников поставки: система позволяет отслеживать общие затраты компании на снабжение, выявлять факты избыточности числа поставщиков для однотипных позиций, анализировать рыночные цены и, соответственно, добиваться лучших условий контрактов;

2) аттестация поставщиков: оценка эффективности взаимодействия с поставщиками помогает выбрать партнеров, отвечающих определенным критериям компании, оптимизировать отношения с существующими поставщиками;

3) проведение тендеров и аукционов: эти инструменты позволяют сопоставить возможности поставщиков и выбрать партнера с оптимальными по цене и качеству продуктами;

4) управление контрактами: отделы снабжения различных подразделений получают возможность использовать для ряда категорий продуктов уже существующие в компании договоры поставки;

б) оперативное снабжение (закупки основных и вспомогательных материалов и услуг):

1) самостоятельные закупки (самообслуживание сотрудников): сотрудники подразделений получают возможность самостоятельного оформления потребностей в материалах и услугах с помощью «закупочной корзины» системы;

2) плановые закупки: система позволяет автоматизировать закупки материалов, используемых в основных бизнес-процессах компании. При этом функциональность выбора источника поставки интегрируется с подсистемой управления логистической цепочкой учетной системы компании (ERP-системы);

3) закупки услуг: система обеспечивает управление и контроль расходов, связанных с закупкой услуг (например, консалтинга), а также управления контрактами на привлечение сторонней рабочей силы;

в) вовлечение поставщиков в процесс снабжения компании: партнерам предоставляется возможность участвовать в процессах снабжения компании; поставщикам предоставляется функциональность самообслуживания (портал поставщика) и электронного документооборота, с возможностью удаленной работы через Интернет. Доступ к внутренним системам компании по управлению заказами, счетами, спецификациями, управление информацией в каталогах, взаимный обмен электронными документами и другие дополнительные функции повышают эффективность взаимодействия с поставщиками;

г) управление бизнес-контентом. Консолидация и управление содержимым электронных каталогов дает возможность хранения, учета, сопоставления и анализа информации о товарах и поставщиках. Система позволяет создать унифицированный электронный каталог закупок и обеспечивает его ведение, в том числе импорт данных из внешних источников, редактирование данных, индексирование позиций каталога. Система также позволяет использовать собственные каталоги поставщиков.

Схема организации закупок в SAP SRM представлена на рисунке 5.

Так как внедрение SAP SRM осуществляется постепенно, параллельно на ЗСМК используется собственная электронная система закупок. Недостатком такого процесса организации закупок является необходимость ручного ввода информации в электронную систему закупок ЗСМК из-за отсутствия интеграции с корпоративной информационной структурой SAP R/3.

Внедрение SAP SRM позволяет:

– исключить вероятности ошибки при передаче данных;

– сократить время на организацию процедуры на 10 %;

– сократить трудозатраты заказчика.

Рисунок 5 – Организация закупок в информационной системе SAP SRM

В соответствии с существующей на предприятии классификацией запасов контроль и ответственность за величину запасов разделяется по направлениям.

За незавершенное производство, производственные фонды и готовую продукцию отвечает директор рельсового проката и директор строительного проката.

Ответственность за сырье и основные и добавочные материалы возложена на директора по снабжению. Кроме того, он отвечает за нормируемые ТМЦ на технологию, вспомогательные материалы и неликвидные ТМЦ.

Количество заказываемых валков должно контролироваться главными прокатчиками как на НКМК, так и на ЗСМК в соответствии с тем, на какое из производств требуются запасы.

За величину огнеупоров, горюче-смазочного материала, ТМЦ на ремонты и ТМЦ на прочие капитальные вложения отвечают главный инженер «ЕВРАЗ ЗСМК».

В итоге можно выделить следующие проблемы в управлении запасами на ЗСМК:

– сложности при сокращении невостребованных и неликвидных ТМЦ;

– неравномерное заявление потребности регулярно используемых ТМЦ;

– отсутствие возможности планирования закупа на долгосрочный период;

– отсутствие актуальных данных об остатках на цеховых складах;

– отсутствие учета нормативных сроков поставки при заявлении потребности.

Поэтому, система управления запасами ТМЦ в АО «ЕВРАЗ ЗСМК» требует формирования основных направлений ее совершенствования.

Список используемых источников:

1. Аникин Б.А. (2000) Логистика. Учебник. – 2-е изд. перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2000.

2. Анфилатов В.С., Емельянов А.А., Кукушкин А.А. (2002) Системный анализ в управлении: учебное пособие. Москва: Финансы и статистика.

3. Дзензелюк Н.С. Теоретические проблемы разработки и реализации работоспособных систем управления запасами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 3. – С. 113-119.

4. Бланк И.А. (2001) Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. Киев: Эльга, Ника-Центр.

5. Большаков А. С. (2000) Менеджмент / Учебное пособие. Санкт-Петербург: «Издательство «Питер». 2011.

УДК 658.5.012.1

Формирование методических подходов к оценке эффективности использования основных средств в условиях ООО «Втормет»

Киприянова А.В. [1], к.э.н. Черникова О.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье приведено описание усовершенствованного авторами бизнес-процесса «Планирование», предполагаемого к использованию в ООО «Втормет», представлены разработанные методические подходы к оценке эффективности использования основных средств, адаптированные к применению в условиях рассматриваемой организации, позволяющие менеджменту сформировать аналитическую базу для принятия своевременных и необходимых управленческих решений.

Ключевые слова: основные средства, методические подходы к оценке основных средств, показатели эффективности использования основных средств.

Независимо от отраслевой принадлежности организации, вопрос об эффективном использовании ее основных средств является одним из ключевых, решаемых менеджментом при реализации бизнес-процесса «Планирование», так как от этого зависят результаты хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим формирование методических подходов к оценке эффективности использования основных средств является актуальной для разработки мероприятий, направленных на достижение высокого уровня эффективности производства в целом.

ООО «Втормет» – коммерческая организация, которая функционирует на базе цеха вторичных ресурсов при ЗАО «СГМК – Трейд», и в соответствии с Уставом осуществляет следующие виды предпринимательской деятельности: заготовка и переработка лома и отходов черных металлов, включающая сбор, хранение, отбор, извлечение лома и отходов черных металлов; подготовка с изменением исходного вида или состояния лома и отходов черных металлов для использования в качестве металлургического сырья (сортировка, резка, измельчение, прессование, брикетирование и др.); закупка и реализация металлопродукции, лома и отходов черных металлов; производство продукции; демонтаж и разделка крупногабаритных объектов, переработка легковесного металлолома на территории поставщика с помощью мобильного пресса; перевозка металлолома с расчетом транспортных расходов в зависимости от расстояния до места погрузки, характера металлолома и плотности загрузки автомобиля.

Анализ деятельности планово-экономической службы ООО «Втормет» показал, что в организации практически не производится оценка эффективности использования основных средств. Поэтому на основе изучения процессного управления и действующей методической базы, используемой на промышленных предприятиях, было принято решение разработать, описать и усовершенствовать бизнес-процесс «Планирование» (таблица 1).

Таблица 1 – Описание усовершенствованного бизнес-процесса «Планирование», предполагаемого к использованию в ООО «Втормет»

Владелец и сроки	Описание входов, выходов и требований к операции
1.Разработка основных направлений развития	
Главный инженер Срок: до 15 мая года, предшествующего пятилетке	Описание операции: 1. Делается оценка конкурентоспособности и привлекательности предприятия на основе анализа распределения объемов на рынке услуг с учетом направлений Стратегии развития ООО «Втормет» 2. Разрабатываются стратегические цели развития на пятилетку. 3. Разрабатываются основные экономические показатели (доходы, себестоимость, чистая прибыль, трудовые показатели) Входы: 1. Стратегия развития ООО «Втормет». Выходы: 1. Стратегический план развития ООО «Втормет».
2.Формирование финальных сценариев	
Главный экономист Срок: до 1 июня года, предшествующего пятилетке	Описание операции: 1. Производится расчет плана горюче-смазочных материалов и материально-технических ресурсов на основе норм, действующих на момент планирования, цен на ресурсы, пересчитанных по макропоказателям и объемам работ. 2. Формируется план производственного характера и план прочих денежных расходов на основе плана ремонта оборудования, необходимости в условиях сторонних организаций, макропоказателей пятилетнего планирования. 3. Производится формирование фонда оплаты труда, исходя из численности пятилетнего плана, норм рабочего времени и тарифных ставок, окладов с учетом макропоказателей. 4. Производится формирование доходов на основе действующих цен на металлопродукцию, макропоказателей пятилетнего планирования и доходов от прочих услуг. 5. Составляется рабочий вариант финансового плана Входы: 1. Стратегический план развития 2. Цены горюче-смазочных материалов и материально-технических ресурсов 3. Макропоказатели пятилетнего планирования Выходы: 1. Финансовый план (рабочий вариант)
3.Согласование с ООО «Втормет»	
Главный экономист Срок: до 15 июня года, предшествующего пятилетке	Описание операции: 1. Предоставление Финплана в ООО «Втормет». 2. Защита Финплана в ООО «Втормет» 3. Устранение замечаний. 4. Согласование уточненного Финплана в ООО «Втормет» Входы: 1. Рабочий вариант Финплана. Выходы: 1. Согласованный Финплан.

Продолжение таблицы 1

Владелец и сроки	Описание входов, выходов и требований к операции
4.Годовое планирование	
Главный инженер Срок: до 15 сентября года предшествующего планируемому	Описание операции: 1. На основе стратегического плана развития, финплана, анализа Высшего руководства, отчета об удовлетворенности потребителей задаются уточненные годовые показатели (доходы, себестоимость, прибыль). 2. Определяются виды деятельности предприятия. 3. Уточняются процессы, актуализируется структура предприятия Входы: 1. Стратегический план развития 2. Финплан 3. Анализ Высшего руководства 4. Отчет об удовлетворенности потребителей. Выходы: 1. Уточненные целевые показатели 2. Необходимость деятельности, процессы, схема процессной модели, организационная структура управления
5.Организация бюджетного процесса	
Главный экономист Срок: до 15 сентября года предшествующего планируемому	Описание операции: 1. Получение из ООО «Втормет» графика планирования, регламента формирования бюджета доходов и расходов, аналитических форм, необходимых для планирования, методических рекомендаций по порядку планирования. 2. Установление для подразделений сроков предоставления информации в планово-экономический отдел. 3. Подготовка приказа в начале бюджетного процесса. Входы: 1. График планирования, регламент, аналитические формы, методическое сопровождение. 2. Уточненные целевые показатели. 3. Необходимость деятельности, процессы, схема процессной модели, организационная структура управления Выходы: 1. Приказы
6.Анализ деятельности	
Главный экономист Срок: до 15 октября года предшествующего планируемому	Описание операции: 1. Планово-экономический отдел представляет в балансовую комиссию отчет по итогам деятельности предприятия за период, предшествующий планируемому. 2. Подразделения предоставляют в балансовую комиссию отчеты о выполнении планов производства, отчеты по бюджетам затрат по центрам финансовой ответственности с указанием причин отклонений. 3. При анализе учитываются результаты проверок внутреннего и внешнего аудита, рекламации потребителей, данные по деятельности поставщиков. 4. Принятие решения балансовой комиссией об учете результатов анализа. Входы: 1. Отчет планово-экономического отдела. 2. Планы производства. 3. Бюджет затрат по центрам финансовой ответственности. 4. Результаты проверок внутреннего и внешнего аудита. Выходы: 1. Протокол балансовой комиссии.

Продолжение таблицы 1

Владелец и сроки	Описание входов, выходов и требований к операции
7.Подготовка к бюджетному процессу	
Главный инженер Срок: до 15 октября предшествующего планируемому	Описание операции: 1. Получение из ООО «Втормет» предварительного плана работы. 2. Формирование текущего плана из пятилетнего плана развития предприятия. 3. Расчет цен на реализуемые услуги. 4. Расчет норматива численности. Исходя из явочной численности по рабочим местам и коэффициента списочного состава, определяется среднесписочная численность. На рассчитанную среднесписочную численность разрабатывается штатное расписание, где указываются оклады и тарифные ставки 5. Расчет калькуляций на прочие услуги организации. Расчет производится по затратам на единицу выполняемых работ. 6. Расчеты энергоресурсов и водоресурсов. Входы: 1. Предварительный план работ. 2. Стратегический план развития предприятия. 3. Протокол балансовой комиссии Выходы: 1. Согласованные планы производства 2. Цены на услуги 3. Штатное расписание 4. Нормы расхода материалов 5. Перечень работ и услуг, выполняемых по договорным ценам. 6. План поставки материально-технических ресурсов.
8.Формирование сводных планов по элементам затрат	
Главный экономист Срок: до 20 октября года предшествующего планируемому	Описание операции: 1. Консолидация форм отчетности, план ремонтных работ, расчеты энерго- и водо- ресурсов, план по труду, прочие услуги. 2. Расчет выручки 3. Расчет плана по труду, исходя из штатного расписания руководителей, специалистов, служащих и штатной расстановки рабочих, нормы рабочего времени, коэффициента индексации тарифов и окладов на планируемый год. Входы: 1. Согласованные планы производства структурных подразделений, план ремонтных работ, расчет энерго- и водо- ресурсов, план по труду, прочие услуги, налоги, амортизация. Выходы: 1. Консолидированный план расхода ресурсов, услуги сторонних организаций. 2. Утвержденный цены на услуги. 3. План продаж 4. Выручка

Продолжение таблицы 1

Владелец и сроки	Описание входов, выходов и требований к операции
9.Формирование итоговой формы	
Главный экономист Срок: 22 октября года предшествующего планируемому	Описание операции: 1. Формирование итоговой выручки 2. Формирование производственной себестоимости, общепроизводственных расходов, бюджет прочих доходов и расходов, внепроизводственные расходы (транспортные) 3. Внесение данных в программу 1С 4. Выгрузка данных из программы 1С для формирования итоговой себестоимости. Входы: 1. Консолидированный план расхода ресурсов, услуги сторонних организаций, план административно-хозяйственных работ. 2. Утвержденные цены на услуги 3. Выручка 4. Выгрузка 1С Выходы: 1. Протокол рассмотрения производственной программы и формирования экономического бюджета предприятия.
10.Доведение до подразделений итоговых показателей	
Главный экономист Срок: за 10 дней до начала планируемого периода	Описание операции: 1. Доведение до подразделений бюджетов затрат. Входы: 2. Выгрузка 1С Выходы: 3. Бюджет затрат по центрам финансовой ответственности
11.Формирование и контроль исполнения бюджета со стороны руководства	
Главный инженер Срок: 5 дней до начала планируемого периода	Описание операции: 1. На основе выгрузки из программы 1С, отчета по работе формируются фактические значения показателей, осуществляется контроллинг. 2. Планово-экономический отдел предоставляет в балансовую комиссию отчет по итогам деятельности организации за период, предшествующий планируемому. 3. Подразделения предоставляют в балансовую комиссию отчеты по бюджетам затрат по центрам финансовой ответственности с указанием причин отклонений от плана. 4. Принятие решения балансовой комиссии об учете результата анализа при формировании следующего бюджета. Входы: 1. Выгрузка из программы 1С, отчет подразделений, отделов. 2. Бюджет затрат по центрам финансовой ответственности (исполнение) Выходы: 1. Фактические показатели, контроллинг. 2. Протокол балансовой комиссии.

В рамках данного бизнес-процесса авторами рекомендуется осуществлять оценку эффективности использования основных средств предприятия.

Используемые в хозяйственной практике ООО «Втормет» формы отчетности не позволяют детально оценить эффективность использования основных средств, имеющиеся в распоряжении планово-экономического отдела программные ресурсы используются не в полной мере. Кроме того, существует проблема недостаточного объема необходимой для осуществления расчетов информации, а именно использование только двух форм отчетности – баланса и отчета о финансовой деятельности предприятия.

Поэтому для ООО «Втормет» и предприятий с аналогичным видом деятельности рекомендуется использование методических подходов представленных на рисунке 1.

