

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**



**«Развитие и взаимодействие реального и финансового секторов
экономики в условиях цифровой трансформации»**

Электронный сборник статей
Международной научно-практической конференции

(Оренбург, 6–7 ноября 2019г.)

Оренбург

2019

УДК 336.1 (063)

ББК 65.26

Р 17

Развитие и взаимодействие реального и финансового секторов экономики в условиях цифровой трансформации [Электронный ресурс]: материалы Международной научно-практической конференции; Оренбург. гос. ун-т. – Электрон. дан. – Оренбург: ОГУ, 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см. – Систем. требования : IBM PC 686 (Pentium II, K6-2) ; MS Windows 9.x/NT 5.x ; процессор 233 МГц ; оперативная память 128 Мб ; доп. программные средства : веб-браузер ; Adobe AcrobatReader XI – Загл. с этикетки диска.

ISBN 978-5-7410-2299-3

*Ответственность за ошибки,
опечатки и неточности в материалах несут авторы*

УДК 336.1 (063)

ББК 65.26

ISBN 978-5-7410-2299-3

© Оренбургский
государственный
университет, 2019

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

Сопредседатели:

Ермакова Жанна Анатольевна – ректор, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент УРО РАН;

Боровский Александр Сергеевич – проректор по научной работе, доктор технических наук, доцент;

Панкова Светлана Валентиновна – проректор по экономике и стратегическому развитию, доктор экономических наук, профессор.

Состав организационного комитета:

Смирнова Елена Викторовна – декан финансово-экономического факультета, доктор экономических наук, профессор;

Шеломенцев Андрей Геннадьевич – заведующий отделом исследования региональных социально-экономических систем Института экономики УРО РАН, доктор экономических наук, профессор;

Парусимова Надежда Ивановна – заведующий кафедрой банковского дела и страхования, доктор экономических наук, профессор;

Туякова Зауреш Серккалиевна – заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, доктор экономических наук, профессор;

Реннер Александр Георгиевич – заведующий кафедрой математических методов и моделей в экономике, кандидат технических наук, доцент;

Афанасьев Владимир Николаевич – заведующий кафедрой статистики и эконометрики, доктор экономических наук, профессор;

Балтина Александра Михайловна – заведующий кафедрой финансов, доктор экономических наук, профессор;

Спешилова Наталья Викторовна – заведующий кафедрой экономической теории, региональной и отраслевой экономики, доктор экономических наук, профессор.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Приветственное слово ректора Оренбургского государственного университета Ермаковой Жанны Анатольевны

Реализация национальных проектов на территории Оренбургской области
Струнцова Наталья Олеговна – и.о. министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области

Дисбаланс межсекторного взаимодействия в условиях цифровизации экономики

Панкова Светлана Валентиновна – проректор по экономике и стратегическому развитию Оренбургского государственного университета

Цифровизация и эволюция ...

Шеломенцев Андрей Геннадьевич – заведующий отделом исследования региональных социально-экономических систем Института экономики УРО РАН, доктор экономических наук, профессор

Бухгалтерский учет и цифровизация экономики

Панков Дмитрий Алексеевич – зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства Белорусского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор

Модернизация экономических систем: глобальные вызовы и возможности устойчивого банкинга

Семенюта Ольга Гетовна – зав. кафедрой банковского дела Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ

Концептуальные основы сетевого взаимодействия в условиях цифровой трансформации

Каморджанова Наталия Александровна – зав. кафедрой аудита и внутреннего контроля СПбГЭУ, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ

Банк России в развитии банковских технологий и инноваций на финансовом рынке

Стахнюк Александр Васильевич – управляющий отделением по Оренбургской области Уральского главного управления Центрального банка Российской Федерации

Опыт эффективной реализации стратегии развития промышленного предприятия в цифровой экономике

Бондаренко Юрий Александрович - заместитель генерального директора ОАО «Завод бурового оборудования», технический директор

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1

Институциональные и функциональные аспекты взаимодействия
финансовых посредников с реальным сектором экономики 6

СЕКЦИЯ 2

Развитие учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности
субъекта бизнеса 118

СЕКЦИЯ 3

Гармонизация финансовых отношений между публично-правовыми
образованиями и хозяйствующими субъектами 306

СЕКЦИЯ 4

Теоретико-методическое обеспечение развития регионов и отраслей
в условиях применения цифровых технологий 405

СЕКЦИЯ 5

Математическое моделирование и анализ рисков в реальном и финансовом
секторах экономики 491

СЕКЦИЯ 6

Новые реалии и модели стратегий использования ресурсного потенциала
субъектами экономики 565

СЕКЦИЯ 7

Развитие статистической методологии исследования социально-
экономических процессов 631

СЕКЦИЯ 1

Институциональные и функциональные аспекты взаимодействия финансовых посредников с реальным сектором экономики

Содержание

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ	
Е.В. Булычева	9
РЕКЛАМА ОРГАНИЗАЦИЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	
Т.Ю. Димитрова	14
ВЛИЯНИЕ СТАВОК МЕЖБАНКОВСКОГО РЫНКА НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РОССИИ	
Д.А. Добрин.....	17
БАНКИ И РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ПОИСК «ДЛИННЫХ» ДЕНЕГ	
О.Ю. Донецкова	22
ВНЕДРЕНИЕ УДАЛЁННЫХ КАНАЛОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ	
Я. А. Дорогинина, Д. С. Панина	26
ВКЛАД МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ	
С.П. Дядичко, И.П.Крымова.....	31
РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА	
Т.Н. Зверькова	36
РОЛЬ БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	
Л.А. Зотова	40
АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КАК ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РОСТА НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ	
Г.С. Кодашева, К.Ж. Садвокасова, А.Е. Жамиева.....	44
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	
В.Э. Кроливецкая	50
ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК КАК КАТАЛИЗАТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	
И.П. Крымова, А.Е. Гарельская.....	54
ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДОВЕРИЯ К ФИНАНСОВЫМ УСЛУГАМ	
И.П. Крымова, Ю.И. Кирина	58

НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ И ДЕПОЗИТНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОМЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
И.П. Леонтьева	63
НОВЫЕ РЕАЛИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ	
П.Е. Мазеев.....	69
О ВЫБОРЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ И МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ	
Ю.И. Меликов	74
БАНКИ НА РАСПУТЬЕ: КАПИТАЛИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИЛИ РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС?	
Н.Н. Михеева, Н.В. Мордвинцева.....	80
УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ЗВЕНА НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖЕЙ	
Д.С. Панина	83
ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В РФ	
Н. И. Парусимова, К. А. Николаев	86
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ	
Т.А. Петрякова	91
ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	
Е.М. Попова.....	96
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ	
И.А. Резник, В.А. Черненко.....	100
ОБНОВЛЕННЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ	
О.И. Ситник, А.Б. Плужник.....	104
БАНК РОССИИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ	
А.В. Стахнюк.....	108
ФОНД НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ: СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ОТКЛАДЫВАЕТСЯ	
В.А Черненко.....	111
ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Л. Ю. Шарабаева	114

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

Е.В. Булычева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Важной составляющей эффективной работы с данными в информационном обществе, является структуризация данных, которая достигается путём информационного моделирования обширного спектра современных систем: электронных, управленческих или интегрированных.

Эксперты считают, что к 2025 году более 30-50 % ВВП большинства стран, вошедших в информационную эпоху, будут реализоваться в рамках экосистемы цифровой экономики – это значит, что значительная доля всех экономических и бизнес-процессов будут осуществляться с помощью новейших информационных инструментов и виртуальных платформ.

По прогнозу экспертов Глобального института McKinsey предполагаемый экономический эффект от внедрения цифровой экономики в Российской Федерации к 2025 составит 4,1 - 8,9 трлн. руб. или 20 – 35 % от предполагаемого роста всего ВВП страны. По их мнению, к 2036 году автоматизацию более 50 % рабочих и бизнес-процессов, за счёт «оцифровки» экономического пространства [1].

На данный момент процент цифровой экономики ВВП Российской Федерации составляет около 3,9 %, что в 2-3 раза меньше значений лидирующих стран в этой позиции, тем не менее уже сейчас можно говорить о положительных тенденциях роста.

McKinsey Global Inc предложили классифицированный индекс информационной связности, в котором РФ занимает 14-е место.

В таблице 1 представлены основные 20 преуспевающих в этой области стран, в том числе величина стоимости затрат трансграничных потоков финансов, товаров, услуг и данных и их отношение к ВВП государств.

Таблица 1 - Индекс глобальной информационной связности [1]

Страны рейтингу)	Ресурсный индекс ГИС				Объем финансов – совокупная стоимость всех потоков (млрд. долл.)	Величина потока по отношению к ВВП страны
	Финансы	Товары	Услуги	Данные		
1	2	3	4	5	6	7
1 Сингапур	2	1	2	6	1392	452
2 Нидерланды	6	3	3	1	1834	211
3 США	3	7	7	7	6832	39
4 Германия	8	2	4	2	3798	99

1	2	3	4	5	6	7
5 Ирландия	1	32	1	9	559	227
6 Великобритания	5	5	13	3	2336	79
7 Китай	5	13	5	3	6480	63
8 Франция	9	11	8	4	2262	80
9 Бельгия	33	5	6	8	1313	246
10 Саудовская Аравия	27	20	28	53	790	106
11 ОАЭ	17	6	23	46	789	196
12 Швейцария	10	12	11	13	848	116
13 Канада	11	16	22	18	1403	79
14 Россия	18	21	26	25	1059	57
15 Испания	19	25	13	16	1106	79
16 Корея	28	8	12	44	1510	107
17 Италия	24	17	18	19	1587	74
18 Швеция	22	29	14	5	572	100
19 Австрия	31	26	17	12	470	108
20 Малайзия	25	9	19	43	610	187

Как видим, последние тенденции глобальной информационной интеграции позволят значительно расширить Российский ИТ-рынок, в том числе рынок финансовых технологий.

Внедрение цифровой экономики оказывает ряд положительных эффектов, представленных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Ожидаемые эффекты от становления цифровой экономики

Следовательно, цифровизация экономики способствует новому витку развития экономического пространства, который кардинально отличается от традиционного вектора движения всей экономики.

Банковский сектор в числе первых стал переходить на цифровизацию, поскольку новая миссия банков выполнять функцию информационного процессора [2].

Пионером перехода к цифровой экономике, стал банк – «Тинькофф». Ему не нужно было затрачивать средства на создание физических отделений, привлекать на работу большой штат персонала или налаживать аналоговую систему. Они решили, что гораздо эффективнее и рациональнее создать интегрированную финансовую электронную систему для предоставления банковских услуг. И в дальнейшем развивая свои электронные системы, банк «Тинькофф» стал за короткий срок самым большим виртуальным банком. Его рентабельность в последние годы составляет порядка 43 %. Основатель банка Олег Тиньков считает, что цифровая экономика – привилегия только крупных банков, так как мелкие и средние банки не смогут в нужной мере инвестировать в новые информационные технологии и международные интеграционные сервисы.

Следующим активным пользователем цифровой экономики стал «Сбербанк» развивающий свою цифровую экосистему с помощью приобретения места на цифровой торговой площадке. Это способствовало уменьшению числа посредников при проведении транзакций через данную торговую площадку.

Основным методом внедрения цифровой экономики в банковском секторе является использование интеллектуализированных вычислений, технологий больших данных на основе интеграции роботизации и машинного самообучения или – менеджмент, основанный на данных и знаниях или иначе Data Driven & Data Science.

Во время начала действия цифровая экономика затрагивала только финансовые процессы и связанные с ними сервисы (к примеру, виртуальный банкинг), но с развитием она затрагивает почти все сферы управления, от оцифровки документов и до электронного правительства, что многократно увеличивает рынок представляемых цифровых сервисов, что повлечёт за собой интеграцию ранее разрозненных технологий и в итоге совершенно новые подходы к управлению производственными и бизнес-процессами.

Сущность работы информационной системы управления (ИСУ) – оптимизация работы управляющего звена, на всех уровнях сокращение объёма человеческой работы и автоматизация множества процессов.

Схема работы ИСУ представлена на рисунке 2.

Такая ИСУ была запущена Сбербанком в начале 2016 году и уже принесла первые положительные результаты: на 22 % сократилось время ожидания ответа менеджера в филиалах, на 20 % выросла активность использования мобильных приложений Сбербанк Онлайн. Эти показатели были достигнуты путем мониторинга и анализа рабочей активности каждого отдельного сотрудника – то есть как часто он оформляет кредиты, выдаёт дебетовые карты или проводит денежные транзакции.



Рисунок 2 – Алгоритм работы ИСУ

Подводя итог всему выше сказанному, можно утверждать, что цифровая экономика обуславливает:

- глобализацию банковского сектора, размывание границ между банками развитых стран;
- высокую долю новых информационных технологий, как основа существования сети цифровых экосистем в банковском секторе;
- физическое сокращение информационных технологий, полный переход в сферу мобильных сервисов и приложений;
- возможность дискретного хранения больших массивов данных дискретно в разных физических точках, тотальное использование облачных вычислений, в перспективе – туманных вычислений;
- расширение виртуального пространства, так как более 50% всех процессов в банковском секторе происходят при его помощи.

Несмотря на положительное воздействие, цифровизация экономики порождает новые вызовы времени:

- уменьшение рабочих мест в банках (создаются интернет банки, не требующие большого числа сотрудников);
- усиление монополизма крупных банков;
- увеличение риска утечки данных клиентов и информации о деятельности банков из-за неадекватности системы безопасности;
- усложнение бизнес моделей и схем взаимодействия банков между собой и с клиентами;
- трансформацию моделей поведения банков и клиентов;
- потребность в пересмотре законодательных нормативов для банков.

Затруднения цифровизации в банковском деле в России связаны с тем, что оцифровка доступна преимущественно крупным банкам, а так же с непростой экономической обстановкой в которой приходится работать российским банкам.

На мой взгляд, для того чтобы нивелировать отрицательные последствия цифровизации, необходимо при проведении оцифровки учитывать особенности деятельности российских банков, а так же тщательно разрабатывать систему безопасности и постоянно ее модернизировать.

Развитие цифровизации необходимо не только для выхода большинства российских банков на мировой рынок, но и для повышения уровня безопасности в банковской сфере. Поэтому переход к цифровой экономике будет способствовать не только безопасности в банковской сфере, но и национальной безопасности. Тем не менее, переходя в цифровую экономику государство должно контролировать процесс оцифровки, в противном случае все это может привести к потере государственной целостности и подрыву безопасности.

Список использованных источников

1 Цифровая Россия. Новая реальность. Исследование компании McKinsey Global Inc. Июль 2017 [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf> (дата обращения 19.10.19)

2 Парусимова, Н. И. Банковское дело: модель развития / Н. И. Парусимова – Москва, 2005. - 495 с. – ISBN – 5-7410-0442-3

3 Леонова, К. С. Необходимость и возможные последствия цифровизации российской экономики / К. С. Леонова // Экономика и бизнес: теория и практика – 2017. - № 12. – С. 103-105

4 Мирошниченко, М. А. Исследование процессов «Цифровизации» банковского сектора в рамках экосистемы цифровой экономики России / М. А. Мирошниченко // Научный журнал КубГАУ. – 2017. - №133(09). – 1-13 С.

5 Халин, В. Г. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски / В. Г.Халин, Г. В.Чернова // Управленческое консультирование. – 2018. - № 10. – 46-63 С.