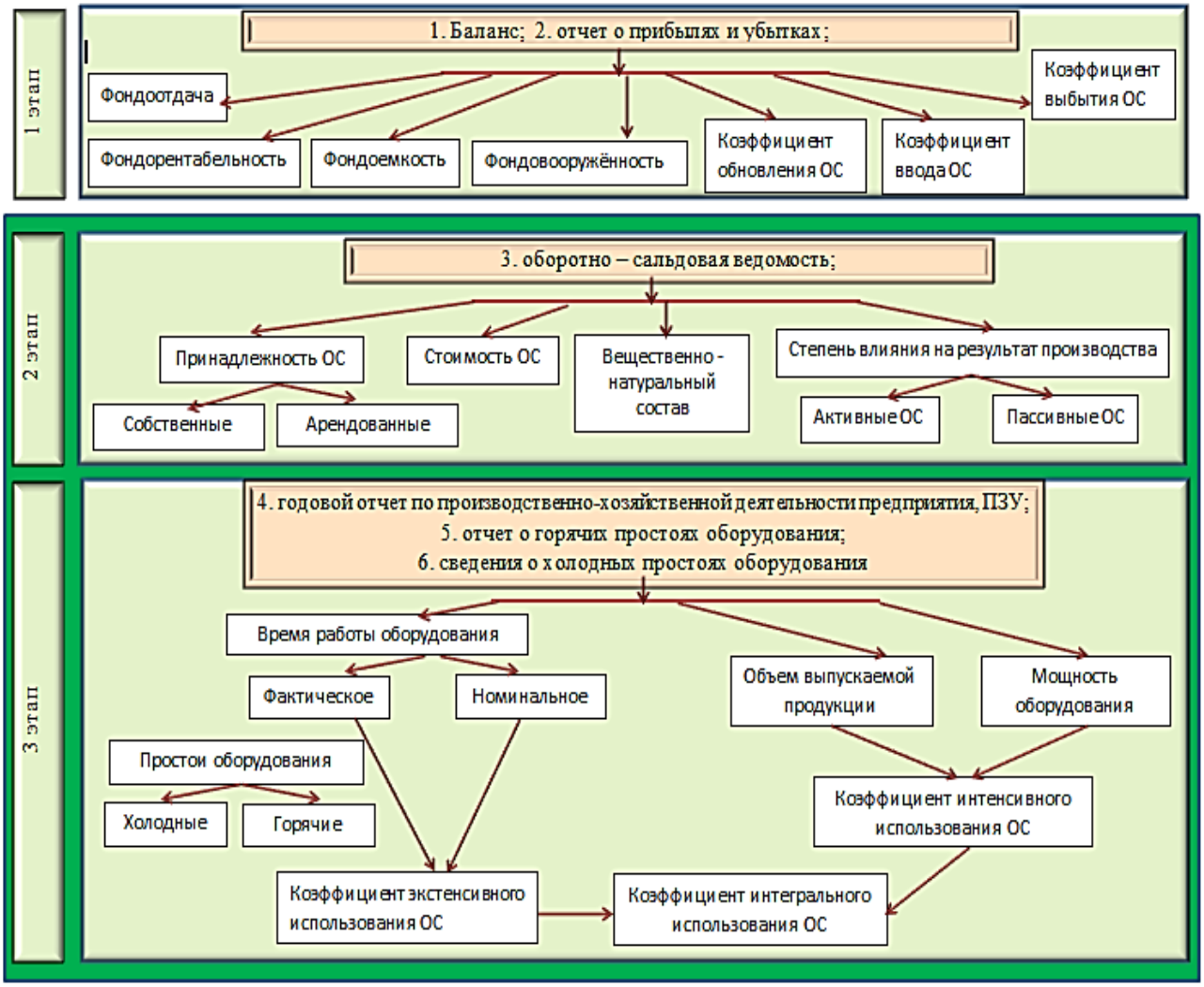


Рисунок 1 – Предлагаемые методические подходы к оценке эффективности использования основных средств ООО «Втормет»

На первом этапе менеджменту рекомендуется проанализировать такие формы отчетности как «Баланс» и «Отчет о прибылях и убытках» и на их основе рассчитать показатели: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность, коэффициент обновления основных средств, коэффициент ввода основных средств, коэффициент выбытия основных средств.

При этом для комплексного анализа эффективности использования основных средств недостаточно полученной информации.

В ООО «Втормет» применяются собственные и арендованные основные средства, что не находит отражения в методике оценки эффективности их использования.

Использование, помимо собственных, арендованных основных средств приводит к необходимости выполнения дополнительного анализа для понимания и оценки эффективности его использования.

На втором этапе необходимо проанализировать «Оборотно-сальдовую ведомость» предприятия по счету 001, счету 01, а так же по счету 02. В ООО «Втормет» собственные основные средства составляют меньшую долю используемых на предприятии основных средств. Так как на предприятии преобладают арендованные основные средства, необходимо детально изучить их вещественно-натуральный состав.

При проведении анализа мы можем увидеть, что как в собственных, так и в арендованных основных средствах преобладает доля активной части, что является положительным моментом для деятельности предприятия в целом.

На третьем этапе необходимо проанализировать время работы, производственную мощность и загруженность оборудования. Для этого необходимо собрать следующую информацию: годовой отчет производственно–хозяйственной деятельности предприятия, отчет о горячих простоях оборудования; сведения о холодных простоях оборудования.

Из данных отчетов мы можем получить информацию: время работы оборудования фактическое и номинальное, мощность и производительность оборудования.

Фактическое время работы включает в себя как плановые простои оборудования, так и внеплановые, то есть время холодных простоев и время горячих простоев.

На основе полученной информации мы можем рассчитать:

– коэффициент интенсивного использования оборудования – характеризует уровень использования машин и оборудования по мощности;

– коэффициент экстенсивного использования оборудования – характеризует уровень использования активной части основных производственных средств по времени;

– коэффициент интегрального использования оборудования – комплексно характеризует эксплуатацию оборудования по времени и мощности.

Более полное использование основных средств приводит к уменьшению потребности ввода новых производственных мощностей при увеличении объема производства, а, следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (увеличение доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направление большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию производства и управления).

Любое предприятие должно постоянно оценивать движение основных производственных средств, их состав и состояние, эффективность использования. Использование предлагаемых методических подходов позволит предприятию выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных фондов, вовремя обнаружить и скорректировать

негативные отклонения, которые в дальнейшем могут повлечь серьезные последствия для успешной деятельности предприятия.

Именно поэтому проблема повышения эффективности использования основных фондов является актуальной для любой организации. Неэффективное их использование приводит к сокращению объемов производства или реализации, что в свою очередь уменьшает доходы предприятия, а, соответственно, отражается и на прибыли.

Список использованных источников

1. Бердникова, Л.Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура // Тольятти: Тольяттинский государственный университет. 2011. № 1. С. 201-203.

2.Манько, И.В. Пути улучшения использования основных фондов на предприятиях // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 34. С. 233–235.

3. Хачиров, А.Д. Некоторые проблемы накопления и воспроизводства капитала: состояние основных фондов в промышленности // Вестник Адыгейского государственного университета. 2014. № 3.

4. Тюфякова, О.П. Оценка деловой активности горного предприятия при внедрении новой техники // Нетрадиционные и интенсивные технологии разработки месторождений полезных ископаемых труды XI Международной конференции. 2007. С. 27-30.

5. Бабич, О.В. Методика выявления путей повышения эффективности использования основных производственных фондов промышленного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №4.

УДК 574

Анализ и перспективы переработки ПЭТ-отходов в Кемеровской области

Сальникова Е.С. [1]

Научный руководитель: к.т.н. Златицкая Ю.А. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Дана экологическая оценка. Охарактеризованы популярные виды отходов. Отмечена особая значимость организации производства по переработки твердых коммунальных отходов.

Ключевые слова: производство по переработки, экономическое и экологическое оздоровление местности.

В мире насчитывается порядка 150 различных видов пластика, среди которых 1/3 представляет собой смесь полимеров. В их состав включают химические добавки, часть из них это токсичные вещества. Сюда относятся стабилизаторы, красители, ингибиторы горения и смазки.

В то время пока одни стремятся защитить землю от засорения пластиковыми отходами, другие производят новые виды изделий на их основе. Дело в том, что большинство типов пластика либо разлагается очень долго (от 50 лет), либо не подлежит разложению вовсе. В итоге тонны пластмассовых отходов безвременно пропадают на полигонах, отравляя почву, воду и воздух. Утилизация пластика в Кемерово, напротив, поможет обезопасить окружающую среду от загрязнения и дать толчок местной экономики за счёт дешёвого вторсырья. Сегодня утилизация полимерных отходов становится выгодным бизнесом. В связи с всеобщей популяризацией защиты окружающей среды, все больше людей стараются выбирать наиболее гуманные способы выброса ТБО [1].

Пункты приема представляют собой либо представительства перерабатывающих предприятий, либо посредников. Результатом становится получение гранул, которые используются для производства той же тары и упаковки [2].

Утилизация пластмассы направлена на получение в результате вторичной переработке гранул. Гранулы считаются основным типом сырья, в котором нуждаются производственные предприятия по изготовлению широкого ассортимента пластмассовых изделий. Все это повышает экономическую эффективность промышленности, способствует нормализации экологической обстановки в регионе [1].

Для линии по переработке ПЭТ-бутылок рентабельность достаточно высока: при заработной плате всем работникам максимум в 200 тыс. руб. в месяц, стоимости сырья 3 тыс. руб. за 1 т, при 8-часовом рабочем дне и 24-дневном рабочем месяце выход чистого продукта получается никак не меньше 15 тонн, или минимум 330 тыс. валовой прибыли.

Даже если расходы на коммунальные услуги составят 30% от валовой прибыли, чистая прибыль будет равна по крайней мере, 230 тыс. руб. в месяц. Окупаемость бизнеса, таким образом, составляет всего полтора года. При приобретении линии по переработке ПВХ-отходов суммарные затраты на оборудование составят порядка 2,76 млн. руб. Ежемесячная заработная плата 2 работникам, обслуживающим линию – 30 тыс. руб. Стоимость сырья – от 18 до 22-23 тыс. руб. за 1 т. При производстве порядка 250 кг в день в месяц получается не менее 220 тыс. руб. валового дохода. Чистый доход при этом совсем незначителен - около 50 тыс. руб. в месяц. Но это объясняется просто – незначительной выработкой продукции в условиях 8-часового рабочего дня.

При переходе на непрерывную (3-сменную) работу и выпуске не самых дешевых ПВХ-гранул чистая прибыль увеличится как минимум в 5 раз.

Окупаемость при самом худшем раскладе – более 4,5 лет, при среднем – около 2, а при наиболее благоприятном – меньше года.

Более того, для перерабатывающих предприятий предусмотрены льготы.

Для организаций, доля выручки которых от реализации созданных в результате осуществления переработке отходов, в общем объеме доходов, составляет не менее 70 процентов за отчетный (налоговый) период, налоговая ставка налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в областной бюджет, снижается с 18 (17 процентов в 2017-2020 годах) до 13,5 процента. Для

организаций, у которых средняя (среднегодовая) стоимость основных средств, используемых исключительно для производства товаров, созданных в результате осуществления переработке, составляет не менее 70 процентов от средней (среднегодовой) остаточной стоимости имущества за отчетный период, определяемой в соответствии со статьей 376 Налогового кодекса Российской Федерации, налоговая ставка по налогу на имущество организаций снижается с 2,2 до 0 процентов. Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения – «доходы, уменьшенные на величину расходов», у которых за соответствующий отчетный период не менее 70 процентов доходов, определяемых в соответствии со статьей 346.15 Налогового кодекса Российской Федерации, составили доходы от осуществления видов экономической деятельности, налоговая ставка снижается с 15 до 5 процентов [1].

Список использованных источников

1. Российская Федерация. Законы. О налоговых льготах организациям, осуществляющим деятельность по переработке отходов на территории Кемеровской области [Электронный ресурс] : [закон Кемеровской области от 06.10.2017 г. №82−ОЗ] : [действ.ред. от 06.09..2017 г.] // Консультант Плюс : комп. справ. правовая система / Компания «Консультант-Плюс». – Электрон.дан. – [Москва, 2018]. − Режим доступа : http: // www.consultant.ru, свободный. − Загл. с экрана.

2. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби: Проспект, 2017. – 1024 с.

3. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Кн. мир, 2016. – 978 с.

УДК 622.6

Проблемы применения процессного подхода к проектированию организационных структур в образовательных учреждениях среднего профессионального образования

Попова Ю.А. [1]

Научный руководитель: к.т.н. Златицкая Ю.А. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Постоянное совершенствование и улучшение является важнейшим правилом управления качеством любого предприятия. Государственные образовательные организации, внедряющие концепцию непрерывного совершенствования, встречаются с неготовностью государственной системы образования к нововведениям. Основная проблема, на которой необходимо заострить внимание, невозможность традиционной организационной структуры обеспечить условия для реализации процессного подхода к управлению образовательным учреждением. В статье рассматриваются некоторые требования к проектированию процессных организационных структур, а также обосновывается роль процессного управления в развитии динамических способностей образовательного учреждения среднего профессионального образования.

Ключевые слова: непрерывное совершенствование, организационная структура, система менеджмента качества, процессное управление.

В настоящий период развития общества и образования в Российской Федерации главным фактором успешного функционирования образовательных организаций среднего профессионального образования является их умение предоставлять актуальные и качественные образовательные услуги, как в настоящем, так и в перспективе. Система непрерывного совершенствования является фундаментом системы менеджмента качества современного образовательного учреждения.

Постоянное усовершенствование процесса предоставления образовательных услуг предполагает, что персонал постоянно обучается своевременно и адекватно реагировать на рабочие трудности, генерируя инновационные методы улучшения процессов. Данный подход отражается на уверенности всех целевых аудиторий (абитуриенты, студенты, родители, работодатели) в качестве образовательных услуг.

Одним из важнейших принципов современной доктрины управления качеством является использование процессного подхода к управлению организацией, что отражается как обязательное требование в стандартах серии ISO-9000 к системам менеджмента качества предприятий. Данный принцип возможно использовать и в сфере среднего профессионального образования, так как многие образовательные организации СПО предоставляют образовательные услуги, как на бюджетной, так и на коммерческой основе. В связи с чем внутриорганизационные процессы таких организаций допустимо рассматривать как бизнес-процессы.

«Бизнес-процесс представляет комплекс действий, в котором на основе одного или более видов исходных данных создается ценный для клиента результат [1, с. 63]». Высокая координация работ внутри процесса сможет помочь увеличить гибкость образовательной организации среднего профессионального образования и увеличить оперативность реакции учреждения на изменения потребностей клиентов и рынка труда. Внедрение процессного подхода позволит решить дуальную проблему образования: с одной стороны повышение удовлетворенности потребителей образовательных услуг, а с другой – осуществить процесс в соответствии с важнейшим принципом экономики: минимум затрат, максимум эффекта.

Деятельность учреждений среднего профессионального образования повсеместно организована по принципу разделения труда, то есть организационная структура таких предприятий спроектирована по функциональному принципу, где руководство управляет эффективностью реализации функций, а работа сотрудников организована вокруг выполняемых заданий, а не процессов. В силу изложенных аргументов организационная структура в рассматриваемых учреждениях в настоящий момент является барьером в повышении эффективности работы образовательных организаций среднего профессионального образования.

В соответствии с положениями, изложенными Дж.Чайлдом ещё в 1980-х г.г., можно предположить, что существующие организационные структуры в среднем профессиональном образовании привели к следующим проблемам [2, с. 6-7]:

1. Падение уровня мотивированности к профессиональной деятельности у педагогического персонала вследствие:

а) непоследовательности принятия решений (регулярная смена ФГОС СПО);

б) обесценивания значимости педагогического труда, вызванного также и несовершенством процесса делегирования полномочий (возглавляют учреждения СПО в большей степени руководители старой формации, которые находятся на стадии управленческого кризиса, в связи с чем у руководителей возникает страх делегирования полномочий);

в) отсутствия у педагогического персонала понимания ожидаемых результатов труда и их оценки. В соответствии с теорией ожидания Врума усилия должны привести к желаемым результатам, за достигнутыми результатами последует вознаграждение, которое будет ценно для исполнителя, чего не наблюдается в системе среднего профессионального образования;

г) чрезмерной перегруженности педагогического персонала. Регулярная смена федеральных государственных стандартов СПО приводит к увеличению документооборота, который не позволяет в должной степени заниматься преподаванием профессиональных дисциплин;

2. Принятию некачественных решений вследствие:

а) избыточной иерархичности структуры необходимая информация доходит до педагогического персонала с опозданием или искажением;

б) перегруженности функциональных специалистов, наделённых полномочиями принятия решений;

в) отсутствия процедур оценки и мониторинга эффективности результатов принятых решений;

3. Конфликтам и отсутствию координации вследствие:

а) нарушения закономерностей целеполагания (цели противоречат порой друг другу или взаимоисключают, то есть наблюдается эффект «лебедя, рака и щуки»);

б) планирования работы без привлечения преподавательского персонала, выполняющего деятельность на операционном уровне и владеющего ситуацией в своем направлении. Эта ситуация ведёт к разрыву между планированием и педагогической деятельностью на уровне как образовательной организации, так и на внутриорганизационном уровне;

4. Отсутствие гибкости образовательной организации, то есть неспособность изыскания инновационных путей в ответ на происходящие изменения, вследствие:

а) отсутствия в штате специалистов, отвечающих за отслеживание и прогнозирование изменений внешнего окружения (требования работодателей, динамика рынка труда и т.д.);

б) неэффективной командной работы, способной объединить разносторонних специалистов по инновационным направлениям деятельности учреждения;

5. Стремительному росту затрат, в частности, административных, в условиях дефицитного бюджета вследствие:

а) чрезмерной иерархичностиобразовательных организаций;

б) огромного количества правил, процедур идокументальной работы, отвлекающей людей от продуктивной педагогической работы.

Таким образом, на уровне образовательного учреждения среднего профессионального образования в целом могут быть выделены следующие проблемы, связанные с организационной структурой:

1) отсутствие эффективного механизма координации работ в следствие колоссальной загруженности функциональных руководителей;

2) недостаточное внимание к процессам, влияющим на создание конкурентного преимущества образовательного учреждения;

3) отсутствие единой системы ценностей и целей образовательного учреждения, связанной с целями и функциями структурных единиц и отдельных специалистов.

Данные проблемы возможно решить введением в практику образовательных организаций среднего профессионального образования организационного проектирования построенного на принципах процессного управления.