РЕКЛАМА ОРГАНИЗАЦИЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Т.Ю. Димитрова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Современная банковская система, представляющая собой совокупность различных видов банков и их взаимосвязи и взаимозависимость на определенном этапе развития общества и экономики, выполняет множество важных функций. На функционирование банковской системы влияет особенности экономики страны, внешнеэкономические отношения, мировые финансовые рынки, а также с государственное регулирование банковской деятельности.

Все структурные элементы банковской системы действуют в рамках общего денежно-кредитного механизма. Коммерческие банки представляют собой кредитные институты, ориентированные на прибыль. Чтобы получить прибыль в современной конкурентной среде, банковской организации необходимо использовать весь набор методов ценовой и неценовой конкуренции. Современные условия развития банковского рынка и запросы клиентов требуют разработки и продвижения новых банковских продуктов и услуг. Одной из задач банка является оптимизация структуры существующих банковских продуктов и услуг, которая должна быть сбалансирована в отношении, как их рентабельности, так и их разнообразия. Оптимальная структура позволяет банкам быстро реагировать на изменение рыночной конъюнктуры.

Разработка и внедрение новых банковских продуктов и услуг - одно из направлений банковского маркетинга. Процесс разработки начинается с поиска идей новых продуктов, после чего из некоторого множества банк определяет для себя подходящие и разрабатывает замысел выбранной идеи, т.е. конкретные мероприятия по предоставлению данной услуги потребителю. Основой создания и внедрения банковского продукта является удовлетворение каких-либо потребностей клиентов, поскольку потребитель приобретает не продукт как таковой, имеющий некий набор свойств, а его способность удовлетворять определенную потребность.

Таким образом, эффективность деятельности банка зависит от того, в какой мере он может предоставить реальную выгоду клиенту, приобретающему данный банковский продукт. Разрабатывая какую-либо услугу, банк определяет набор ее свойств, позволяющих удовлетворить определенную потребность клиента.

На следующем этапе проводится анализ возможностей банка по внедрению этого продукта или услуги, изучение рынка с целью определения размера предложения, затрат и соответственно предполагаемой прибыли. Определив свои возможности, банк начинает разработку нового продукта или услуги и переходит к конкретным действиям по их предоставлению клиентам

(подготовка нормативных документов, обучение сотрудников, оформление банковских операций, способы продвижения и коммуникационная стратегия, при необходимости - разработка компьютерных программ и т.д.).

Испытание качества нового продукта или услуги обычно предполагает предложение ее ограниченному кругу клиентов банка с целью проверки их реакции. Если это действительно отвечает всем требованиям клиента, то банк предлагает продукт и услугу широкому кругу потенциальных и реальных клиентов. Для эффективной работы в современной конкурентной среде коммерческому банку необходимо применять весь арсенал банковского маркетинга, в том числе и методы продвижения. Роль и значение коммуникаций в деятельности организаций банковской системы экономики в настоящее время сложно переоценить. Это связано, прежде всего, с конкурентной средой. По статистическим данным Центрального банка РФ на 01 июня 2019 г. в нашей стране осуществляли свою деятельность 424 коммерческих банков, (причем за период с 1 января 2019 г. по 1 мая 2019 г. их количество снизилось на 16 КБ) и 43 небанковские кредитные организации [1].

Банки в условиях рыночной экономики ведут активную работу по привлечению клиентов как сферы b2b так и b2c.

Продвижение банковских продуктов – поэтапно проводимый коммуникационный процесс по взаимодействию банка с потенциальными потребителями и обществом в целом, направленный на формирование спроса и увеличения объема продаж банковского продукта. Продвижение - это целенаправленные коммуникационные действия, осуществляемые с целью привлечения клиентов и увеличения дохода и прибыли. Достаточно высокий уровень унифицированности предоставляемых банковских продуктов и услуг далеко не всегда дает возможность организациям банковского сектора получить выигрышную позицию среди конкурентов.

В силу этого особое место в настоящее время стали занимать методы неценовой конкуренции. Неценовая конкуренция основана на привлечении потребителя не с помощью снижения цены, а за счет других факторов: улучшения качества товаров, рекламы, послепродажного технического обслуживания. В настоящее время в результате стремительных институциональных преобразований в нашей стране активно развиваются и совершенствуются разнообразные институты рыночной экономики.

Каждая коммерческая организация определяет свою корпоративную стратегию. Корпоративная стратегия является, по сути, программой долгосрочных действий, которые нацелены на достижение плановых результатов организации. Обязательным элементом корпоративной стратегии выступают интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК). Они включают в себя рекламу, директ-маркетинг, связи с общественностью и стимулирование сбыта. Отличительной особенностью ИМК является синергизм вследствие оптимального сочетания всех элементов. Не умаляя значения остальных элементов ИМК, остановимся на анализе рекламы и ее значения для банковской системы.

Реклама буквально «ворвалась» в российскую действительность в начале 1990-х годов прошлого века. Реклама существовала и в советский период, однако она присутствовала незначительно и выполняла в основном информационную функцию, в том числе и для советской банковской системы (достаточно вспомнить фрагмент из комедийного фильма Л. Гайдая «Иван Васильевич меняет профессию», где один из героев произносит фразу «Храните деньги в сберегательной кассе!»). В настоящее время реклама присутствует во всех средствах массовой информации, окружает нас практически всюду, является значимым методом неценовой конкуренции. Уникальным свойством рекламы является то, что она несет в себе большее количество информации, чем кажется на первый взгляд, она работает на нескольких уровнях восприятия. Реклама позволяет передать, транслировать сложную, многоаспектную информацию в максимально сжатой форме. В современном информационном пространстве такой особенностью обладают, пожалуй, только «мемы».

Реклама финансовой сферы прочно вошла в жизнь современного общества и экономической действительности, она транслируется по всем каналам коммуникации – от личного общения до средств массовой коммуникации. Для нее используются все современные рекламные носители.

В совокупности рекламу в банковской системе экономики можно разделить по объекту рекламирования, то есть выделяется:

- имиджевая реклама банков;
- реклама банковских продуктов;
- реклама банковских услуг.

Кроме того, в соответствии с целевой аудиторией выделяется реклама для таких групп как:

- население (реклама b2c);
- хозяйствующие субъекты (реклама b2b).

Результатом такого структурирования выступает грамотное выделение целевой аудитории. Эта очень важная задача для продвижения товаров и услуг банковской сферы, это так называемый «мучительный поиск имиджа» [2], так как именно здесь возникает риск «размывания» целевой аудитории, неоправданное использование «креативных» идей и производство рекламы на основе этого. Представляется, что в банковской сфере, как ни в какой другой проявляются проблемы поиска имиджа (от идеи до ее реализации на рекламных носителях). Очень важно правильно выстроить стратегию рекламной кампании, что будет являться мощным оружием неценовой конкуренции для банков.

Список использованных источников

1 Сайт Центрального банка РФ. Информация о банковской системе Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/pdco/lic/>

2 Тамберг, В. Банковская реклама. Мучительные поиски имиджа / В. Тамберг, А. Бадьин [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://old.iteam.ru/publications/marketing/section_49/article_3356

ВЛИЯНИЕ СТАВОК МЕЖБАНКОВСКОГО РЫНКА НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Д.А. Добрин

Научный руководитель: И.П. Крымова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Немаловажную роль в экономике любой страны играет рынок межбанковского кредита. Именно процессы на данном рынке являются передаточным звеном между проводимой денежно-кредитной политикой и реальным сектором. От ценообразования на рынке МБК зависит величина издержек банков.

Рынок межбанковского кредита подразделен на два крупных сегмента: кредиты Центрального банка и кредиты коммерческих банков. Процентные ставки на рынке при кредиторе – Банке России зависят от ключевой ставки и величины процентного коридора, устанавливаемого им. Понижая или повышая процентную ставку, Банк России воздействует на цену кредита, тем самым влияя на спрос на рынке МБК. В сегменте кредитов, выдаваемых коммерческими банками, процентные ставки устанавливаются на основе рыночной конкуренции. С 1994 г. крупнейшими банками России и информационно-аналитическими агентствами были установлены следующие ставки:

- MIBOR (Moscow Interbank Offered Rate) – объявленная ставка по предоставлению кредитов;
- MIBID (Moscow Interbank Bid) – объявленная ставка по привлечению кредитов;
- MIACR (Moscow Interbank Actual Credit Rate) – фактическая ставка по предоставлению кредитов.

Рынок межбанковского кредита является самым оперативным механизмом привлечения краткосрочной ликвидности банками. Центральный банк выдает коммерческим банкам внутридневные кредиты, кредиты овернайт, ломбардные кредиты и кредиты, обеспеченные нерыночными активами и поручительствами. Данные виды отличаются по срочности, возможности досрочного погашения, процентной ставке и виду обеспечения.

Источники средств у Центрального банка и коммерческих банков – разные. Центральный банк, являющийся кредитором последней инстанции, обладает монопольным правом эмиссии денежных средств. Коммерческие банки, в свою очередь, таким правом не обладают, и выдают межбанковские кредиты в рамках временно свободных денежных средств.

Задача данной статьи состоит в исследовании влияния ставок рынка МБК на реальный сектор экономики России. Стоит отметить, что ценообразование на рынке межбанковских кредитов зависит от многих факторов, в том числе от объемов временно свободных денежных средств и надежности заемщика. Как правило, кредиторами выступают коммерческие

банки, обладающие прибылью, а заемщиками - убыточные коммерческие банки (рисунок 1).

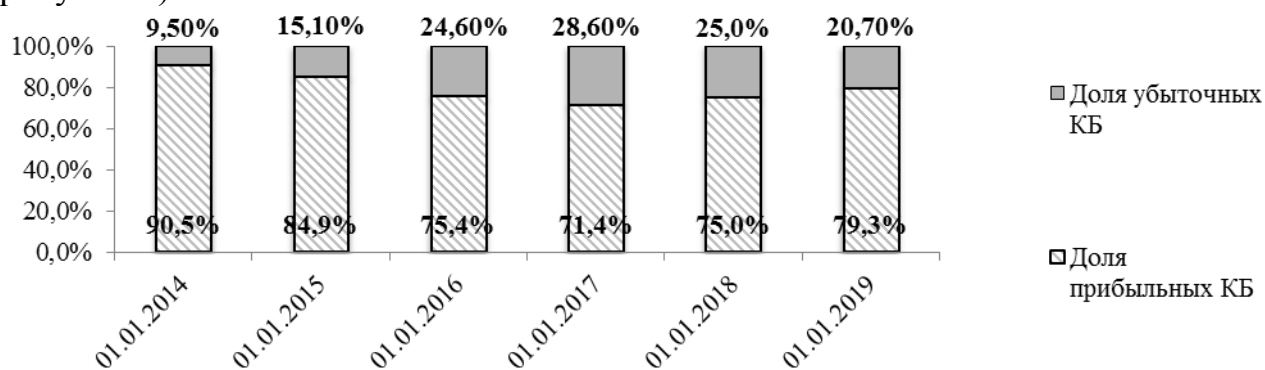


Рисунок 1 – Динамика структуры прибыльных и убыточных коммерческих банков

Основываясь на анализе представленных данных, мы видим, что доля убыточных коммерческих банков в общей структуре до 2017 года регулярно повышалась, а далее ситуация кардинально изменилась. Так на 01.01.2019 доля убыточных коммерческих банков составила 20,7% или одну пятую всех коммерческих банков. Полученный результат был достигнут благодаря санирующей политике Банка России, то есть влияние такого фактора, как недобросовестность заемщика в современной России, уменьшилось.

Процентные ставки, предлагаемые Банком России на межбанковском рынке, превышают ставки обще рыночные. Но так складывается современная ситуация, что не всегда коммерческие банки обладают профицитом краткосрочной ликвидности. В условиях кризисных или в период неопределенности чаще прослеживается ситуация дефицита ликвидности. Поэтому в эти периоды активность кредитора – коммерческого банка снижается, но повышается активность кредитора – Банка России.

Рассмотрим данную ситуацию (рисунок 2).

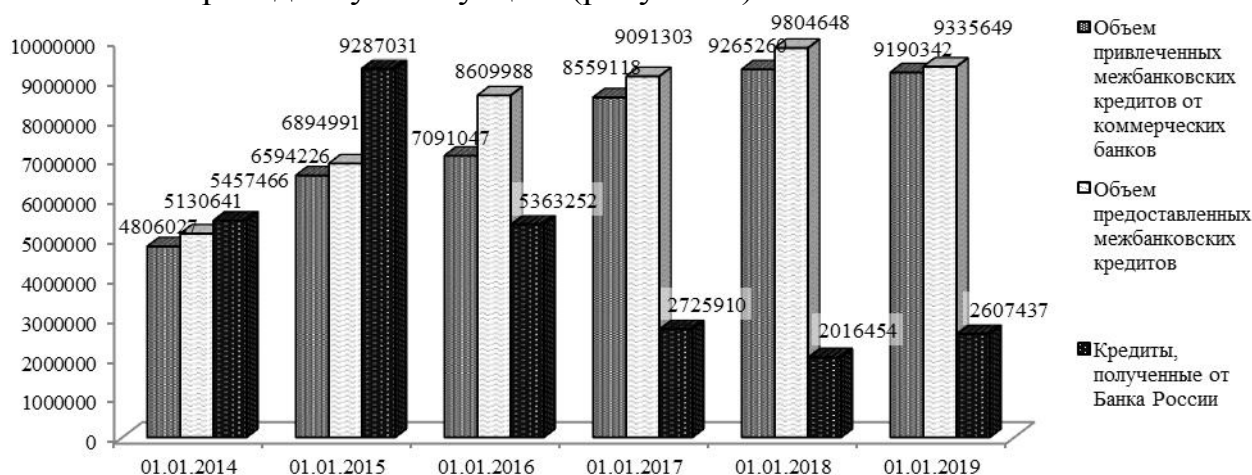


Рисунок 2 – Динамика объемов привлеченных и размещенных межбанковских кредитов и кредитов, полученных от Банка России

Исходя из представленных данных следует, что в период неопределенности в России (2014-2015 гг.), значительная доля межбанковских кредитов приходится на Банк России. Поэтому и наблюдается значительное

влияние его процентных ставок на рынок межбанковских кредитов. Тенденция последнего времени - ключевая ставка стала оказывать еще большее косвенное воздействие на рыночные ставки кредитов, а значит и на реальный сектор экономики. Проанализируем ставки межбанковского рынка и их взаимосвязь с уровнем годовой инфляции (рисунок 3).