В соответствии с идеями Дж. Чайлда, организационная структура выполняет три задачи:

– проектирование формальных отношений подчинения сотрудников;

– определение способа группирования отдельных лиц в подразделения и подразделений в единую организацию;

– проектирование систем, обеспечивающих эффективные коммуникации, координацию и интеграцию усилий всех подразделений.

Эти задачи в образовании на всех уровнях традиционно решаются путем проектирования линейно-функциональных структур образовательных учреждений. В настоящее время особо остро ощущаются недостатки традиционной структуры, так как она не позволяет справляться с вызовами внешней среды: сокращение жизненного цикла образовательных услуг, стремительное развитие технологий, размытость границ между отраслями. Также данная структура в большей степени фокусируется на рационализации организации выполнения работ, а не на создании ценности для клиента.

Внедрение процессного подхода к управлению окажет существенное воздействие на внешний вид организационной структуры и механизмы организации работы в образовательном учреждении среднего профессионального образования.

Формирование процессной организационной структуры образовательного учреждения может строиться по схеме, которая потребует перестройки управленческого мышления руководителей образовательных организаций:

1) идентификация ключевых процессов образовательной организации;

2) определение границ ключевых процессов через формирование номенклатуры задач каждого процесса;

3) определение вспомогательных процессов, которые оказывают косвенное влияние на результативность ключевых процессов образовательной организации СПО, например, IT-поддержка образовательной организации;

4) определение развивающих процессов, например, таких как повышение качества образовательной услуги, развитие инноваций;

5) привязка структурных единиц к процессам через обеспечение принятия ответственности за данные процессы командой подразделений и формирование организационной культуры, способствующей взаимодействию сотрудников;

6) наделение полнотой полномочий ключевых специалистов для управления процессом;

7) создание мотивирующих условий на реализацию постоянного улучшения процесса и повышение удовлетворенности потребителей процессов.

Процессная организационная структура является неотъемлемым условием осуществления непрерывного совершенствования учреждения, обеспечивая его успешное функционирование в настоящем и формируя динамические способности предприятия для достижения долгосрочного конкурентного преимущества в будущем.

Таким образом, структуры, основанные на процессном подходе, представляют динамическую систему управления, отражающую модель создания ценности в образовательной организации среднего профессионального образования. Внедрение организационного проектирования базирующегося на принципах процессного управления позволит улучшать качество среднего профессионального образования на уровне образовательной организации, несмотря на динамичность современных требований государства и потребителей. Также внедрение процессного подхода в деятельность организаций среднего профессионального образования приведёт к удовлетворенности потребителей образовательных услуг с минимальными затратами, что подтверждает актуальность этого направления.

Список использованных источников

1. Попова, Л.Ф. Организационные способности как основа адаптивного управления организационной структурой предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 5 (54). С. 88-95.

2. Хаммер М., Чампи Д. Реинжениринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / пер. с англ. СПб.: Изд-воС.-Петерб. ун-та, 1997. 8. Child J. (1984). Organization: A Guide to Problems and Practice. 2nd ed. London. P. 6-7.

3. Иноземцева, В.В. Система оперативного менеджмента как фактор успешного функционирования организации // Social-economicsciences: электронный научный журнал. 2014. № 2 (2). URL: http://www.academymanag.ru/journal.

УДК 338.2

Перспективы разработки нефтеносных пластов на территории Кузбасса

Малыхина А.А. [1], Локтионова С.А. [1]

Научный руководитель: к.т.н. Нифонтов А.И. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Нефтедобыча – одна из ведущих отраслей Российской Федерации, ежегодно приносящая ощутимый доход в казну государства. Даже во время кризиса 2009 экспорт нефти принес чуть менее 1 млрд. долларов. В целом, данный показатель демонстрирует стабильный рост за исключением периодов резкого ухудшения экономической ситуации. В статье представлен анализ перспектив разработки нефтеносных пластов на территории Кузбасса.

Ключевые слова: нефть, нефтедобыча, нефтеносные пласты, добыча нефти в Кузбассе.

В 2018 году показатель добычи нефти в России в очередной раз оказался самым высоким в мире, достигнув 11,36 млн. баррелей в сутки. В процентном соотношении от мировой нефтедобычи доля России составляет 13,92%. На втором месте – Саудовская Аравия. В 2018 в этой стране добывали 10 млн баррелей в сутки. Третье место удерживают США, где ежедневно добывается 9 млн баррелей. Российская Федерация является основным экспортером нефти, у которой эксперты наблюдают стремительное увеличение показателей разработки залежей и добычи «черного золота». Данная тенденция подтверждает целесообразность поисков, открытий и разработки нефтяных запасов, локализующихся на территории РФ, с применением отечественных и иностранных инвестиций.

Почти век витает высказанная академиками М.А. Усовым и И.М. Губкиным идея нефтегазоносности бассейна в Кузбассе. Первая попытка (1933-1962 годы) найти в Кузбассе нефть не привела к успеху. Прошло время. Новые геологические данные, новые технические возможности призывают продолжить поиски большой нефти. Геологи верят, что Кузбасс – не только уникальный угольный бассейн, но и нефтяная кладовая России.

Так получилось, что открытие нефти Кузбасса сильно задержалось, что, впрочем, можно считать обычной ситуацией в нефтепоисковом деле. Как показала практика поиска нефти на всех континентах, у каждого крупного открытия черного золота своя судьба.

Один из примеров – поучительная история открытия гигантских месторождений нефти и газа на Западно-Сибирской низменности. Здесь впервые мысль о перспективах высказал И.М. Губкин в 1932 году, но на фоне неудач поисков первых 15-ти лет дело дошло до планов затопления огромной “бесполезной” территории через строительство каскада электростанций на Оби и Иртыше. Только непоколебимая вера геологов в большую нефть Западной Сибири не дала осуществиться безумной пагубной идее. Сегодня на этих месторождениях добыто более 10-ти миллиардов тонн нефти.

Более 20-ти лет искали нефть на Аляске, и лишь спустя сорокалетие после первых нефтяных фонтанов удалось выйти на нефтяной «монстр» – месторождение Прадхо-Бей. Интересно отметить, что открытие гигантского газового месторождения на побережье Северного моря в Нидерландах произошло только после бурения 200 безрезультатных поисковых скважин. Американцы пробурили более тысячи «пустых» скважин, прежде чем нашли нефть в зоне Скалистых гор.

Человечество знает и более легкие открытия. Некоторое время не требовал особых усилий поиск черного золота на Ближнем Востоке, где нефть проступала из-под земли и образовывала нефтяные озера. В Азербайджане нефть была известна с древности, ее добывали из колодцев, а в некоторых местах она вытекала на поля и делала их бесплодными.

Но это скорее исключения, особенно сейчас, когда геологи вынуждены уходить с поисковыми работами все глубже и глубже в земные недра. «Трудные» истории открытия нефти мы привели исключительно для того, чтобы показать, что первая попытка поиска нефти в Кузбассе, тем более полувековой давности, не может поставить крест на этой уникальной геологической впадине.

В условиях приближающегося дефицита не случайно в России замахнулись на всю территорию от Ямала до Северного Полюса. Но при вынужденном штурме нефтегазовых недр северных морей и Охотского моря на востоке страны как-то совершенно забыли, что Кузбасс, где почти полвека назад остановили поиски нефти, остался единственным в России не изученным бассейном, причем имеющим, по сегодняшним оценкам, хорошие геологические перспективы открытия крупных запасов нефти и газа. К этому необходимо добавить: у нас благоприятные по сравнению с крайним севером природно-климатические условия, развитая промышленная и социальная инфраструктура, близость рынка сбыта продукции и его огромная емкость, избыток в регионе квалифицированной рабочей силы.

Впервые на возможность встретить нефть в кузбасских отложениях нижних горизонтов угленосной толщи указал первый академик Сибири М.А. Усов. В 1925 году был обнаружен асфальтит (затвердевшая нефть) у Симоновой заимки в Барзасском районе. Происхождение асфальтита было неясным, но в конечном итоге академик И.М. Губкин на вопрос, нет ли в Кузнецкой котловине под каменными углями нефти, ответил утвердительно, считая такой прогноз «вполне обоснованным».

Н.С. Шатский утверждал, что Мезозойский чехол не может быть родоначальником нефти. Если будет доказана нефтегазоносность Кузбасса и Минусы, то можно рискнуть найти нечто подобное и в восточной части Западно-Сибирской низменности.

Поисковые работы, то усиливаясь, то замедляясь, велись до 1962 года. Они прекратились с окончанием бурения последней скважины на Абашевском куполе. Считается, что на решение прекратить поиски повлияло открытие месторождений газа и нефти на Западно-Сибирской низменности.

Имея новые геологические материалы, можно выделить главную причину неудач прошлых лет. И.М. Губкин нефть «видел» под каменными углями, а все

поисковые скважины того времени останавливались в толще, где размещался уголь. Другими словами, просто не добуривались до более глубокого нефтяного пласта. Следовательно, успех поиска нефти напрямую зависел от бурения глубоких (4-5 километров) скважин. Но в то время глубокого бурения в стране, да и в мире еще не было.

За прошедшее время многое изменилось. Сегодня в мире, в том числе и в России, пробурены тысячи глубоких и сверхглубоких скважин. Проблема поиска нефти на больших глубинах технически решена, что важно именно для Кузнецкого бассейна и побуждает вернуться к поисковым работам.

Новые сейсмические данные, раскрывающие большие перспективы бассейна, убеждают в успешности второй попытки. Очень важно, что в Кузбассе имеется целый ряд проявлений «живой» жидкой нефти и изучен ее химический состав. Нефть встречена вблизи сел Узунцы, Сыромолотное, Березово, Осиновое Плесо, Кыргай, Абашево. На Борисовской площади при испытании скважины был получен приток нефти 0,4 тонны в сутки (два барреля – две бочки). Заметим, что большая нефть Западно-Сибирской низменности началась с одной бочки нефти, а скважина-первооткрывательница Шаимского месторождения дала только полторы тонны в сутки.

О перспективности поисков говорят и многочисленные находки затвердевшей нефти – битумов. Следуя воззрениям И.М. Губкина и ряда геологов, битумы Кузбасса – это поднявшаяся к поверхности по трещинам а затем окислившаяся и полимеризированная нефть. Кроме того, химический состав вод, поднявшихся с глубоких горизонтов бассейна, аналогичен составу вод известных месторождений нефти Западно-Сибирской низменности. Это еще один из признаков, показывающих, что нефть в недрах есть.

Традиционное направление – поиск в сводах структур (антиклиналях). У нас выявлено более двух десятков таких структур, в том числе Борисовская и Нарыкская.

В 1997 году начаты на территории Кузбасса сейсморазведочные работы силами специализированной организации ПАО «Сибнефтегеофизика». Крупные залежи нефти и газа, по данным современной сейсморазведки, могут находиться под плоскостью 30-километрового надвига Салаира на Кузбасс подобно месторождениям в США, Венесуэле, Канаде. Следует поискать и в зоне надвига Томь-Колывани на Кузбасс.

Одна из самых перспективных площадей находится под боком у Новокузнецка. Здесь размещается Терсинский купол с Нарыкской, Жерновской, Осиновской, Кушеяковской антиклиналями. На куполе нефть встречена в нескольких местах, включая Узунцы, Абашево, Кыргай. Она отмечалась при проходке горных выработок на шахтах «Юбилейная», «Байдаевская», «Северная», «Полосухинская». При взгляде на карту проявлений нефти и газа создается впечатление, что в условиях повышенной сейсмической активности территории юга Кузбасса из глубинных нефтесодержащих слоев Терсинского поднятия периодически вбрасывались и сейчас вбрасываются по глубинным разломам порции нефти и газа. Великий ученый В.И. Вернадский называл это углеводородным «дыханием Земли».

Для добычи нужны большие деньги. Во всем мире поиск нефти - дело весьма дорогое. Но во стократ большие доходы окупят вложения. В первую очередь государство российское, крупные сырьевые компании, альянсы нескольких инвесторов, нефтедобытчики Томской области. Возможно, и наш кузбасский крупный бизнес не останется в стороне.

В пределах Кузбасса известно по крайней мере 25 положительных структур, перспективных на выявление залежей нефти на глубинах от 2 км и глубже и залежей природного газа от 300 м. и глубже.

Начиная с 2006 года, в Кемеровской области развивается нефтеперерабатывающая промышленность. По сути, в экономике Кузбасса была создана новая полноценная отрасль. Сегодня действуют четыре нефтеперерабатывающих завода в г. АнжероСудженск (АО «Нефтехимсервис», АО «Северный Кузбасс»), Тяжинском (ООО «Итатский нефтеперерабатывающий завод») и Кемеровском (ООО «НПЗ Южной бункерной компании») районах. По итогам 2017 года объем первичной переработки нефти составил 4,62 млн тонн (в 2007 году – 113,8 тыс. тонн). Доля Кемеровской области в общем объеме первичной переработки нефти в Российской Федерации составила 1,6%.

На территории Кемеровской области осуществляет деятельность по переработке нефти 9 предприятий общей установленной мощностью порядка 5 млн. тонн в год. Объем переработки нефтепродуктов в 2016 году составил 4413 тыс. тонн. В отрасли занято более 2 тыс. человек.

Основная продукция нефтеперерабатывающих заводов – дистиллят легкий полупереработанный (светлые нефтепродукты), топливо печное бытовое, топочный мазут.

Сегодня ведется производственная деятельность на таких нефтеперерабатывающих заводах: Яйский НПЗ (Яйский район), Анжерском НПЗ, НПЗ «Северный Кузбасс» (г. Анжеро-Судженск) и Итатском НПЗ (Тяжинский район), а так же на других предприятиях нефтепереработки.

К 2023 году общую мощность предприятий планируется увеличить до 10 миллионов тонн продуктов нефтепереработки в год.

В июне 2013 года была запущена первая очередь Яйского нефтеперерабатывающего завода установленной мощностью 3,3 миллиона тонн нефти в год – это настоящий прорыв в развитии нефтепереработки в Кузбассе.

Завод оснащен самым современным оборудованием на уровне нефтеперерабатывающих предприятий ведущих мировых компаний. Используемая здесь технология соответствует всем современным экологическим нормам и стандартам, поэтому выбросы вредных веществ в разы меньше, чем у ныне действующих предприятий.

Это достигается за счет безотходных технологий и высокоэффективного фильтровального оборудования.

В строительство первой очереди Яйского НПЗ начиная с 2007 года вложено 22,5 миллиарда рублей, создано более 450 новых рабочих мест и порядка 1 тысячи рабочих мест – в смежных отраслях.

На сегодня вложено порядка 25 млрд. рублей. В результате работы Проводимой Администрацией Кемеровской области предприятие сегодня

освобождено от налога на имущество и имеет льготу по налогу на прибыль в 4,5%.

Нефтепереработка стала полноценной отраслью экономики Кузбасса – за десять лет в строительство нефтеперерабатывающих заводов вложено более 37 миллиардов рублей, создано более 1 200 новых рабочих места. Еще 1 500 рабочих мест созданы в смежных отраслях.

Итак, можно сказать, что поиски нефти в нашем регионе велись достаточно долго. Проводились различные сейсморазведки, приезжали геологи, которые пытались найти бассейны с нефтью. Сложность заключается в том, что на самом деле залежи нефти находятся немного глубже обычного, поэтому нет возможности в разработки новых мест добычи нефти, также есть проблемы в имеющемся оборудовании. Сейчас обнаружено небольшое количество месторождений в Кузбассе, на которых ведется добыча.

Список использованных источников

1. Ашурков, В.А. Кто придёт и возьмёт нефть Кузбасса? URL: https://www.city-n.ru/view/131781.html.

2. Производство нефтепродуктов [Электронный курс] // Департамент промышленности Кемеровской области, 2015. URL: http://kemdep.ru/.

3. Отчетность АО «Нефтехисервис», 2018 год.

УДК 338.2

Современное состояние и перспективы развития нефтеперерабатывающей отрасли Кузбасса

Выпно В.В. [1], Жукова А.О. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Кушнеров Ю.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: Общие темпы промышленного производства в Кемеровской области определяют не только угледобыча и металлургия. Значительное место в экономике теперь занимают производства кокса и переработка нефти. В статье проведен анализ современного состояния и перспектив развития нефтеперерабатывающей отрасли Кузбасса.

Ключевые слова: нефть, нефтедобыча, нефтепереработка, смежные отрасли нефтепереработки, инвестиции, продукция нефтепереработки.

Кемеровская область представляет собой крупнейший территориально-производственный комплекс России. Обладая большим экономическим потенциалом, играет главную роль в экономическом развитии Сибири. Структура валового регионального продукта области ярко отражает сырьевую направленность экономики.

В структуре региональной промышленности Кузбасса лидирующие позиции занимают угледобыча и металлургия. На фоне ослабления позиций химической промышленности, которая многие годы была третьей главной отраслью в индустрии региона, набирает обороты нефтепереработка.

Компании, реализующие крупные проекты в этой отрасли, уже вышли в инвестиционные лидеры в секторе перерабатывающей промышленности и через несколько лет намерены полностью закрыть потребности регионального рынка горюче-смазочных материалов.

Основу экономики области составляет производственный комплекс. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг в целом в текущих ценах возрос с 512,3 млрд. рублей в 2007 году до 1495,1 млрд. рублей в 2017 году.