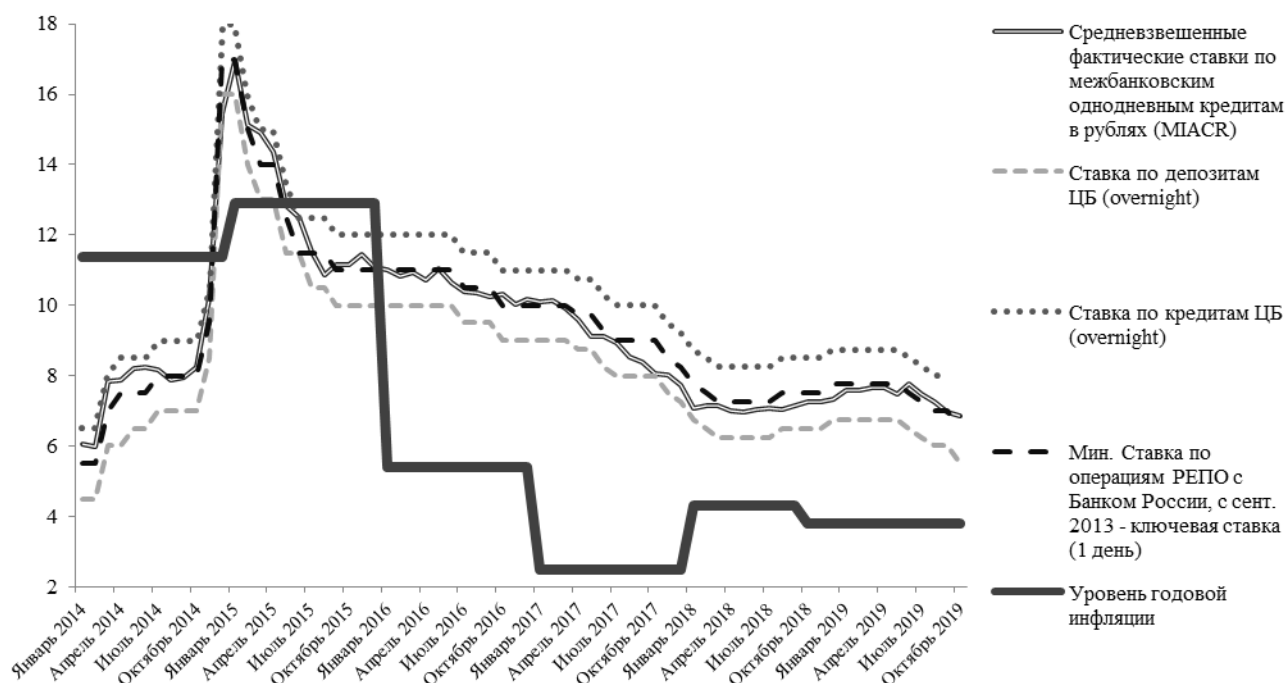


Рисунок 3 – Динамика процентных ставок на межбанковском рынке и уровня годовой инфляции

Рассматривая отдельно сегменты межбанковского кредита при участии Центрального банка и банков коммерческих, нетрудно заметить, что ставка по однодневным межбанковским кредитам MIACR на протяжении всего периода исследования ниже ставки кредита overnight ЦБ. Это означает, что для кредитной организации однодневный кредит у коммерческого банка более предпочтителен по стоимости, чем у ЦБ. Посредством изменения ключевой ставки Банк России оказывает влияние на уровень инфляции в стране. Рассматриваемый период характеризуется увеличением межбанковских ставок и уровня инфляции в 2014-2015 гг., и снижением данных показателей в 2016-2019 гг. Ввиду повышения курса доллара, снижения цены на нефть, введения зарубежных экономических санкций, Банк России, проводя умеренно жесткую (рестрикционную) денежно-кредитную политику, способствовал стабилизации экономики в России. Банки, ориентируясь на повышение БР ключевой ставки, повышали свои кредитные ставки для реального сектора экономики. В результате чего и предприятия и домохозяйства в ситуации неопределенности и высоких процентных ставок урезали свои расходы, снижая кредитную активность. Благодаря этому процессу в 2015 году наблюдалось снижение объема промышленного производства на 3,4%, при этом объем продукции предприятий обрабатывающих производств упал сразу на 5,4%, а оборот

розничной торговли - на 10% и 4,8% в 2015 и 2016 году соответственно. С 2016 года, по мнению Председателя Банка России – Эльвиры Набиуллиной, экономика России вступила в фазу стабилизации. Общеизвестно, что для развития реального сектора экономики необходим рост потребительского спроса, а также и инвестиционная активность. Данные показатели будут расти при стабильном уровне инфляции и адекватных экономической ситуации процентных ставках на кредитном рынке.

Одной из основных целей национальных проектов является вхождение России в пятерку крупнейших экономик мира: для этого темпы роста ВВП страны должны быть выше среднемировых (то есть около 3%). А по факту, по данным Минэкономразвития, за январь - август 2019 года экономика России выросла на 1,1% в годовом выражении, при первоначальном плане в 1,3%. Банк России по состоянию на октябрь 2019 года сохраняет прогноз темпа прироста ВВП в 2019 году в интервале 0,8–1,3%. Это не способствует вхождению России в пятерку крупнейших мировых держав.

На очередном заседании Совета Директоров Банка России 25 октября 2019 года было принято решение о снижении ключевой ставки. «Замедление инфляции происходит быстрее, чем прогнозировалось. Инфляционные ожидания продолжают снижаться. Темпы роста российской экономики по-прежнему остаются сдержанными. Сохраняются риски существенного замедления мировой экономики. На краткосрочном горизонте дезинфляционные риски преобладают над проинфляционными», – поясняет регулятор. Анализируя данное заявление БР, мы подразумеваем, что для повышения темпов экономического роста в нынешней экономической ситуации необходимо снизить межбанковские ставки. Проверим, в какой корреляции находится динамика ВВП и процентные ставки на межбанковском рынке (рисунок 4).

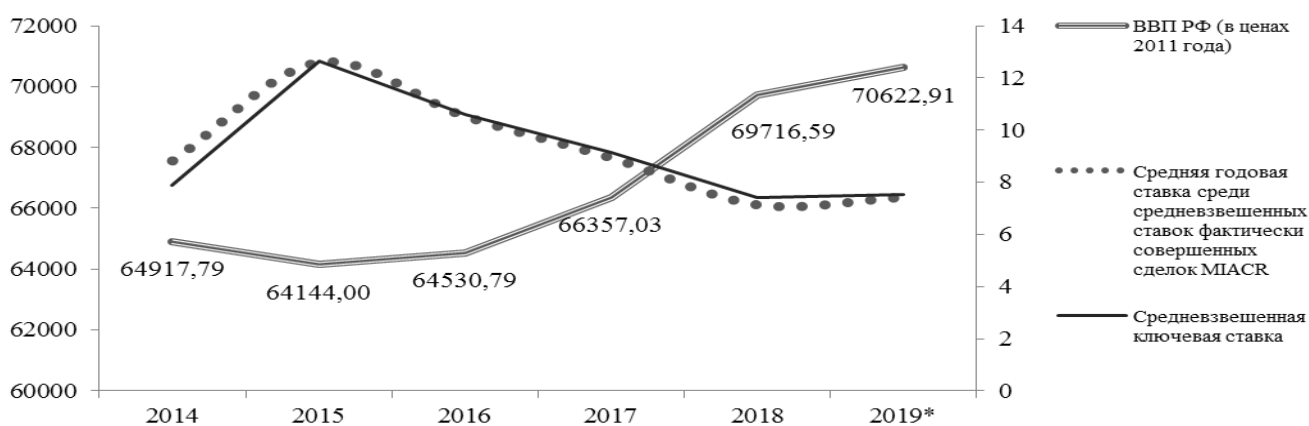


Рисунок 4 – Динамика ВВП РФ (в ценах 2011 года) и процентных ставок на межбанковском рынке

Таким образом, снижение ключевой ставки и последующее снижение ставок на межбанковском рынке будет оказывать влияние на стабилизацию экономики России и в перспективе на ускорение темпов экономического роста. Конечно же, снижение ключевой ставки на 50 б.п. – это большой шаг на пути к

умеренно мягкой денежно-кредитной политике. Предполагаем, что процесс снижения процентных ставок позволит предприятиям активизировать инвестирование, а у потребителей повысит спрос на их продукцию. Но данный процесс не так однозначен. Это связано с тем, что перестройка экономики на новые условия функционирования происходит не сразу, а постепенно. Присутствует временной лаг, необходимый для данной перестройки.