При этом индекс промышленного производства в рассматриваемом периоде демонстрировал скачкообразный тренд. В целом за период 2007-2017 годов объем промышленного производства в сопоставимых ценах увеличился на 18%.

Положительная динамика была обеспечена за счет наращивания объемов производства в сфере добычи угля, производства кокса и нефтепродуктов, химических веществ и химических продуктов, машин и оборудования [1].

В объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по добыче полезных ископаемых область занимает 4 место в России (в федеральном округе – 1), по обрабатывающим производствам – 23 место (в федеральном округе – 3).

Начиная с 2006 года, в Кемеровской области развивается нефтеперерабатывающая промышленность. Нефтепереработка стала полноценной отраслью экономики Кузбасса.

По объемам отгруженной продукции она четвертая в экономике области после угольной промышленности, металлургии и энергетики. Ее доля составляет 6% суммарного объема отгруженной продукции.

По итогам 2017 года объем первичной переработки нефти составил 4,62 млн. тонн (в 2007 году – 113,8 тыс. тонн). Доля Кемеровской области в общем объеме первичной переработки нефти в Российской Федерации составила 1,6% [2].

В настоящее время в регионе действуют следующие крупные нефтеперерабатывающие заводы: Яйский НПЗ (Яйский район), АнжЕрский НПЗ, НПЗ «Северный Кузбасс» (г. Анжеро-Судженск), ИтАтский НПЗ (ТяжИнский район), «НПЗ Южной бункерной компании» (Кемеровский район), а остальные так называемые «мини-НПЗ» [3].

По данным Кемеровостата, оборот предприятий нефтепереработки в январе 2019 года составил 14.9 млрд. руб., что на 42,3% выше прошлогоднего показателя за аналогичный период.

Все крупные проекты кузбасской нефтепереработки привязаны к нефтяному транспортному узлу, линейной производственно-диспетчерской станции Анжеро-Судженская «Транссибнефть». Сюда с севера приходит нефтепровОд Нижневартовск – Анжеро-Судженск – Ангарск, по которому есть возможность получать необходимое для переработки сырье.

Что касается основной продукции нефтеперерабатывающих заводов, то это топливо дизельное, бензин прямогонный, мазут тОпочный, дистиллЯты нефти, газОйлы.

Кемеровская область – экспортно-ориентированный регион, на долю которого приходится 37% экспорта Сибирского федерального округа.

Выпускаемая продукция нефтеперерабатывающей отрасли представлена широким спектром товаров, которые применяются в сельскохозяйственной, энергетической, транспортной, угольной и нефтехимической отраслях, не только внутри Кемеровской области, но и в соседних регионах.

Нефтеперерабатывающая продукция экспортируется также и в соседние государства: Монголия, Казахстан, Киргизия, Китай, Корея [4].

Привлечение в экономику региона и развитие предпринимательского климата являются стратегическими приоритетами региональной политики, в соответствии с которыми инвесторам для реализации проектов на территории Кемеровской области предоставляются все необходимые условия.

Нефтепереработка Кузбасса является одним из лидеров региональной промышленности не только по обороту, но и по объемам вложенных в отрасль инвестиций.

За двенадцать лет в строительство нефтеперерабатывающих заводов Кузбасса вложено более 37 миллиардов рублей, создано более 1 200 новых рабочих мест, еще 1 500 рабочих мест создано в смежных отраслях [3].

К смежным отраслям нефтяной промышленности относят: производство нефтегазового оборудования, нефтехимию, нефтяной сервис, нефтяное машиностроение.

Проекты строительства нефтеперерабатывающих заводов позволяют создавать и развивать новую нефтеперерабатывающую отрасль в Кузбассе и снижать зависимость от поставок топлива из других регионов.

В рейтинг РБК «500 крупнейших компаний России» по итогам 2017 года вошло шесть компаний из Кемеровской области – четыре угольных, по одной из нефтепереработки и химической отрасли. Это самое большое число среди сибирских регионов, у соседей – Новосибирской и Томской областей, и Красноярского края их всего по два, из Алтайского края – один.

Из обрабатывающих отраслей кузбасской индустрии в рейтинг попали новокузнецкое АО «Нефтехимсервис» (Яйский нефтеперерабатывающий завод) с 68 млрд рублей выручки (+33%), 179-ая позиция, и кемеровское АО «Азот», оказывавшееся на 252-ом месте с выручкой 42 млрд рублей (7% прироста к уровню 2016 года) [5].

В настоящее время осуществляется государственная поддержка развития нефтеперерабатывающей отрасли из-за наличия слабой системной поддержкой финансирования проектов, недостаточности мер стимулирования выхода на внешние рынки и поддержки экспорта, ограниченной емкости отечественного рынка нефтегазохимической продукции и низких темп его роста, а также низкой конкурентоспособности на мировых рынках проектов по созданию новых нефтегазохимических производств в Российской Федерации на фоне обострения глобальной конкуренции и санкционного давления [6].

13 марта 2019 года Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев утвердил план мероприятий по развитию нефтегазохимической отрасли до 2025 года. «Дорожная карта» направлена на достижение целей национального проекта «Международная

кооперация и экспорт» в соответствии с Указом Президента России от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». В рамках этого национального проекта планируется увеличение объёма экспорта продукции химической промышленности, в том числе продукции нефте- и газопереработки, с 17,4 млрд. долларов США до 37 млрд долларов США к концу 2024 года [7].

Отрасль, рассчитывают в правительстве, даст существенный мультипликативный эффект для всей экономики, потянув за собой рост в ряде других отраслей, которые перерабатывают и потребляют синтетическую продукцию.

Размер мирового химического рынка на сегодняшний день оценивается примерно в 4,5 трлн. долларов США, а к 2030 году ожидается практически двукратный его рост.

Российский нефтегазохимический рынок включает 3 основных сегмента: пластики, каучуки и продукты органического синтеза.

Суммарное производство продукции по 3 сегментам в 2017 году составило 9,9 млн. тонн. Наибольшие объемы производства приходятся на пластики – полиэтилен и полипропилен – 5,2 млн. тонн. Объем экспортных поставок продукции нефтегазохимической отрасли в 2017 году составил 2,4 млн. тонн.

У Российской Федерации существуют хорошие перспективы для развития рынка продукции нефтегазохимического комплекса как за счет увеличения внутреннего потребления путем достижения среднемирового уровня подушевого потребления и импортозамещения, так и за счет расширения экспорта в ключевые для Российской Федерации регионы – Европу и страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

В настоящее время душевое потребление базовой нефтегазохимической продукции (полиэтилена, полипропилена, поливинилхлорида, полистирола, полиэтилентерефталата) в Российской Федерации в 2-3 раза ниже, чем в развитых странах (США, страны Западной Европы).

Новые инвестиционные проекты позволят реализовать потенциал углубленной переработки побочных продуктов нефтегазохимической отрасли (снижение экспорта продукции с низкой добавленной стоимостью). Около 80 процентов производимой нафты и 40 процентов выпускаемых сжиженных углеводородных газов сейчас экспортируются. Вместе с тем указанные продукты переработки могут быть использованы в качестве сырья для нефтегазохимии на территории Российской Федерации, глубоко переработаны для получения продукции с высокой добавленной стоимостью, а также для получения синергетических эффектов развития смежных отраслей экономики, что обеспечит стимул для развития отечественного высшего образования и науки.

Ожидаемые темпы прироста производства в сегментах полиэтилена и полипропилена в 2017-2025 годах будут опережать темпы прироста мирового валового внутреннего продукта, при этом в Азии, вероятно, темпы прироста будут выше, чем в остальных регионах мира. Так, среднегодовой темп прироста производства полиэтилена в мире ожидается на уровне 4,2 процента, в Азии – 5,7 процента, среднегодовой темп прироста производства полипропилена в

мире ожидается на уровне 4,6 процента, в Азии – 5,8 процента. При этом прирост валового внутреннего продукта в мире за этот же период ожидается на уровне 3 процентов [8].

«Дорожная карта» включает 17 позиций и предусматривает комплекс действий по совершенствованию механизмов государственного регулирования в нефтегазохимической отрасли.

В рамках «дорожной карты» планируются: государственная поддержка экспортных поставок отечественной продукции высоких переделов; стимулирование инвестиционной деятельности производителей нефтегазохимической продукции; снижение влияния инфраструктурных ограничений; повышение эффективности государственного регулирования в области экологии, промышленной безопасности и капитального строительства; предоставление благоприятных налоговых и таможенных преференций для запуска масштабной инвестиционной программы; стабилизация налоговых условий и таможенно-тарифного регулирования на срок от 15 лет для организаций, реализующих крупные нефтегазохимические инвестиционные проекты.

Задачи государственной политики в нефтегазохимическом комплексе будут решены путем применения законодательных, организационно-технических и финансово-экономических механизмов в рамках настоящего плана мероприятий.

Реализация «дорожной карты» позволит создать условия для наращивания к 2025 году объёма производства крупнотоннажных полимеров – на 5,9 млн. т больше по сравнению с 2017 годом, повысить долю нетто экспорта полимеров до 4,4 млн. т и увеличить долю потребления сжиженных углеводородных газов и этана в нефтегазохимическом комплексе [7].

Нефтегазовая промышленность в настоящее время играет наиболее важную роль для экономического развития страны, т. к. она считается наиболее конкурентоспособным сегментом производства на мировой арене. При этом текущее состояние нефтегазовой отрасли России открывает возможности по дальнейшему развитию комплекса. Россия, как крупнейший игрок на газовом и один из ведущих на нефтяном рынке с каждым годом существенно прибавляет в росте экономических показателей за счет нефтегазового производства.

Список использованных источников

1. Нефть/Капитал. Статья Григория Выгона, управляющего директора VYGON Consulting: Российская нефтепереработка: стимулы для дальнейшего роста [Электронный ресурс]. URL: https://oilcapital.ru/article/general/27-03-2018/rossiyskaya-neftepererabotka-stimuly-dlya-dalneyshego-rosta.

2. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://minenergo.gov.ru/activity/powerindustry/.

3. Родионова, Л.Н., Карамутдинова, Д.М. Особенности оценки инвестиционных проектов в нефтяной отрасли // Экономические науки. – 2015. – № 9 (130). – С. 50-54.

4. Семёнова, К.А., Зимина, Г.А. Методические аспекты анализа и оценки рисков инвестиционных проектов на электроэнергетических предприятиях //

Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 11(42) Ч. 1. – С. 45-49.

УДК 338.2

Инвестиционная деятельность в нефтеперерабатывающей отрасли

Лобанов И.И. [1], Золотопупова Д.Ю. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Черникова О.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк Россия

Аннотация: Российская нефтепереработка в последние годы добилась хороших результатов: инвестиции в модернизацию и развитие вторичных процессов обусловили увеличение выхода светлых нефтепродуктов. Дефицита топлива на внутреннем рынке не наблюдается. При этом необходимо внедрять актуализированные, отвечающие новым задачам меры по стимулированию российских нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) к дальнейшему развитию отрасли и предотвращению рисков. В статье проведен анализ инвестиционной деятельности в сфере нефтепереработки, выявлены ее особенности, предложена система мониторинга инвестиционных проектов.

Ключевые слова: нефть, нефтедобыча, нефтепереработка, инвестиции, экономический эффект.

Развитие российской нефтеперерабатывающей отрасли в последние годы идет активными темпами. С момента заключения четырехсторонних соглашений в 2011 году, компании, работающие в этом секторе, инвестировали в новые перерабатывающие производства более 2 трлн. рублей, что позволило ввести в строй около 95 млн. тонн вторичных мощностей. За этот период удалось в значительной степени снизить риски дефицита ключевых социально-значимых моторных топлив, таких как бензин, авиакеросин и зимнее дизельное топливо. По итогам 2017 года Россия произвела порядка 40 млн. тонн бензина 5-го класса, потребление составило около 35 млн. тонн., выход светлых нефтепродуктов увеличился с 56% до 62%. Такой показатель все еще заметно ниже среднеевропейского уровня (около 72%), однако динамика в этом сегменте переработки наметилась очень хорошая [1].

Нами было проведено исследование, целью которого стало рассмотрение особенностей управления инвестиционными проектами на этапе их реализации на примере отрасли нефтепереработки, а также выявление факторов, влияющих на результаты анализа, которые необходимо учитывать для подготовки качественного обоснования для решения по проекту и минимизации рисков его реализации на примере проекта, связанного со строительством новой установки на одном из заводов ВИНК (вертикально-интегрированных нефтяных компаний).

Нефтяной сектор является одним из базовых для российской экономики и позволяет обеспечивать внутренние потребности государства и населения, а также осуществлять экспорт нефти и нефтепродуктов в страны СНГ и дальнего

зарубежья. Таким образом, успешное функционирование системы экономической безопасности во многом зависит от нефтяной отрасли.

Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 г. прогнозирует потребности в капитальных вложениях для развития нефтяного комплекса в 1216 млрд. долларов США. Однако анализ выполнения крупномасштабных проектов по строительству новых мощностей показывает, что многие российские компании реализуют их со значительным перерасходом средств и отставанием от намеченных сроков [2].

Практика показывает, что ВИНК осуществляют реализацию проектов по следующим основным направлениям: разведка и добыча, переработка и сбыт. В данном исследовании рассматривается проект строительства новой установки на нефтеперерабатывающем заводе ВИНК, целью которого является увеличение выхода светлых нефтепродуктов и повышение эффективности нефтеперерабатывающего комплекса.

Для реализации инвестиционного проекта требуются капитальные вложения на сумму 23 115 млн. руб. без НДС, а именно:

– проектно-изыскательные работы, экспертиза и т. д. – 875 млн. руб.;

– строительно-монтажные работы – 7 512 млн. руб.;

– оборудование – 14 600 млн. руб.;

– прочее – 128 млн. руб.

Основными источниками финансирования проекта являются собственные средства компании.

Расчет финансовой модели произведен методом дисконтированного денежного потока с учетом следующих значений основных показателей:

– горизонт планирования по проекту – 15 лет;

– ставка дисконтирования, рассчитанная с помощью модели WACC (средневзвешенной стоимости капитала), составляет 10,9%.

– срок амортизации капитальных затрат – 10 лет.

Для определения экономической эффективности реализации инвестиционных проектов применяются следующие показатели:

– чистая приведенная стоимость (NPV);

– внутренняя норма рентабельности (IRR);

– норма доходности дисконтированных инвестиций (PI);

– дисконтированный период окупаемости.

В таблице 1 представлены показатели оценки экономической эффективности проекта.

Выделим особенности реализации инвестиционных проектов нефтеперерабатывающей отрасли, являющиеся наиболее значимыми для исследования:

1) нефтяной сектор является основополагающим для экономики страны. Невозможность максимизации тарифов предприятий отрасли замедляет возврат капитальных вложений, что делает их непривлекательным объектом с точки зрения инвестирования;

2) для реализации проектов нефтяного сектора необходимо привлекать крупные объемы финансирования (вследствие технической, организационной и финансовой сложности данных проектов);

Таблица 1 – Показатели оценки экономической целесообразности реализации проекта

Показатели оценки эффективности	Критерии оценки	Значение показателей проекта	Соответствие критериям
Горизонт планирования, лет	15	15	+
Капитальные затраты, всего без НДС, млн. руб.	-	23115	+
Ставка дисконтирования, %	10,9	10,9	+
NPV за 15 лет, млн. руб.	>0	48974	+
IRR за 15 лет, %	>WACC	43,74	+
Дисконтированный период окупаемости, лет	<10	6,7	+

3) национальная безопасность государства зависит от функционирования нефтяной отрасли, что усложняет возможность получения финансирования и технологий от иностранных инвесторов;

4) определение прогнозного значения выручки и составление плана возврата инвестированных ресурсов делает сложным постоянный пересмотр тарифов на электроэнергию;

5) прогнозирование объемов добычи нефти связано с вероятностным характером проведения геологоразведочных мероприятий. Ошибочный прогноз может привести к занижению или завышению показателей эффективности;

6) оценка притока денежных средств на каждом интервале планирования. Поскольку особенность нефтяной промышленности заключается в длительных сроках реализации проекта, здесь основная проблема возникает в отношении последних лет реализации проекта [3]. Горизонты планирования проектов по разведке и добыче достигают более 20 лет и по переработке – более 15 лет;

7) учет риска при оценке инвестиционных проектов. Математический аппарат расчета рисков энергетических инвестиционных проектов, как правило, ограничивается на практике лишь анализом чувствительности, так как отсутствуют соответствующие унифицированные методики в научно-технической литературе, посвященной инвестиционному проектированию [4].

Также следует отметить ошибки при оценке экономической эффективности инвестиций в проекты нефтяной отрасли:

– неполный учёт инвестиций, который может быть связан с ошибками в сметах или дополнительными расходами на проектирование;

– неверное планирование таможенных пошлин и сборов (при импорте оборудования);

– некорректное планирование возмещения НДС, а также самих инвестиций без учета НДС или таможенных пошлин;

– планирование всех инвестиционных расходов, как единовременных, без учета отсрочек, которые могут предоставить поставщики оборудования, строительные и проектные организации и т.п.

С целью минимизации отклонений показателей эффективности проекта может быть предложена процедура мониторинга. На рисунке 1 представлены основные этапы и результаты мониторинга инвестиционных проектов.

Рисунок 1 – Блок-схема процедуры мониторинга инвестиционных проектов

Мониторинг инвестиционных проектов должен осуществляться ежеквартально.

Анализ особенностей осуществления инвестиционных проектов в нефтяном секторе позволяет выявить показатели, по которым необходимо осуществлять актуализацию финансовой модели:

– курс валют;

– мировая цена нефти;

– цена нефти на внутреннем рынке;

– цена нефтепродуктов на международных рынках и биржах;

– цена нефтепродуктов на внутреннем рынке;

– экспортные пошлины;

– налоги;

– тарифы транспортных компаний, являющихся естественными монополиями (ОАО «АК «Транснефть», ОАО «РЖД») и других транспортно-экспедиционных компаний на транспортировку и перевалку нефти и нефтепродуктов;

– тарифы на тепло- и электроэнергию;

– тарифы на природный газ;

– ставка дисконтирования и год приведения.

Критерии принятия решения по проекту должны быть основаны на показателях, утвержденных на стадии входа в проект. В качестве существенных отклонений фактических параметров от плановых могут быть следующие: увеличение инвестиционного бюджета, уменьшение показателя чистой приведенной стоимости, снижение IRR (внутренней нормы рентабельности), сдвиг сроков завершения проекта.

Мониторинг инвестиционных проектов также предполагает проведение факторного анализа показателей оценки экономической целесообразности осуществления инвестиций.

На рисунке 2 представлены результаты проведения факторного анализа показателя чистой приведенной стоимости. В качестве факторов были использованы следующие показатели: изменение цен на нефть и нефтепродукты, курс доллара, фактор инфляции, операционные и капитальные затраты.

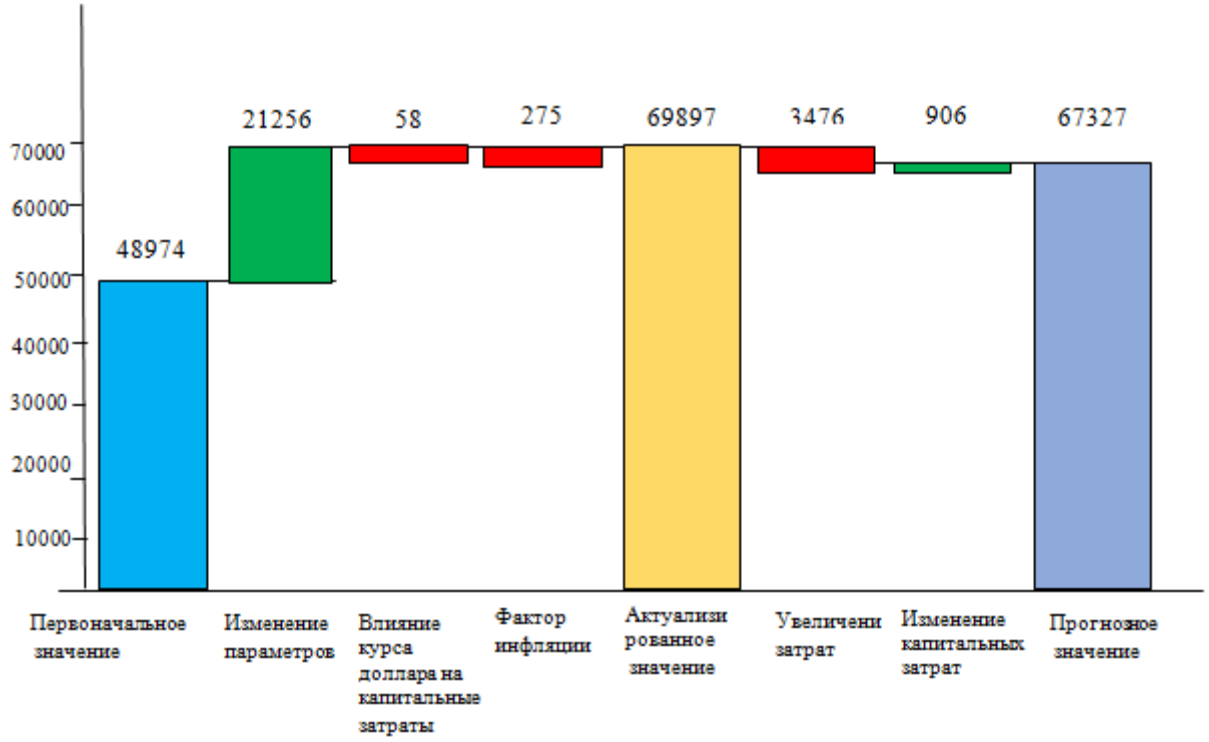


Рисунок 2 – Факторный анализ показателя NPV проекта

Таким образом, можно сделать следующие выводы по рассматриваемому проекту:

1) увеличение показателя чистой приведенной стоимости до значения 69897 млн. руб. главным образом было обусловлено такими параметрами, как цены на нефть и нефтепродукты. Рост цены на нефть обеспечил прирост в 14130 млн. руб. и нефтепродуктов – в 7126 млн. руб.;

2) курс доллара и фактор инфляции оказали отрицательное воздействие на величину показателя NPV (чистой приведенной стоимости), однако их влияние не является значительным;

3) также были рассмотрены факторы операционных и капитальных затрат. Как видно из рисунка 2 увеличение операционных затрат на реагенты и катализаторы привело бы к снижению показателя чистой приведенной стоимости

на 3476 млн. руб., а уменьшение уровня капитальных затрат имело бы обратный эффект. Таким образом, прогнозное значение составило 67327 млн. руб.

Использование процедуры мониторинга и методов факторного анализа позволит повысить эффективность управления инвестиционным проектом и выявить факторы, оказывающие негативное влияние на его реализацию и количественно оценить данное влияние.

Повышение эффективности системы управления инвестиционными проектами, как составляющей экономической безопасности, позволит своевременно реагировать на возникновение рисковых ситуаций на этапе реализации проекта, сократить отклонения фактических показателей эффективности от запланированных параметров и достичь целей инвестирования за счет снижения и удержания уровня риска на приемлемом уровне.

Список использованных источников

1. Нефть/Капитал. Статья Григория Выгона, управляющего директора VYGON Consulting: Российская нефтепереработка: стимулы для дальнейшего роста [Электронный ресурс]. URL: https://oilcapital.ru/article/general/27-03-2018/rossiyskaya-neftepererabotka-stimuly-dlya-dalneyshego-rosta.

2. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://minenergo.gov.ru/activity/powerindustry/.

3. Родионова, Л.Н., Карамутдинова, Д.М. Особенности оценки инвестиционных проектов в нефтяной отрасли // Экономические науки. – 2015. – № 9 (130). – С. 50-54.

4. Семёнова, К.А., Зимина, Г.А. Методические аспекты анализа и оценки рисков инвестиционных проектов на электроэнергетических предприятиях // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 11(42) Ч. 1. – С. 45-49.

УДК 338.2

Инновационная деятельность в нефтепереработке

Пенькова Е.Ю. [1], Агаджанян М.Т. [1]

Научный руководитель: д.э.н. Кушнеров Ю.П. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк Россия

Аннотация: В статье проведен анализ инновационной деятельности в сфере нефтепереработки, выявлены ее особенности, произведена классификация инноваций. Определены ключевые моменты управления инновациями.

Ключевые слова: инновации, новшества, классификация инноваций, нефтеперерабатывающая промышленность.

Проблема эффективной химической переработки не возобновляемого природного сырья (нефть, уголь, сланцы, торф, углеводородные газы) и возобновляемого сырья растительного и животного происхождения имеет первостепенное значение в химической технологии нашего времени. В настоящее

время глубина переработки нефти на предприятиях России составляет в среднем 70 %, в то время как в развитых странах – более 90 %. Интенсификация процессов переработки и увеличение эффективности использования углеводородного сырья сопряжено с созданием новых технологий, позволяющих вовлекать в процессы тяжелое сырье (высококипящие фракции нефти, битуминозные нефти и др.). Разработка новых катализаторов и технологий требует использования всего арсенала методов физического и математического моделирования протекающих процессов, применения современных физических и химических методов для их исследования и управления. При этом химический процесс является важным этапом переработки сырья в целевые продукты. Основными критериями практической перспективности процесса являются: высокая селективность, малые энергозатраты и техногенная безопасность.

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Проблематика нововведений в нашей стране на протяжении многих лет разрабатывалась в рамках экономических исследований НТП. Термин «инновация» стал активно использоваться в переходной экономике России как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т. п.

Целесообразность выбора способа и варианта технико-технологического обновления зависит от конкретной ситуации, характера нововведения, его соответствия профилю, ресурсному и научно-техническому потенциалу предприятия, требованиям рынка, стадиям жизненного цикла техники и технологии, особенностям отраслевой принадлежности.

Совокупность управленческих, технологических и экономических методов, обеспечивающих разработку, создание и внедрение нововведений, представляет собой инновационную политику предприятия. Ее цель – предоставить предприятию существенные преимущества по сравнению с фирмами-конкурентами и в конечном итоге увеличить рентабельность производства и сбыта.

Мотивами инновационной деятельности выступают как внешние, так и внутренние факторы. Внешними мотивами наиболее часто служат:

– необходимость приспособления предприятия к новым условиям хозяйствования;

– изменения в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике;

– совершенствование и динамика рынков сбыта и потребительских предпочтений, то есть давление спроса;

– активизация конкурентов;

– конъюнктурные колебания;

– структурные отраслевые изменения;

– появление новых дешевых ресурсов, расширение рынка факторов производства, то есть давление предложения и т.д.

Внутренними мотивами инновационной деятельности предприятия являются:

– стремление увеличить объем продаж;
– расширение доли рынка, переход на новые рынки;
– улучшение конкурентоспособности предприятия;
– экономическая безопасность и финансовая устойчивость предприятия;
– максимизация прибыли в долгосрочном периоде.

Для развития инновационной деятельности предприятия имеют значение количественные и качественные показатели:

– материально-технические, характеризующие уровень развития НИОКР, оснащенность опытно-экспериментальным оборудованием, материалами, приборами, оргтехникой, компьютерами, автоматическими устройствами и пр.;

– кадровые, характеризующие состав, количеству, структуру, квалификацию персонала, обслуживающего НИОКР;

– научно-теоретические, отражающие результаты поисковых и фундаментальных теоретических исследований, лежащих в основе научного задела, имеющегося на предприятии;

– информационные, характеризующие состояние информационных ресурсов, научно-технической информации, текущей научной периодики, научно-технической документации в виде отчетов, регламентов, технических проектов и другой проектно-конструкторской документации;

– организационно-управленческие, включающие необходимые методы организации и управление НИОКР, инновационными проектами, информационными потоками;

– инновационные, характеризующие наукоемкость, новизну и приоритетность проводимых работ, а также интеллектуальный продукт в виде патентов, лицензий, ноу-хау, рационализаторских предложений, изобретений и т.д.;

– рыночные, оценивающие уровень конкурентоспособности новшеств, наличие спроса, заказов на проведение НИОКР, необходимые маркетинговые мероприятия по продвижению новшеств на рынок;

– экономические, показывающие экономическую эффективность новшеств, затраты проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции; показатели, оценивающие стоимость как собственных, так и сторонних патентов, лицензий, ноу-хау и других видов интеллектуальной собственности;

– финансовые, характеризующие инвестиции в новшества и их эффективность.

Управление инновационной деятельностью может быть успешным при условии длительного изучения инноваций, что необходимо для их отбора и использования. Прежде всего, необходимо различать инновации и несущественные видоизменения в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения, то есть цвет и т.п.); незначительные технические или внешние изменения в продуктах, оставляющие неизменными конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов; расширение номенклатуры продукции за счет

освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов, с цель. Удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия.

Новизна инноваций оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. С учетом этого строится классификация инноваций.

В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные.

Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства (новые технологии). Процессные инновации могут быть связаны с созданием новых организационных структур в составе предприятия.

По типу новизны для рынка инновации делятся на: новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия (группы предприятий).

Если рассматривать предприятие (фирму) как систему, можно выделить:

1. Инновации на входе в предприятие (изменения в выборе и использовании сырья, материалов, машин и оборудования, информации и др.);

2. Инновации на выходе с предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);

3. Инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной, технологической).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют инновации: радикальные (базовые); улучшающие; модификационные (частные).

Перечисленные виды инноваций отличаются друг от друга по степени охвата стадий жизненного цикла.

Российскими учеными из научно-исследовательского института системных исследований (РНИИСИ) разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия, в которой выделены инновации: технологические; производственные; экономические; торговые; социальные; в области управления.

Достаточно полную классификация инноваций предложил А.И. Пригожин:

1. По распространенности: единичные; диффузные.

Диффузия – это распространение уже однажды освоенного новшества в новых условиях или на новых объектах внедрения. Именно благодаря диффузии происходит переход от единичного внедрения новшества к инновациям в масштабе всей экономики.

2. По месту в производственном цикле: сырьевые; обеспечивающие (связывающие); продуктовые.

3. По преемственности: замещающие; отменяющие; возвратные; открывающие; ретровведения.

4. По охвату: локальные; системные; стратегические.

5. По инновационному потенциалу и степени новизны: радикальные; комбинаторные; совершенствующие.

Два последних направления классификации, учитывающие масштаб и новизну инноваций, интенсивность инновационного изменения в наибольшей степени выражают количественные и качественные характеристики инноваций и имеют значение для экономической оценки их последствий и обоснования управленческих решений.

При выборе инновационной идеи и принятии решения о внедрении какой-либо инновации, необходимо выяснить некоторые моменты:

– если речь идет о товарной инновации - имеет ли тот или иной продукт хорошие шансы на рынке.

– если речь идет о любом инновационном проекте - получение реальной прибыли (прибыль от проекта должна быть значительно выше, чем затраты на его реализацию) и оценка реального риска (связанный с проектом риск должен находиться в предельно допустимом соотношении с прибылью от его реализации).

Чтобы достичь намеченных целей и получить монопольную сверхприбыль от инновационной деятельности, организации необходимо соблюдать некоторые условия и отвечать определенным требованиям:

– необходимо четко представлять объем спроса потенциальных потребителей на новшество, его экономически выраженные преимущества перед уже существующими способами удовлетворения данной потребности

– необходимо выявить ресурсные ограничения, которые возникают при создании, производстве и сбыте нововведения, т.е. важно правильно составить всесторонний прогноз экономического потенциала новшества

– для успешного развития инновационной организации обязательным условием является соответствие персонала организации определенным требованиям

– при ограниченности материально-финансовых ресурсов и рыночной неопределенности значительную роль в успехе инновационных организаций играет качество организации и управления.

Инновационная политика- призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров. Особенностью передачи результатов научных исследований для их освоения в производстве является создание и развитие системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства.

Активизация инновационной деятельности требует, с одной стороны, государственного управления и координации, а с другой стороны - интеграции заинтересованных структур в реализации инноваций, привлечении инвестиций, создании условий для внедрения достижений науки и техники в экономику страны. Сложившийся уровень спроса на продукцию отраслей промышленности определяет как перспективу их развития, так и структурные изменения основных производственных фондов.

Отрасли, вышедшие со своей продукцией на мировой рынок (топливно-энергетический комплекс, металлургия, химия), нуждаются в повышении эффективности производственного потенциала. Другие отрасли, производящие

конкурентоспособную на мировом рынке продукцию (машиностроение и оборонный комплекс), нуждаются в государственной поддержке, чтобы выйти на мировой рынок. Большего внимания требует третья группа отраслей, ориентированная на внутренний рынок (пищевая и легкая промышленность, промышленность строительных материалов).

Инновационная политика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам поддержки и объему ресурсов, необходимых для модернизации производственных мощностей. К основным направлениям государственной инновационной политики сегодня относят:

– разработку нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования, защиты интеллектуальной собственности и введения ее в хозяйственный оборот;

– комплексную поддержку инновационной деятельности, развитие производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции;

– развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, экспертизу, сертификацию и продвижение разработок, систему подготовки и переподготовки кадров. Отставание имеет в своей основе не низкий потенциал отечественных исследований и разработок, а слабую мотивацию товаропроизводителей к внедрению новшеств как способа конкурентной борьбы;

– развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для высокотехнологичных организаций и оказания им на начальном этапе государственной поддержки;

– введение конкурсного отбора инновационных проектов и программ. Реализация небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов при поддержке государства позволяет поддержать перспективные производства, увеличить приток частных инвестиций;

– реализацию приоритетных направлений инновационной политики через выбор небольшого числа базовых технологий, оказывающих влияние на эффективность производства и рост конкурентоспособности продукции;

– использование технологий двойного назначения, применяемых как для производства вооружений и военной техники, так и для продукции гражданского назначения.

Государственная инновационная политика в базовых отраслях экономики в первую очередь направлена на ускоренное освоение отечественных и зарубежных технологических достижений и воспроизводство природных ресурсов (минерального сырья, питьевых и промышленных вод, флоры и фауны и др.). В нефтеперерабатывающей промышленности – на увеличение производства моторных и реактивных топлив за счет развития глубокой переработки нефти, внедрение катализаторов нового поколения, высокооктановых и кислородосодержащих добавок.