Ставки межбанковского рынка влияют на реальный сектор экономики, воздействуя на спрос и предложение хозяйствующих субъектов. После этого повышающую или понижающую динамику имеют ставки по кредитам на межбанковском рынке, далее, как по цепочке, импульс передается ОФЗ, корпоративным облигациям, а затем и кредитам и депозитам предприятий и хозяйствующих субъектов. Задача Банка России в данном процессе – принимать адекватные и эффективные решения по изменению ключевой ставки на основании максимально точных сведений нынешней экономической ситуации, стратегии социально-экономического развития, действуя в интересах экономики всей России.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Банка России — Режим доступа: <https://www.cbr.ru>
2. Статистический бюллетень Банка России – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/bbs/>
3. Пресс служба Банка России – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/bbs/>
4. Федеральная служба государственной статистики — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Шалаев И.А., Павлова Е.С., Семиошина И.А., Статистический анализ современного состояния межбанковского кредитования в системе финансового рынка Российской Федерации // Наука среди нас — 2018. — №1 (384-392).

БАНКИ И РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ПОИСК «ДЛИННЫХ» ДЕНЕГ

О.Ю. Донецкова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Разносторонние тенденции функционирования экономики страны постоянно стимулируют экономистов к исследованию дальнейшего направления развития финансовых посредников.

Как известно, финансовые посредники осуществляют перемещение избыточного капитала из отдельных секторов экономики в те сектора, где отмечается его недостаток. Однако, в современных реалиях нашей страны подобная функция финансового посредничества не реализуется. В частности банки, как и другие финансовые институты размещают ресурсы в те сектора, от которых ожидается высокий доход [1].

Проанализируем деятельность финансовых посредников на российском рынке и в Оренбургской области в контексте полноты удовлетворения спроса на их услуги.

Таблица 1 – Соотношение обязательств и требований банков по срокам и суммам [2]

Активы	01.09.2019	Пассивы	01.09.2019
Наличность	6.4%	Источники собственных средств	9.5%
Ссудная задолженность	71.8%	Привлеченные средства	80.6%
Кредиты юр. лицам	41.6%	Средства кредитных организаций	9.0%
Кредиты физ. лицам	18.6%	Средства юр. лиц	30.4%
до востребования	1.3%	Вклады физ. лиц	32.5%
до 30 дней	0.0%	Депозиты до востребования физ. лиц	0.3%
от 31 до 90 дней	0.0%	Срочные депозиты физ. лиц	25.1%
от 91 дня до 1 года	0.1%	до 30 дней	0.1%
свыше 1 года	15.8%	от 31 до 180 дней	2.7%
Финансовые инструменты	14.9%	от 181 дня до 1 года	9.0%
Имущество	1.6%	свыше 1 года	13.3%
Итого активов	100.0%	Выпущенные долговые обязательства	2.3%
		Итого пассивов	100.0%

Данные таблицы отражают краткосрочность кредитов банков по причине краткосрочности привлеченных ими ресурсов. Следовательно, удовлетворяется только текущая краткосрочная потребность в ликвидности. Недостаток «длинных» денег сдерживает инвестиции в реальный сектор, затормаживает выход из кризисной ситуации и ограничивает рост экономики в стране.

Проанализируем структуру привлечения ресурсов финансовых посредников. Так, доля привлекаемых средств в банковский сектор

посредством депозитов значительно превышает объем средств, привлеченных недепозитными видами.

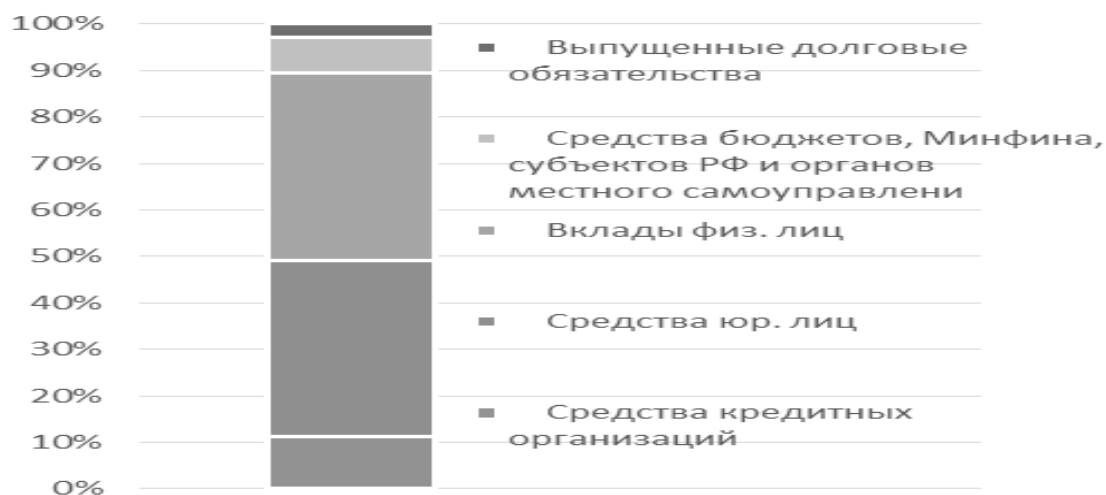


Рисунок 1 – Структура привлеченных ресурсов банков (составлено автором) [3]

Рисунок отражает преобладание депозитов, привлеченных в частности от физических лиц, над выпуском ценных бумаг банков. Это характеризуется в первую очередь, неразвитостью рынка ценных бумаг, нестабильностью в экономике и приоритетами клиентов.

Поэтому, ощущая недостаток «длинных» ресурсов, финансовые посредники активизируют взаимодействие друг с другом.

На кредитно-депозитном рынке в стране наблюдается трансформация депозитов в инвестиции под активным влиянием негативных факторов, например, экономические санкции, результаты мирового финансового кризиса. По причине отсутствия достаточного количества фондирования банков, падения экономической активности, а также плохого финансового состояния организаций реального сектора экономики и физических лиц в российском банковском секторе наблюдается кредитное сжатие.

Нами отмечено, что банки при кредитовании реального сектора экономики отдают предпочтение краткосрочным кредитам. Однако, предоставленные краткосрочные кредиты не позволяют запустить производственный цикл в силу устаревания основных фондов, низкой платежеспособностью заемщиков и ограниченности инвестиций. Исследования позволили определить, что предприятия реального сектора погашают кредиты, как правило, за счет средств, полученных от реализации залога, а не за счет своей прибыли.

Для минимизации своих рисков, банки стремятся повысить процентную ставку по кредитам, тем самым увеличивая барьер для заемщиков – предприятий реального сектора и усугубляя их финансовое состояние.



Рисунок 2 – Объем кредитования реального сектора экономики (по отраслям) на 01.01.2019 г (составлено автором) [3]

С целью совершенствования отношений «банк - реальный сектор экономики» целесообразно [1]:

- усилить формы взаимодействия финансовых посредников и автопромышленности в сфере автокредитования;
- укрепить связи банков и сферы здравоохранения путем развития кредитования и лизинга;
- поддержать взаимодействие банков и Министерства Транспорта через инвестиционные проекты, программы «транспортных карт» и т.п.;
- развивать поддержку банками строительства объектов на всех стадиях: от создания проекта и покупки земли и заканчивая сдачей объекта.

Однако, для реализации этих направлений, финансовым посредникам требуются долгосрочные ресурсы. Проблема ограниченности долгосрочных ресурсов финансовых посредников решается за счет:

- а) аккумуляирования средств страховых компаний, ПИФов, НПФов;
- б) эмиссии долговых ценных бумаг с гарантией или поручительством государства;
- в) привлечения средств граждан и юридических лиц на долгосрочный период.

Решить данную задачу также позволит взаимодействие банков с кредитными товариществами, микрокредитными организациями и другими институтами путем осуществления банковского расчетно-кассового обслуживания и взаимного пополнения клиентской базы; роста безналичных оборотов; развития кредитования; предоставление комплексных услуг (депозиты, страхование, лизинг и т.д.).