Как известно, сегодня права на результаты интеллектуальной деятельности можно за вознаграждение переуступить, можно продать лицензии

на использование запатентованных изобретений, товарных знаков, полезных моделей, промышленных образцов, ноу-хау. Кроме этих стандартных возможностей широко применяют и другие. При наличии денежной оценки интеллектуальную собственность можно вносить в уставный капитал, использовать в качестве залога, оплачивать дополнительно размещаемые акции, ставить на баланс в качестве нематериальных активов. Самое главное, что органы Государственной власти последние 5 лет проводят целенаправленную политику в области инноваций и высоких технологий и результат, не заставит себя долго ждать. Хочется надеяться на то, что Россия займёт своё законное место по высоким технологиям в мире.

Список использованных источников

1. Зимина, Г.А., Семенова, К.А. Методические аспекты анализа и оценки рисков инвестиционных проектов на электроэнергетических предприятиях // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 11-1 (42). С. 45-49.

2. Иванова, А.Р. Особенности управления реализацией инвестиционных проектов нефтяной отрасли в системе экономической безопасности предприятия / А.Р. Иванова, И.А. Нагимова, К.А. Семёнова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 10 (52) Часть 1. – С. 25-29.

3. Выгон Г. Российская нефтепереработка: стимулы для дальнейшего роста URL: https://oilcapital.ru/article/general/27-03-2018/rossiyskaya-neftepererabotka-stimuly-dlya-dalneyshego-rosta.

УДК 622.6

Состояние и перспективы развития угольной промышленности Кемеровской области

Павлова К.В. [1]

Научный руководитель: к.э.н. Шипунова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы развития угольного бизнеса в Кузбассе, представлены проблем, стоящие перед угольной отраслью региона, рассматриваются возможные направления развития рынка угля Кемеровской области.

Ключевые слова: Кузбасс, угольная промышленность, добыча угля, производительность труда, достижения, шахты, экология, промышленная безопасность, перспективы.

Кузбасс является монопродуктовым регионом с угольно-металлургической специализацией, оценки экспертов показывают, что такая тенденция сохранится в будущем. Вследствие этого модернизация и инновационное становление связано с данными ветвями, элементами точки подъема для всей региональной экономики. Базу угольной ветви ареала дает экспортно-сырьевые фирмы с созданием, уступающим крупному научно-техническому уровню в угольной индустрии. Вывоз кузбасского угля пока же

остается методикой выживания и становления, как угольных фирм, например и в целом ареала. Впрочем, в ветви есть ряд значительных задач: заниженная доля угля в структуре российского топливно-энергетического баланса, снижение вселенских тарифов на уголь, недостающее становление ж/д инфраструктуры, понижение вложений в добычу нужных ископаемых и т.д. Еще отсутствует система протекционизма, инноваторская работа представлена только отдельными планами. Достижение высокопроизводительной угледобычи настоятельно требует всеохватывающего технического переоснащения компаний и масштабных вложений в отрасль, которые обязаны стать стимулом процесса модернизации. Ограничителем инноваторского становления выступают высочайшие инвестиционные препятствия и отсутствие мотивации у владельцев.

Добыча угля – ведущий вид экономической деятельности Кемеровской области, который, по сути, является исходным звеном для многих сопряженных производств – металлургии, химии и энергетики, обеспечивает заказами смежников в машиностроении, сфере транспорта и грузоперевозок, легкой промышленности и строительном комплексе.

Экономика Кемеровской области в значительной степени является монопрофильной, развитие которой напрямую и в значительной степени определяется уровнем развития угледобывающей отрасли. Подземным и открытым способом осуществляется добыча угля в Кузбасс. В тоже время удельный вес открытой добычи составляет 65%. В настоящее время ведется освоение Ерунаковского угленосного района, где сосредоточено до 4 млрд. тонн запасов коксующегося угля и более 4,7 млрд тонн энергетического угля с благоприятными горногеологическими условиями, позволяющими вести отработку подземным и открытым способами. На сегодняшний день в Кемеровской области разработку и добычу угля осуществляют 41 шахты и 50 разрез. В отрасли работает порядка 100,1 тыс. человек (12,6% численности работающих в организациях). Основные центры угледобычи сосредоточены в городах Междуреченске, Ленинске-Кузнецком, Белово, Новокузнецке, а также в Кемеровском, Беловском, Прокопьевском и Новокузнецком районах. Наиболее крупные компании отрасли – ПАО «Распадская», АО ХК «СДС-Уголь» (входит в состав ХК «Сибирский Деловой Союз»), ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ПАО «Кузбасская топливная компания», ОАО «СУЭККузбасс», ООО «Разрез Кийзасский» (входит в состав УК «ВостокУголь»).[2]

В 2018 году было добыто 240,4 млн тонн угля, в том числе 62,4 млн тонн коксующегося (по отношению к 2007 году объемы добычи возросли в 1,3 раза и в 1,2 раза соответственно). Средняя производительность труда в отрасли достигла 295,5 тонн в месяц на одного рабочего и выросла в 1,7 раза к уровню 2007 года. Согласно результатам 2018 года доля Кемеровской области в совокупном объеме добычи угля в России составила 57,7% энергетического угля и 73% коксующегося угля. Переработкой и обогащением угля занимаются 54 углеобогатительные фабрики и установки. В 2018 году переработано 161,6 млн тонн угля, что на 41% больше, чем в 2007 году. В результате объем

полученного концентрата вырос в 1,5 раза по сравнению с уровнем 2007 года – до 74,9 млн тонн в 2018 году [4].

В 2018 году Кемеровская область направила на экспорт 135,8 млн тонн угля – более половины всего добытого объема. Тем самым Кузбасс обеспечил 73% всего российского экспорта каменного угля в 58 стран ближнего и дальнего зарубежья. Россия согласно размерам поставок энергетического угля захватывает 3-е положение в мире (после Австралии и Индонезии).

В настоящее время наиболее перспективным направлением развития кузбасского экспорта угля является АзиатскоТихоокеанский регион. За последние десять лет (2008-2018 гг.) поставки угля сюда выросли в 5 раз, в том числе в Китай – в 34 раза. В 2018 году 77,6 млрд. руб. было направленно на развитие угольной промышленности, а именно на реконструкцию действующий предприятий и на новое строительство, среди которых 4,9 млрд. руб. – на обеспечение безопасности ведения горных работ. Капитальные вложения в развитие угледобычи устойчиво занимают наибольший вес в общем объеме инвестиций в основной капитал – 55,1% [1].

При этом доставка всего объема экспортируемого угля Кемеровской области до угольных терминалов морских портов осуществляется посредством железнодорожных грузоперевозок. Для обеспечения бесперебойных поставок такого объема угля необходимо увеличение пропускной способности железных дорог в восточном направлении. В связи с этим важной стратегической задачей развития угольной отрасли является реализация проектов по развитию БАМа и Транссибирской железнодорожной магистрали, увеличение пропускной способности межрегиональных магистралей Междуреченск – Тайшет и Междуреченск – Абакан. Перспективными направлением дальнейшего развития отрасли являются: поиск новых рынков сбыта угля, увеличение объемов переработки добываемого сырья и развитие углехимии.

На предприятиях Кузбасса было введено в использование 8 свежайших очистных сооружений – это ещё один рекордный показатель минувшего года, издержки составили больше 1 миллиардов. руб.

Компания «СУЭК-Кузбасс» в Прокопьевском районе запустила реконструированные объединенные очистные сооружения «Талдинская-Западная-1», «Талдинская-Западаня-2», благодаря чему объем сброса шахтовых вод снизится на 10%, массы сброса сточных вод – на 62%. Концентрация взвешенных веществ снизится более чем в 16 раз. Следует отметить, что мероприятия компании «СУЭК-Кузбасс» вошли в федеральный План мероприятий Года экологии в России [3].

Наша область стала одним из 16 регионов Российской Федерации, проводившая наиболее многофункциональную природоохранную политику в Год экологии. Из Сибирского федерального округа в обозначенной номинации было замечено только два региона – Кемеровская область и Красноярский край. Так как ключевое то, чтобы все угольные заслуги и рекорды достигались никак не за счёт вреда экологической ситуации в регионе. Все прекрасно понимают, что надо не только добывать, выкапывать, но и восстанавливать. На

сегодняшний день в Кемеровской области общая площадь нарушенных территорий составляет 71,5 тыс. га.

Продолжится работа по внедрению наилучших природа охранных технологий на предприятиях. В планах 2019 года запустить 12 новых и модернизированных очистных сооружений в угольных компаниях области (ООО «Распадская угольная компания», АО ХК «СДС-Уголь», ООО «Разрез «Бунгурский-Северный»).

Огромную роль в обеспечении защищенности обладают условия, такие как вложения в промышленное усовершенствование и обучение сотрудников с целью работы на новейшем оборудовании. Вложения угольщиков в индустриальную защищенность в 2018 г. собрали 4,8 миллиардов руб. А лишь за 18 лет в данные цели ориентировано практически 65 миллиардов руб. Данные инвестиции дали возможность произвести основу – уберечь жизни шахтеров, сократить промышленный травматизм, чтобы люди возвращались домой после смены здоровыми. Благодаря этому на шахтах внедряют современные системы газовой защиты и современную технику.

В проектах на 2019 г. – вложения на развитие угольной отрасли в размере не менее 66 миллиардов руб., объем добычи угля – около 243 миллионов тонн. В эксплуатацию будет введен новый участок открытых горных работ «Убинский-1» АО «Раз рез «Шестаки», планируется запустить проект по освоению участка «Гусинский-Южный» ООО СП «Барзасское товарищество». Через 4 – 5 лет, при выходе на проектную мощность, добыча с этих участков достигнет 5 миллионов тонн угля [4].

Основными вопросами с целью дальнейшего формирования производственной возможности угольного Кузбасса представляется усовершенствование окончательной продукта, увеличение уровня обработки промышляемого материала, создание товаров с высокой добавленной стоимостью, рост углехимии, а кроме того гарантировать защищенностью ведения трудов, разрешение наравне с угледобычей первенствующих природоохранных трудностей.

Введение инноваторских и результативных технологий в движения добычи, обработки и транспортировки, способностями единого применения угля, представлены возможностями формирования сферы. К примеру, основа роль в данном проекте имеет возможность исполнить содействие в выставке «Уголь России и Майнинг» – явление интернационального масштаба. В этом событии принимают участие правительство, академических слоев, осуществляющих контроль организаций, угледобывающих и машиностроительных фирм с целью общего отыскивания заключений важных проблем. Из-за сведений переговоров имеют все шансы порождаться новые мысли согласно введению промышленных и научно-технических инноваций, сохранности находящейся вокруг сферы, само оптимизация производств и почти все иное.

Эксперты Департамента угольной индустрии каждый год получают в выставке наиболее интенсивное содействие, выступая инициаторами учено-деловитых событий, зовя угольное объединение к обсуждения вопроса о

настоящем и перспективе сферы. Угольные фирмы Кузбасса в существующей высоко конкурентной среде вынуждены снижать личные потери и увеличивать качество продукции. Впрочем, возведение настоящей экспортно-ориентированной модели невозможно без роли государства, в неприятном случае угольная ветвь станет сокращать роль в инноваторском развитии экономики Кузбасса и имеет возможность замерзнуть «поставщиком проблем» для региона. Для наращивания добычи угля надо выводить уголь как основной элемента на новые рынки химических продуктов, углеродных, композитных материалов.

Ключевым резервом ветви в сокращении доли транспортного элемента в стоимости на уголь и другой вариант роста внутреннего его потребления считается совершенствование свойства угольной продукции и создание продуктов с высочайшей добавленной ценой.

Кемеровской области, как главному производителю угля и расположенной дальше от внешних покупателей, необходимы инноваторские пути становления, в частности не вывоз угля, а произведенных из него товаров.

Список использованных источников

1. Киселев, А.Б. Капитализация, инновации, перспективы развития угольной промышленности Кузбасса / А.Б. Киселев, К.К. Кабиров // Проблемы современной экономики. – Новосибирск, 2017. – № 10. – С. 11–18.

2. Маркова, В. Путь угля / В. Маркова, В. Чурашев // Эксперт-Сибирь. – 2016. – 3 июня (№ 22).

3. Фридман, Ю.А. Конкурентные стратегии угольного бизнеса в Кузбассе/Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, Е.Ю. Логинова, Д.В. Крицкий, Ю.А. Писаров // ЭКО. –2017. – № 10. – С. 57–68.

4. UD C 622.33(571.17) © E.V. Hlebunov, 2018 ISSN 0041-5790 (Print) • ISSN 2412-8333 (Online) •Ugol’ – Russian Coal Journal, 2018, № 5, pp. 14-16 [Электронный ресурс] http://dx.doi.org/10.18796/0041-5790-2018-5-14-16/.

УДК 622.6

Применение инструментов процессного подхода к организационному проектированию в образовательных организациях среднего профессионального образования (на примере ГПОУ «Новокузнецкий техникум (училище) олимпийского резерва»)

Попова Ю.А. [1]

Научный руководитель: к.т.н., доцент Златицкая Ю.А. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются пересмотр подхода к организации учебного процесса в ГПОУ «Новокузнецкий техникум (училище) олимпийского резерва» через использование инструментов процессного подхода к организационному проектированию.

Ключевые слова: организационная структура, процессное управление.

В современном мире наблюдается повышение требований к качеству образования, что требует пересмотра подхода к организации учебного процесса в Российской Федерации через использование такого рыночного инструмента, как организационное проектирование.

Организационное проектирование актуально, когда начинают активно использоваться новые технологии, что повсеместно наблюдается в системе образования РФ, при том, что система управления образовательными учреждениями, сложившаяся на протяжении последних 100 лет, остаётся практически неизменной.

В условиях рыночной экономики действует закон выживания организаций, который гласит, что в таких условиях выживает сильнейшая организация, а сильнейшей признаётся та, что изменяется с теми же темпами, что и внешняя среда. Мы же можем наблюдать, что образовательные организации не проводят требуемых изменений, что отражается через опосредованные действия на качестве их деятельности.

Особое внимание хотелось бы уделить образовательным организациям, специализирующимся на подготовке спортивных кадров олимпийского уровня.

С государственных позиций спорт рассматривается как фактор общественных успехов и показатель развития общества. Главным аспектом в развитии отечественного спорта является подготовка спортивных кадров всех уровней. В частности, большое значение имеет деятельность государственных образовательных учреждений сферы физической культуры и спорта, имеющих целью подготовку квалифицированных специалистов по физической культуре и спорту и пополнения сборных команд России по олимпийским видам спорта. Одной из важнейших проблем подобных учреждений является подготовка высококвалифицированных спортсменов и специалистов по физической культуре и спорту. Наряду с постоянным повышением уровня спортивного мастерства обучающиеся должны овладеть комплексом разнообразных компетенций будущей профессиональной деятельности. Качественное решение этой двуединой проблемы возможно при внедрении современных технологий организационного проектирования, которое позволит выстроить требуемое соотношение полномочий и ответственности, обеспечит четкую регламентацию деятельности руководителей и исполнителей в организации [1, стр.63].

Внедрение процессного подхода к управлению сможет оказать существенное воздействие на внешний вид организационной структуры и механизмы организации работы в образовательном учреждении среднего профессионального образования, как следствие приведёт к повышению качества образования [2, стр.53].

Рассмотрим данное предложение на примере деятельности государственного профессионального образовательного учреждения «Новокузнецкий техникум (училище) олимпийского резерва» (ГПОУ «НУОР»).

Стратегической целью развития ГПОУ «НУОР» является обеспечение не менее 70% спортивного резерва сборных команд Кемеровской области.

Тема подготовки профессиональных спортсменов в УОР специфична, так как действует на стыке двух законов: Федерального закона от 04.12.2007 № 329-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» и Федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об образовании в Российской Федерации».

Поэтому основополагающей задачей ГПОУ «НУОР» является успешная подготовка спортивного резерва для пополнения и укрепления спортивных сборных команд страны по приоритетно развивающимся олимпийским видам спорта и подготовка квалифицированных конкурентоспособных специалистов в области физической культуры и спорта со средним профессиональным образованием, которые полностью адаптированы к современному рынку труда и способны к профессиональному росту и профессиональной мобильности.

Так как более 50% обучающихся ГПОУ «НУОР» являются членами сборных команд области, проблема оптимизации круглогодичного учебно-тренировочного и учебного процессов является приоритетным аспектом в работе образовательной организации.

Следует подчеркнуть, что ГПОУ «НУОР» занимается обучением только тех спортсменов, которые показали высокий уровень физических способностей. Учитывая специфику этой задачи, от техникума требуется та особая профессиональная деятельность, в ходе которой одаренная молодежь продолжит развивать свои уникальные природные данные и получит качественную образовательную услугу по профессиональному становлению молодых специалистов в области физической культуры и спорта.

В условиях рыночной экономики ГПОУ «НУОР» должен также считаться с объективными законами рынка, обеспечивать подготовку, распределение, высвобождение и трудоустройство, то есть стратегическими направлениями деятельности ОО являются:

– набор абитуриентов в соответствии с проектной мощностью и количеством мест;

– подготовка спортивного резерва сборных Кузбасса и РФ по приоритетным видам спорта;

– подготовка обучающихся на уровне федерального государственного образовательного стандарта по профессиям, имеющим спрос на рынке труда;

– экономное использование ресурсов в рамках бюджетного финансирования и дополнительных внебюджетных доходов;

– обеспечение социальной защиты обучающихся и инженерно-педагогического персонала.