Список использованных источников

1 Донецкова, О. Ю. Формы взаимодействия финансовых посредников в России: монография / О. Ю. Донецкова. - Saarbrücken : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. - 187 с. : ил. - Библиогр.: с. 168-179. - Прил.: с. 180-186. - ISBN 978-3-8443-5436-2

2 Структурный анализ балансового отчета [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://analizbankov.ru/bank.php?BankId=group_spec1&BankMenu

3 Центральный банк. Сведения о размещенных и привлеченных средствах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/pdko/sors/>

ВНЕДРЕНИЕ УДАЛЁННЫХ КАНАЛОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

Я. А. Дорогинина, Д. С. Панина
Оренбургский Государственный Университет, Оренбург

России не удастся избежать мирового тренда перехода транзакций и продаж финансовых продуктов в онлайн. Интернет как канал продаж интересует банки все больше, но хотят ли клиенты полностью перейти на онлайн - банкинг и полностью отказаться от традиционного обслуживания?

Российская финансовая отрасль стоит на пороге кардинальных преобразований: функции альтернативных каналов уже не будут ограничиваться информированием и обслуживанием клиентов, они расширятся за счет продаж банковских и страховых продуктов, и таким образом новые каналы полностью интегрируются в традиционную сеть дистрибуции. Стратегии банков будут различаться в зависимости от их стартовых позиций, однако можно выделить несколько общих черт.

По мере усиления конкуренции и концентрации рынка сильнейшие банки будут формировать свои сети отделений исходя из уровня предложения банковских услуг на микрорынках — небольших, охватывающих до 100—200 тыс. человек, географически обособленных рынках. Банкам стоит помнить, что при завоевании определенной доли такого микрорынка добавление новых точек продаж вызывает непропорционально резкое увеличение этой доли благодаря узнаваемости бренда и удобному доступу к услугам. Данный эффект может позволить даже небольшим банкам добиться доминирования на таких микрорынках.

Большинство кредитных организаций продолжают рассматривать интернет и мобильный банкинг, в первую очередь, как способ разгрузить офисы от рутинных операций. И делают это достаточно успешно — в некоторых банках до 70% платежей и переводов совершается именно этим путем [4]. Некоторые научились использовать дистанционные каналы для продажи традиционных финансовых продуктов, таких как депозиты или кредиты, но практически не применяют их для продажи дополнительных сервисов.

Инновации информационных технологий все больше приближают нас ко дню, когда для получения банковского продукта или банковского обслуживания не придется посещать банк, а то и вовсе выходить из дома. Технические инновации банковского сектора растут пропорционально росту онлайн - сервисов в сети. Все больше кредитных организаций стали обращать внимание на удаленные каналы обслуживания, разрабатывать их и принимать в работу.

Тенденция этих действий банка ясна – это дешевле для банка и удобнее для клиента в целом. Открыть удаленно вклад, получить кредит не выходя из дома, или оплатить коммунальные платежи сегодня совсем не проблема. В 2018 году из оставшихся чуть более четырехсот банков лишь немногие до сих пор остались без онлайн-сервисов и удаленного обслуживания своих клиентов [4].

Полный переход на удаленное обслуживание клиентов для банковского сектора России – это немного утопия для классических универсальных банков с большим количеством региональных клиентов. Несомненно, последние годы все крупные игроки финансового рынка активно развивали эти направления и делали серьезные инвестиции в дистанционные каналы обслуживания. В результате сегодня мы видим достаточно крупные объемы банковских операций в интернет и мобильном банках. Но при этом люди не перестали ходить в офисы банков. Почему? Скорее всего – это просто разные категории клиентов, есть потребители услуг, которые привыкли к оффлайн общению и этого не изменить.

Проанализировав клиентов, пользующихся банковскими услугами можно заметить, что более трети клиентов (сегмент «масс») пользуются онлайн-сервисами: интернет и мобильным банками. Среди пользователей онлайн-сервисов банка на Москву и Московскую область приходится 29%, из них 21% живут в Москве. На регионы приходится 71% пользователей, из них в Санкт-Петербурге проживает всего 8%. Мы считаем, что преобладание региональных пользователей онлайн-сервисов среди банковских клиентов связано с рядом факторов. Во-первых, региональных клиентов в целом больше, чем столичных. Во-вторых, рост финансовой грамотности и культуры по стране повлиял на их активность в части использования онлайн-сервисов. И конечно, удаленность от офисов влияет на необходимость иметь доступ к дистанционным сервисам — в регионах чаще всего офисы банков расположены в центре города, а значительное количество населения живет в отдалении [5].

Интернет-банком пользуются больше мужчины – 56%, мобильным банком также – 61% мужчин. Большинство пользователей банковских онлайн-сервисов люди семейные – 56% для интернет-банка и 51% для мобильного банка.

Градация пользователей онлайн-сервисов по возрасту представлено на рисунке 1.

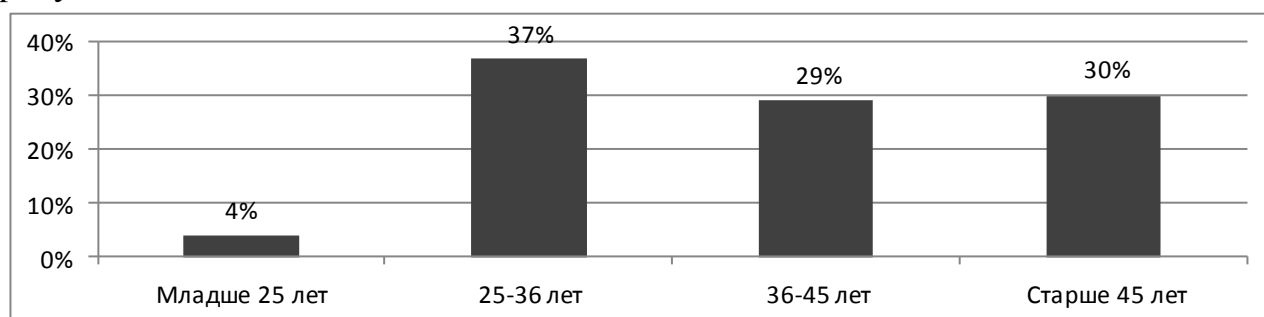


Рисунок 1 - Градация пользователей онлайн-сервисов по возрасту [5].

Градация пользователей мобильного банка по возрасту представлено на рисунке 2.

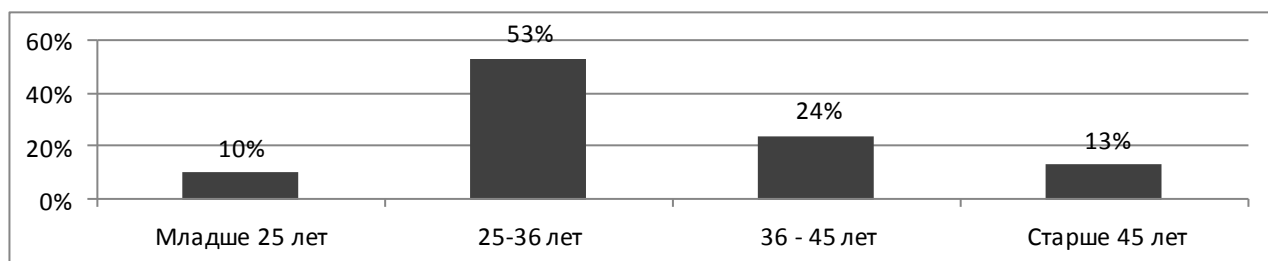


Рисунок 2 - Градация пользователей мобильного банка по возрасту [5].

Российские банки идут в ногу со временем, развивая удаленные каналы для обслуживания клиентов. Основываясь на аналитических данных, которые были предоставлены, уже можно сделать некоторые выводы. Если даже в Москве только треть клиентов пользуются интернет-банком, то, что говорить о региональных клиентах? Это в который раз подтверждает тот факт, что большинство клиентов российского банковского сектора до сих пор предпочитают получить на руки подтверждающие документы о совершенной операции. Ведь в случае каких-либо непредвиденных технических ошибок можно будет предъявить кредитной организации полученные документы и без проблем доказать свою правоту. Возможно, именно это и является одной из главных причин такого консервативного отношения к дистанционному банковскому обслуживанию в целом [1].