Также при выборе приоритетных направлений ГПОУ «НУОР» возможны следующие ориентации:

– на потребность рынка и профессиональных намерений молодежи;

– на потребность предприятий в переподготовке и повышении квалификации служащих;

– на коммерческую деятельность.

Основные центры управления ГПОУ «НУОР» с выделением подразделений вспомогательного характера представлены в таблице 1.

Таблица1 – Центры ответственности ГПОУ «НУОР»

№ п/п	Центр ответственности	Вспомогательные подразделения	Предмет управления	Вид деятельности
1	Административно-хозяйственный отдел	- Отдел кадров - Отдел ОТ и ТБ - Общежитие - Склад	Административно-хозяйственная деятельность	Организация административно-хозяйственной деятельности, минимизация затрат техникума на обеспечение его жизнедеятельности и создание комфортных условий пребывания на рабочих местах.
2	Спортивный отдел	- Отделение бокса - Отделение настольного тенниса - Отделение спортивной борьбы - Отделение тяжёлой атлетики - Отделение избранных видов спорта	Спортивная подготовка спортсменов	Тренировочная деятельность
3	Учебно-воспитательный отдел	- Учебный отдел - Воспитательный отдел	Профессиональная подготовка обучающихся спортсменов	Учебно-воспитательная деятельность
4	Методическо-правовая служба	- Отдел спортивной методики - Отдел образовательной методики - Юридический отдел	Методическо-правовое обеспечение спортивно-образовательной деятельности	Методическо-правовое сопровождение спортивно-образовательной деятельности
5	Коммерческий отдел	-Отдел маркетинга	Коммерческая деятельность	Организация коммерческой деятельности
6	Бухгалтерская служба	-Плановый отдел -Расчётный отдел -Экономический отдел	Ресурсы	Финансово-хозяйственная деятельность
7	Медицинская часть		Медицинское обслуживания	Медицинское обслуживание Контроль питания

Деятельность центров ответственности должна базироваться на следующих принципах взаимодействия между собой:

1. Взаимоотношения с другими Отделами Техникума (служебные связи) выражаются в:

1.1. Совершении совместных действий. Для этого из каждого Отдела выделяются работники и они совместно выполняют определенные работы;

1.2. Совершении согласованных действий, когда проект документа разрабатывается одним Отделом и передается в другие Отделы для согласования;

1.3. Совершении встречных действий, когда один Отдел представляет другому Отделу в распоряжение и пользование материальные ценности. Встречным действием будет представление в Отдел отчета об использовании материальных ценностей.

2. В совершении действий, обусловленных функциональными обязанностями Отделов.

3. Движение информационных и документальных потоков регламентируется Положениями Отделов.

4. Периодичность и сроки предоставления информации, документов, материальных ценностей регламентируется Положением Отделов.

5. Порядок разрешения разногласий, возникших между Отделами, разрабатывается руководителями Отделов и является приложением к Положениям Отделов.

6. Во избежание неточностей в формулировках взаимоотношений Отделов с другими Отделами, дубляжа функций в положениях о разных Отделах, проект Положения согласовывается с руководителями тех отделов, с которыми взаимодействует данный Отдел.

7. Если количество Отделов, с которыми должен быть согласован проект Положения Отдела, свыше трех, то визы согласования оформляются в виде отдельного листа согласований.

Предлагаемые принципы взаимодействий отделов должны быть заложены при разработке внутренних локальных актов.

В деятельности ГПОУ «НУОР» происходит при реализации проектов использование временных рабочих групп, что свидетельствует о применении элементов матричной структуры. На современном этапе это, по сути, самое прогрессивное направление по пути создания комплексной системы контроля эффективности проектов в образовании.

Предлагаем на основании проведённых исследований проект совершенствования организационной структуры на основании матричного принципа построения организационных структур, который согласуется с выделенными центрами ответственности и стратегической сегментацией деятельности ГПОУ «НУОР» (рисунок 1).

Такая организационная структура может быть эффективно применена, потому что в качестве проектных групп мы предлагаем вывести отделения избранных видов спорта и развиваемых на базе ГПОУ «НУОР». Управление отделениями должно осуществляться на постоянной основе, но при этом в их деятельность вовлекаются регулярно не все, а только отдельные функциональные подразделения, другие же выполняют свою работу в обычном режиме.

Совершенствование структуры управления может идти по трем основным направлениям:

1. Совершенствование механической структуры за счет внутренних упрощений или изменений, которые осуществляются путем объединения, разделения, переподчинения, ликвидации звеньев, сокращения числа уровней управления.

2. Создание комплексной структуры через включение органических структур в существующую механическую. Это так называемые выделенные структуры, функция которых заключается в решении задач, плохо вписывающихся в традиционную линейно-функциональную структуру. Это направление является основным условием обеспечения эффективности структур управления в переходный период.

3. Замена структуры механического типа на адаптивную. Этот радикальный путь реорганизации структур требует не только наличия сильного лидера с командой единомышленников, но и сильной организационной культуры.

В нашем случае для ГПОУ «НУОР» больше всего подходит третий вариант, то есть замена существующей структуры механического типа на адаптивную структуру. Объяснить это можно следующим образом.

Совершенствование структуры ГПОУ «НУОР» за счет внутренних упрощений или изменений не приведет к значительному улучшению структуры управления в рассматриваемой организации, так как ее недостатки имеют комплексный, системный характер. Внесение упрощений в организационную структуру добавит в список проблем ряд других, а изменения – устранят одни недостатки, но станут источником других.

ГПОУ «НУОР» представляет собой небольшую организацию, с семью структурными подразделениями и численностью персонала 52 человека.

Поэтому создание комплексной структуры через включение органической структуры в существующую механическую не представляется возможным (организация слишком мала). Кроме того, все направления деятельности компании тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены, поэтому также нет возможности выделить какую-либо наиболее перспективную область и создать на ее основе органическую структуру внутри ГПОУ «НУОР» в качестве эксперимента.

Включение органической структуры также потребует расширения штата сотрудников, что ГПОУ «НУОР» не может себе позволить.

Поэтому для Техникума более всего подходит полная замена механической структуры управления на органическую, то есть адаптивную структуру. К этому можно прибавить хорошие лидерские качества руководителя, стабильную команду единомышленников из руководителей среднего звена и сложившуюся за годы деятельности определенную организационную культуру Техникума.

Замена организационной структуры управления ГПОУ «НУОР» на органическую также обусловлена особенностями деятельности Техникума, в частности, необходимостью быстро, качественно и с минимальными затратами реагировать на изменения внешней среды в спортивной подготовке олимпийского резерва сборных команд Кузбасса и России.

Основой предлагаемой структуры управления является организация работ по отделениям избранных видов спорта. Каждый вид спорта имеет свои особенности, поэтому к тренировочному процессу возможно применить проектный подход. Каждый спортсмен может рассматриваться как проект, а

сущность управления проектами связана с явлением проекта как временного предприятия, предназначенного для создания уникальных продуктов и услуг, нельзя отрицать, что каждый олимпийский чемпион является уникальным плодом комплексного труда многих специалистов, начиная с первого тренера.

Основными принципами такой организации управления должны стать:

– автономная работа отделений ИВС (избранного вида спорта);

– самостоятельное принятие решений отделениями ИВС и координация деятельности по горизонтали;

– замена жестких управленческих связей бюрократического типа гибкими связями;

– привлечение для разработки и решения задач сотрудников разных подразделений.

Эти принципы разрушают жесткое распределение сотрудников по производственным, инженерно-техническим, экономическим и управленческим службам, которые образуют изолированные системы со своими целевыми установками и интересами.

В образовательной организации, построенной по этим принципам, сохраняются функциональные подразделения: административно-хозяйственный отдел, который объединяет административный и инженерно-технический персонал. Работники будут находиться под двойным подчинением – административным (руководителю функционального подразделения, в котором они работают) и функциональным (руководителю отделения ИВС, в которую они входят). Такая форма достаточно широко применяется в организации управления по проектам, которые отличаются требуемой клиентоориентированностью и высоким качеством услуг.

Таким образом, использование рыночных механизмов в образовательной деятельности государственных образовательных учреждений в настоящий момент возможно и оправдано сложившейся ситуацией на рынке образовательных услуг, так как динамика современности накладывает свой отпечаток на все виды деятельности. Организационное проектирование является одним из отправных инструментов рыночной экономики в построении эффективных организаций, которые должны обладать достаточной гибкостью, чтобы оперативно реагировать на требования рыночной экономики, государственной политики, потребителей и т.д. Образовательные организации среднего профессионального образования, подобные ГПОУ «Новокузнецкий техникум (училище) олимпийского резерва», не являются исключением, несмотря на то, что обладают значительной государственной поддержкой.

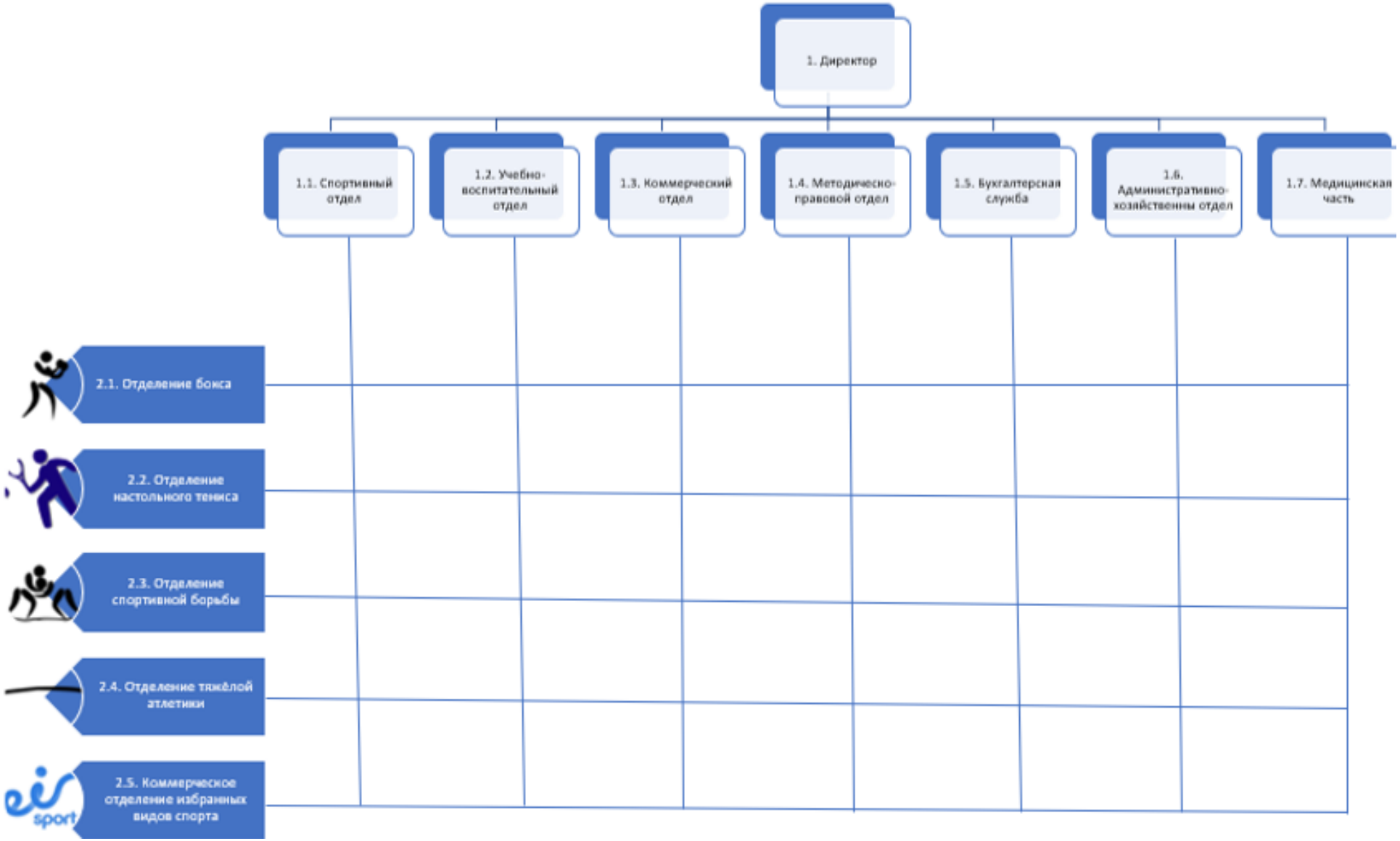


Рисунок 1. Проект усовершенствованной организационной структуры ГПОУ «НУОР»

Список использованных источников

1. Горшкова, Л.А. Основы управления организацией. [Текст]: учебное пособие / Л.А. Горшкова, М.В. Горбунова; под ред. Л.А.Горшковой. – М.: КНОРУС, 2016. – 240 с.

2. Извольская, Н.А. Проблемы и пути совершенствования организационной структуры управления предприятия [Текст] / Н.А. Извольская // Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно- ориентированной экономики. – 2014. – Т. 1. – С. 52-59.

УДК 338.2

Построение системы управления рисками на предприятии

Занозина Е.О. [1]

Научный руководитель к.э.н. Шипунова В.В. [1]

[1] ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк Россия

Аннотация: в статье проведена оценка значимости рисков в бизнесе. Выявлены и предложены этапы построения системы управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: риски в организации, процесс, управление, построение системы.

Одной из основных задач всех предпринимателей непосредственно является предотвращение и снижение вероятности возникновения рисков в антикризисном управлении, сопряжённых с экономической деятельностью организации.

Существует мнение, что предпринимателями, в нашей стране становятся только люди склонные к риску. Многие перестают рисковать и теряют свой бизнес после того как рискнули в самом начале. Некоторые не перестают рисковать и тоже теряют бизнес.

Для управления рисками давно существуют технологии. Рисками необходимо управлять. Большинство руководителей управляют рисками не формально, не понимают, зачем нужны в использовании технологии.

Для чего нужно управлять рисками? Каждый понимает нечто свое, под словом риск. Управление рисками, изначально создавалось, для того, чтобы оно позволяло работать более эффективно, снижать свои внутренние потери и внутренние затраты. Выявлять и устранять внутренние потери до того, как они превратятся в ущерб для предприятия. Риск ,как любое действие или событие, которое может помешать компании достигнуть тактических и стратегических целей. Управление рисками не направлено на их полное устранение.

Непосредственно, чтобы получить прибыль необходимо рисковать, но нужно делать это правильно. На какой уровень риска можно пойти нужно понимать. Система управления рисками на предприятии заключается во множестве процессов подготовки, принятии и выполнении управленческих решений в данной сфере. Построение системы состоит из 5 шагов.

Шаг 1. Создать в центральном офисе подразделения, которое будет курировать вопросы управления рисками. Для этого нужно:

– определение заказчика деятельности (финансовые директора, акционеры, генеральный);

– выбор организационной модели подразделения (концентрированная или распределенная модель);

– разработка политики в области управления рисками.

Шаг 2.Создание карты рисков. Для ее построения используются методы:

– интервью с ключевыми специалистами;

– анализ корпоративной документации;

– анализ накопленной за время работы статистики.

Шаг 3. Разработка стратегии.

Шаг 4. Создание механизмов для оперативного управления рисками.

Шаг 5. Построение системы мониторинга процесса управления рисками.

На данном этапе определяются механизмы оценки эффективности управляющих решений в системе.

– проведение аудита корпоративной системы управления рисками;

– построение системы информирования об изменениях;

– создание системы мониторинга выявленных рисков и мероприятий по их снижению;

– определение механизмов сохранения рабочей информации.

Основная задача предпринимателя - рисковать расчетливо, не переходя ту грань, за которой возможно банкротство фирмы, следует выделять допустимый, критический и катастрофический риски. Допустимый риск - это угроза «полной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом».

Следующая степень риска, более опасная в сравнении с допустимым, – это критический риск. Этот риск связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки. При этом критический риск первой степени связан с угрозой получения нулевого дохода, но при возмещении произведенных предпринимателем материальных затрат.

Критический риск второй степени связан с возможностью потерь в размере полных издержек в результате осуществления данной предпринимательской деятельности, то есть вероятны потери намеченной выручки и предпринимателю приходится возмещать затраты за свой счет.

Под катастрофическим понимается риск, который характеризуется опасностью, угрозой потерь в размере, равном или превышающем все имущественное состояние предпринимателя. Катастрофический риск, как правило, приводит к банкротству предпринимательской фирмы, так как в данном случае возможна потеря не только всех вложенных предпринимателем в определенный вид деятельности или в конкретную сделку средств, но и его имущества.

Важность заключается в считывании всевозможных рисков при планировании бизнеса. Главное понимать, что, не управляя рисками, можно потерять всё.

Список использованных источников

1. Бадалова, А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: Учебное пособие / А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев. – М.: Вузовская книга, 2016. – 234 с.

2. Понятова, Н.В., Кабаненко, М.Н. Формирование системы риск-менеджмента на предприятии // Экономика и социум. – 2017. – № 1–2. – С. 374-379.

3. Риск-менеджмент на предприятии. – Режим доступа: https://www.distanz.ru/feed/lectures/risk-menedzhment-na-predpriyatii_2764.

4. Управление рисками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://alfaseminar.ru/riski.

5. Управление рисками в организации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.iccwbo.ru/blog/2016/upravlenie-riskami-v-organizatsii/.

ОТЗЫВЫ И РЕЦЕНЗИИ

Т.В. Лазарева*
Филиал ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева» в г. Новокузнецке

Рецензия на учебное пособие «Управление человеческими ресурсами в системе менеджмента качества организации» (автор: И.Ю. Кольчурина – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2019. – 172 с.)

Управление персоналом представляет собой особый вид деятельности ввиду специфики объекта управления – человека. С позиций менеджмента персонал относится к одному из важнейших ресурсов организации, мотивация и вовлечение которого в производственные процессы позволяет достичь намеченных целей и, обеспечить успешность и конкурентоспособность организации. В соответствии с подходами стандартов на системы менеджмента качества, любая деятельность должна рассматриваться как процесс.

В рецензируемом учебном пособии значительное внимание уделено теоретическим основам и методам практической реализации процесса «Управление персоналом» системы менеджмента качества организации: приведена декомпозиция процесса, подробно рассмотрено содержание, управляющие воздействия, распределение ответственности и полномочий должностных лиц по этапам процесса «Управление персоналом», отражающих основные направления кадровой работы в организации, среди которых: найм и увольнение персонала; адаптация персонала; мотивация и стимулирование персонала; подготовка и обучение персонала; оценка и/или аттестация персонала; формирование и подготовка кадрового резерва.

Учебное пособие включает предисловие и введение, 3 раздела, библиографический список и изложено на 172 страницах: раздел 1 «Теория, методология и технологии управления персоналом», раздел 2 «Требования к процессу «Управление персоналом» СМК организации», раздел 3 «Оценка эффективности управления персоналом».

Во введении кратко характеризуются требования стандартов ИСО серии 9000 версии 2015 года. В последующих главах рассматриваются достижения науки и практические аспекты в сфере управления персоналом, лидерства руководителя и мотивации работников, и их применение для проектирования и управления процессом системы менеджмента качества «Управление персоналом», а также вопросы и упражнения для самостоятельной работы обучающихся.

Таким образом, учебное пособие знакомит обучающихся с очень важными для специалистов в сфере менеджмента вопросами управления человеческими ресурсами, формирует необходимые общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

По структуре, содержанию, объему, новизне, оформлению текстовых и графических материалов учебное пособие отвечает всем установленным требованиям и действующим стандартам. Содержание учебного пособия

полностью соответствует принятым при написании подобного рода учебно-методических работ дидактическим принципам. Учебное пособие также отличается логичностью и ясностью построения, наглядностью. Материалы изложены в доступной для понимания форме. Текст учебного пособия полностью соответствует нормам русского языка и стилю учебных текстов.

Учебное пособие «Управление человеческими ресурсами в системе менеджмента качества организации» может быть востребовано при изучении дисциплин сферы менеджмента, в т.ч. «Управление персоналом», «Кадровый менеджмент», «Эффективность систем управления персоналом», «Кадровый аудит» и предназначено для обучающихся по направлениям подготовки УГС 27.00.00 – Управление в технических системах и 38.00.00 Экономика и управление, преподавателей вузов и работников из числа административно-управленческого персонала, специализирующихся в сфере менеджмента качества.

*Лазарева Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления Филиала ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева» в г. Новокузнецке

Ю.Н. Соина-Кутищева*
Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк

Рецензия на учебное пособие «Антикризисное управление финансами предприятия» (автор В.В. Шипунова – Ставрополь, издательство Логос, 2019. – 148 с.

В современных условиях антикризисных явлений происходящих в системе государственного регулирования рыночных отношений на федеральном, региональном и местном уровнях антикризисное управление финансами предприятия занимает ведущее место.

Современное состояние большинства хозяйственных объектов таково, что первоочередными тактическими задачами для них является изыскание резервов для обеспечения текущей деятельности и недопущение банкротства. Поэтому особое значение в сегодняшних условиях приобретает формирование эффективного механизма управления предприятиями, основанного на финансовом анализе, с учетом постановки стратегических целей деятельности, адекватных рыночным условиям, и поиска пути их достижения.

Таким образом, антикризисное управление финансами предприятия определяется как деятельность, необходимая для преодоления состояния, угрожающего существованию хозяйствующего субъекта, при котором основным вопросом становится выживание. Данная деятельность характеризуется повышением интенсивности применения средств и методов на предприятии, необходимых для преодоления угрожающей существованию предприятия ситуации.

Учебное пособие «Антикризисное управление финансами предприятия» включает предисловие, шесть разделов, глоссарий, библиографический список, приложения.

В первом разделе рассматриваются механизм возникновения неплатежеспособности и банкротства коммерческих организаций. Во втором разделе представлено государственное регулирование отношений финансовой несостоятельности предприятий. В третьем разделе рассматриваются основы организации антикризисного управления финансами предприятий. В четвертом разделе представлены методика диагностики финансового состояния предприятия. В пятом разделе представлен финансовый механизм антикризисного управления с целью восстановления платежеспособности предприятия. В шестом разделе представлены практические задания: задачи по антикризисному управлению финансами предприятия, проблемно-ситуационная игра, тестовые задания.

По структуре, содержанию, объему, оформлению текстовых и графических материалов учебное пособие отвечает установленным требованиям и действующим стандартам.

Учебное пособие «Антикризисное управление финансами предприятия» предназначено для обучающихся по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика, 38.04.01 Экономика, 38.04.08 Финансы и кредит.

*Соина-Кутищева Юлия Николаевна, кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

Т.А. Яркова*
Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк

Рецензия на учебное пособие «Экономическая теория» (авторы: Е.В. Ковалева, А.Р. Сковер – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2019. – 140 с.)

Рецензируемое учебное пособие посвящено изучению основных процессов и законов функционирования микро- и макроэкономики, способствует формированию важнейших качеств экономического мышления, позволяет понять механизм функционирования рыночной экономики.

Учебное пособие включает предисловие и введение, 3 раздела, библиографический список и изложено на 140 страницах: раздел 1 «Основы экономической теории», раздел 2 «Микроэкономика», раздел 3 «Макроэкономика». В каждом разделе описывается проблематика каждой темы, даются пояснения к содержанию рассматриваемых проблем, обращается внимание обучающихся на причинно-следственные связи процессов и явлений, закономерности и противоречивость их развития. Учебное пособие содержит материал для самостоятельной работы обучающихся, включающий 99 вопросов для обсуждения, 108 контрольных вопросов, 36 упражнений, 64 задачи для анализа и решения, 170 тестов.

Таким образом, учебное пособие может оказать реальную помощь обучающимся в освоении представленных тем курса, формирует необходимые профессиональные компетенции.

По структуре, содержанию, объему, научной новизне, оформлению текстовых заданий учебное пособие отвечает всем установленным требованиям и действующим стандартам. Содержание учебного пособия полностью соответствует принятым при написании пособий дидактическим принципам: теоретические пояснения к теме – вопросы для обсуждения – контрольные вопросы – задания для самостоятельной работы, включая упражнения и задачи – тесты. Учебное пособие также отличается логичностью и ясностью построения. Материалы изложены в доступной для понимания форме. Текст учебного пособия полностью соответствует нормам русского языка и стилю учебных текстов.

Учебное пособие «Экономическая теория» может быть востребовано обучающимися по экономическим направлениям подготовки уровня бакалавриата при изучении дисциплины «Экономическая теория». Экономическая теория – это базовая дисциплина для обучающихся экономическим специальностям и успешное изучение функциональных и отраслевых экономических дисциплин возможно лишь при изучении фундаментальных понятий экономической теории.

Учебное пособие предназначено для обучающихся, преподавателей вузов, специализирующихся в области экономики.

*Яркова Татьяна Андреевна кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ.3
Социокогнитивная активность сотрудников как фактор эффективного управления организацией……...3
Stefane Solotareff [1], к.т.н., доцент Лашкова Е.Г [2]……...3
Бюджет коммуникационной кампании в контексте маркетинговой деятельности организации……11
к.т.н., доцент Лашкова Е.Г. [1], к.т.н., доцент Куценко А.И. [1], Михайлова Т.А. [1]..11
Бренд регионального университета в формации «Университет 3.0»……...16
к.т.н., доцент Лашкова Е.Г. [1], к.т.н., доцент Куценко А.И. [1], Попова А.Д. [1]……16
Оценка сайта организации на основе юзабилити как фактор успешных продаж в интернет-среде……22
к.т.н., доцент Лашкова Е.Г. [1], к.т.н., доцент Куценко А.И. [1], Цыш Т.С. [1]…….22
Продвижение турпродукта Кемеровской области на туристическом рынке Китая……...26
старший преподаватель Айнетдинова Л.Н. [1]……..26
Использование инструментов маркетинга территорий для обоснования организации летнего туризма в Горной Шории……30
к.э.н., доцент Котова О.Н. [1], старший преподаватель Лысенко Е.А. [1], старший преподаватель Завьялова Е.А. [1]……30
Применение QR-кодов в маркетинге……...34
Пискунова Е.Е.[1]……34
СЕКЦИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ФИНАНСОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ……39
Перспективы внедрения в России интегрированной отчётности……39
ст. преподаватель Наплёкова Т.К. [1]……..39
Проблемы и перспективы развития бухгалтерского учёта в современном обществе……43
к.э.н., доцент Климашина Ю.С.[1]……..43
Совершенствование амортизационной политики предприятия…….....46
Буйвис Т.А.[1], Цой Е.В.[1], Щенникова А.В.[1]……46
Учёт основных средств в российской и зарубежной практике……52
Климашина Ю.С. [1], Лютчер А.С.[1]……52
Проблемы развития франчайзинга в России……...58
Пардаева С.К.[1]…….....58
Анализ финансовой устойчивости предприятия……60
Пенькова Е.Ю.[1]……..60
Пенсионные реформы российского государства……63
Бадулина Е. А.[1], Федоренкова Е. В.[1]……...63
Некоторые институциональные аспекты дедолларизации российской экономики……..66
к.э.н., доцент Ковалева Е.В.[1]……66
Проблемы и перспективы развития пенсионной реформы России……..69
Авдейкина Е. И.[1], Зубова О. А.[1]……...……69

Краткий анализ учёта дебиторской и кредиторской задолженности в России и за рубежом……..73
Бородуля Д.С.[1]…….....……73
Состояние и перспективы развития активных операций коммерческих банков……..……..……77
Гришина Е.О.[1], Дранишникова В.В.[1]……...77
Альтернативный подход к решению проблем пенсионной реформы 2018 года в России.……80
Жукова А.О.[1]……..80
Критический анализ проекта ФСБУ «нематериальные активы»……..84
Каучакова А. П. [1]……...84
Оценка и отражение в финансовой отчётности заемных средств по российским и международным стандартам: сходства, различия, основные пути сближения……..88
Климашина Ю.С. [1], Абрамова Ю.К.[1]……...88
Критический анализ российских и международных норм по учёту материально-производственных запасов……93
Климашина Ю.С. [1], Светлакова О.А.[1]…….……93
Методы определения финансовой несостоятельности и пути финансового оздоровления…….....99
Комиссарова А.В.[1]…….....99
Оптимизация налоговой нагрузки на строительном предприятии……103
Крестюхина Ю.А.[1]……..……103
Разработка подходов к повышению удовлетворенности потребителей банковских услуг……...……..…107
Кулебакина Д.И.[1], Дранишникова В.В.[1]……....107
Выбор метода начисления амортизации как инструмент оптимизации налога на имущество……...……...…112
Михайлин Л.К.[1]……....112
Переход российских компаний на МСФО: причины, проблемы и перспективы……...……..114
Папаева Н.С.[1] ……...114
Экономическая сущность прибыли……...120
Свечихина К. В.[1]……...……...120
Эффективное управление дебиторской задолженностью как показатель финансового состояния организации……..…..123
Свечихина К.В.[1]……..…123
Государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования……...…..127
Степкина И. В.[1]……....127
Роль бизнес-планирования при оценке финансового состояния организации……...……..130
Свечихина К.В. [1]……..130
СЕКЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ…….…134

Совершенствование содержания экологической отчетности угледобывающих предприятий……..…...134
к.э.н. Черникова О.П. [1]……..…..134
Экономическое обоснование величины производственных запасов на горном предприятии……...……147
к.т.н. Нифонтов А.И. [1], д.э.н. Кушнеров Ю.П. [1]……..….….147
Об уровне публичности управления общественными финансами в Российской Федерации……....152
д.э.н. Глушакова О.В. [1]……...…….....152
Проблемы перезаключения договоров специализированного найма жилого помещения с лицами из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей……171
к.э.н. Нестерова Т.В. [1]……..…171
Оценка рисков и перспектив экономического роста стран мира……..…..176
к.э.н. Фадеева И.С. [1]…….....176
Анализ процесса импортозамещения в российской черной металлургии….…180
к.э.н. Бобошко Д.Ю. [1]……..180
Реинжиниринг как методология гармонизации бизнес-процессов….……..….184
Маслинникова М.А. [1]……..….184
Контроль соответствия операционных планов подразделений бюджетным регламентам……...…..187
Ластовецкая Н.В.[1]……..…..187
Анализ промежуточных результатов повышения рациональности природопользования за счет изменения системы платы за негативное воздействие на окружающую среду……..…192
к.т.н Златицкая Ю.А. [1]…….192
Оценка затрат на использование аутсорсинга при выполнении бизнес-функций предприятия……...…..195
Статникова М.С. [1]……..…..195
Экологический аудит как элемент экономического механизма охраны окружающей среды…….…202
Стрекалова С.А.[1]……..202
Анализ факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность ПАО «ГМК «Норильский никель»…….……..…206
Лебеденко Ю.Д.[1]……..…206
Практические аспекты управления деловой активностью организации в условиях ООО «НОРДКОМ»…….…211
Юдина С.Ю. [1]…….…..211
Оценка эффективности инвестирования в модульную котельную на биотопливе……..….217
Фирсова В.А.[1], к.э.н.Черникова О.П.[2]……...217
К вопросу об институциональных аспектах оживления экономического роста в российской экономике……...221
к.э.н. Ковалева Е.В. [1], Михайлова Т.А. [1], Цымбалюк М.В. [1]……221
Бизнес-планирование в экономической деятельности организации

(на примере розничной торговли ГСМ)……224
Калюкина К.Е. [1], Неверов Е.Д.[1]……..224
Анализ методов, применяемых для оценки финансового состояния предприятия…….……228
Инжеватова А. В. [1]……...228
Оценка эффективности использования ветроэлектростанции……231
Фирсова В.А.[1], к.э.н.Черникова О.П.[2]……...231
Торговые войны – новая реальность мирового рынка…….……235
к.э.н. Ковалева Е.В. [1], Михайлова Т.А. [1], Сковер А.Р. [1]……....235
Проблемы в управлении запасами ТМЦ промышленного предприятия……...238
Гринкевич О.В. [1]……..238
Формирование методических подходов к оценке эффективности использования основных средств в условиях ООО «Втормет»……..…244
Киприянова А.В. [1], к.э.н. Черникова О.П. [1]……...244
Анализ и перспективы переработки ПЭТ-отходов в Кемеровской области….253
Сальникова Е.С. [1]……253
Проблемы применения процессного подхода к проектированию организационных структур в образовательных учреждениях среднего профессионального образования……...255
Попова Ю.А. [1]……...255
Перспективы разработки нефтеносных пластов на территории Кузбасса…....260
Малыхина А.А. [1], Локтионова С.А. [1]……..260
Современное состояние и перспективы развития нефтеперерабатывающей отрасли Кузбасса……264
Выпно В.В. [1], Жукова А.О. [1]……...264
Инвестиционная деятельность в нефтеперерабатывающей отрасли……269
Лобанов И.И. [1], Золотопупова Д.Ю. [1]……....269
Инновационная деятельность в нефтепереработке…….……274
Пенькова Е.Ю. [1], Агаджанян М.Т. [1]……...274
Состояние и перспективы развития угольной промышленности Кемеровской области……..……280
Павлова К.В. [1]……...280
Применение инструментов процессного подхода к организационному проектированию в образовательных организациях среднего профессионального образования (на примере ГПОУ«Новокузнецкий техникум (училище) олимпийского резерва»)…….....284
Попова Ю.А. [1]……...284
Построение системы управления рисками на предприятии……...292
Занозина Е.О. [1]……292
ОТЗЫВЫ И РЕЦЕНЗИИ……295
Т.В. Лазарева……....295
Рецензия на учебное пособие «Управление человеческими ресурсами в системе менеджмента качества организации» (автор: И.Ю. Кольчурина – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2019. – 172 с.)…….…..295
Ю.Н. Соина-Кутищева……297

Рецензия на учебное пособие «Антикризисное управление финансами предприятия» (автор В.В. Шипунова – Ставрополь, издательство Логос, 2019. – 148 с.)……...….297
Т.А. Яркова…….…..299
Рецензия на учебное пособие «Экономическая теория» (авторы: Е.В. Ковалева, А.Р. Сковер – Новокузнецк: Изд. центр СибГИУ, 2019. – 140 с.).....…….299

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Часть 2

Сборник научных статей

Компьютерная верстка Л.Ю. Пустуева

Подписано в печать 30.04.2019 г.
Формат бумаги 60×84 1/16. Бумага писчая. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 18,10. Уч.-изд. л. 19,33. Тираж 100 экз. Заказ 116/2

Сибирский государственный индустриальный университет
654007, г. Новокузнецк, ул. Кирова, 42.
Издательский центр СибГИУ