На безальтернативное удаленное обслуживание клиентов перейти ничего не мешает, и на рынке есть тому примеры. Нужно время, чтобы такое обслуживание стало нормой, как в повседневной жизни людей, так и в законодательном отношении.

Чтобы ответить на вопрос, сколько времени необходимо, надо провести параллели с другими индустриями, где полностью дистанционное обслуживание – победило [3].

К сожалению, таких индустрий немного. Полностью на дистанционные продажи перешли, к примеру, программные продукты большинства компаний. Сегодня чтобы купить MS Windows или Office – не надо ехать в магазин (или на компьютерный рынок) за диском, все скачивается через интернет. То же самое происходит с рынком медиа – музыка и фильмы сегодня в основном скачиваются из сетей, продажи дисков прекратились.

Банковский продукт, по сути, являющийся набором данных, предоставляемых клиенту в том или ином виде, вполне может повторить судьбу этих индустрий и перейти на полностью дистанционную модель продаж и обслуживания. Необходимо время, чтобы общество перешло к такой модели.

Есть примеры, когда банки предоставляли свои услуги и продуктовые линейки только через удаленные каналы. Но, к сожалению, клиентского портфеля, который готов к таким инновациям оказалось недостаточно для дальнейшего развития и «первооткрыватели» сдали свои позиции. Сегодня на рынке финансовых услуг остаются лишь те, кто избрал совершенно иной поход к ведению деятельности. Другое дело – крупные банки, которые имеют вес и

узнаваемость в обществе, им, конечно, будет легче перевести своих клиентов на удаленные каналы, т.к. вопрос доверия уже решен.

Давайте разберемся с преимуществами и недостатками удаленного банковского обслуживания.

Удобно и быстро Клиенту, делать все что угодно со своими счетами и средствами.

Низкая стоимость обслуживания. Банкам не нужно иметь обслуживающий персонал, кассиров и менеджеров в отделениях, а так же, не нужно оплачивать дорогостоящую аренду помещения, оснащение офисов дорогим оборудованием, оформлять постоянно ломающимися от погодных условий вывесками, оплачивать услуги охранных агентства и многое другое становится не нужным, издержки становятся заметно ниже, особенно для банков, у которых много отделений по стране [2].

Быстрое подключение к услугам. В некоторых банках, например, имея доступ к системе Интернет-банк, можно открыть вклад и взять кредит за 15 минут, а если вы давнишний клиент, то можно даже не дожидаться одобрения кредитной комиссии.

Безопасность. Как для клиента, который не носит суммы наличных по улицам, так и для Банка, который лишен рисков получить от клиента поддельную валюту.

Открытая статистика, прозрачные транзакции и портрет клиента. Интернет полезен тем, что каждый клик и контакт с клиентом можно оценить и охарактеризовать, предложив клиенту новые услуги и оптимизировав сложные процессы взаимодействия

К основным недостаткам дистанционных каналов можно отнести:

- Неопытность и отсутствие технической оснащенности клиентов для пользования Интернет-банком. Не у всех есть интернет, не все умеют пользоваться компьютером, а мы знаем, что огромная часть вкладчиков составляют пенсионеры.

- Пакет платных услуг. Банки, в зависимости от пакета услуг берут оплату с клиентов за пользование ими. Но, обычно стоимость ежемесячного пользования не превышает стоимости одной поездки на общественном транспорте в обе стороны, однако этот момент клиенты попросту упускают и не включают в бюджет. О времени – как о самом важном факторе экономики также все забыли.

- Безопасность. Если ваш телефон утерян, то человек, который им овладел, имеет все шансы войти через браузер с сохраненным паролем и перевести все ваши сбережения к себе на счет.

Эту проблему пока никак не решили на 100%, однако это совсем редкий сценарий мошенничества и можно им пренебречь.

У российских банков есть несколько общих проблем. Во-первых, они не умеют максимально полно реализовывать потенциал своих дистанционных каналов, через которые они могли бы не только обслуживать клиентов, но и продавать свои продукты. Поскольку до 90% звонков в колл-центр связаны

именно с обслуживанием, а не с продажами, то чем эффективнее такие звонки будут конвертироваться в продажи, тем больше будут объемы продаж.

Во-вторых, инфраструктура самих альтернативных каналов сегодня мало приспособлена для продаж. Большие возможности связаны прежде всего с продажей простых кредитных продуктов. Банки должны рассматривать интернет как целостную информационную среду, работа в которой предполагает не только совершенствование собственного сайта, но и более полную эксплуатацию информационных ресурсов всей сети, использование каналов партнеров, новые инновационные способы привлечения клиентов.

Безусловно, в обозримой перспективе крупные универсальные банки не откажутся от традиционных каналов реализации банковских продуктов. Но если они смогут более точно настроить традиционные сети под меняющиеся предпочтения клиентов и активнее работать в альтернативных каналах, то они значительно повысят свою эффективность и будут добиваться лучших финансовых результатов.

В заключение можно отметить, что у российских банков действительно есть все шансы перейти на удаленное обслуживание, но банки не будут спешить делать это. Еще долгие годы большая часть населения России будет верить в бумажный документ, любить очереди и утомительные поездки в пробках, и длинными шагами постигать омут интернет-технологий и персонального компьютера в целом, а банки в это время будут совершенствовать и упрощать свои сервисы до одной кнопки.

Список использованных источников

1 Ермоленко, О.М. Развитие банковского сектора на основе современных технологий обслуживания / О.М. Ермоленко // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2018. - № 2. – С. 26-29.

2 Корчан, А.В. Использование потенциала сбытовой сети банка для предоставления качественных банковских услуг клиентам / А.В. Корчан // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2017. - № 3-1. – С. 210-215.

3 Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

4 Рейтинг банков России по количеству филиалов отделений и офисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doclist.ru/banks/rating/filials.html>.

5 Рейтинг банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sravni.ru/>.

6 Тушова, И.В. Особенности современного маркетинга банковских продуктов и услуг / И.В. Тушова // Актуальные проблемы естественных и гуманитарных наук. – 2017. - № 4-2. – С. 109-11.

ВКЛАД МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ

С.П. Дядичко, И.П.Крымова

Оренбургский государственный университет, Оренбург

Происходящие изменения в экономике, выделили МФО (микрофинансовые организации) в отдельный сегмент финансового рынка. Несмотря на доминирование банков в сфере кредитования, МФО занимают свою нишу на рынке, кредитуя физические и юридические лица. Это позволяет расширить возможности клиентов и удовлетворить их потребности в получении денежных средств. Именно МФО и выступают сегодня как новые формы финансовых организаций [1].

В связи, с чем и возникла необходимость более детально рассмотреть существующие виды МФО, выявить особенности их деятельности, а также условия взаимодействия с банками в сфере кредитования.

Обратимся к правовому подходу. Согласно российскому законодательству, микрофинансовая организация – это коммерческая организация, которая осуществляет кредитование физических и юридических лиц. На сегодняшний день выделяют несколько разновидностей МФО, а именно микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании (МКК) [2].

Выше перечисленные организации имеют ряд отличительных признаков, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1- Сравнительные признаки деятельности МФК и МКК [3]

Сравнительный признак	МФК	МКК
1 Предельная сумма микрозайма физическому лицу	1млн р.	500тыс.р.
2 Предельная сумма микрозайма юридическому лицу и индивидуальному предпринимателю	3 млн р.	3млн р.
3 Размер собственных средств (капитала)	не менее 70 млн р.	требования отсутствуют
4 Выпуск облигаций	разрешено с учетом ограничений	запрещено
5 Привлечение денежных средств	разрешено: - от физических лиц, не являющихся учредителями (участниками, акционерами) на сумму не менее 1,5 млн р.; - без ограничений по сумме от юридических лиц и учредителей (участников, акционеров) – физических и юридических лиц.	запрещено: – от физических лиц, не являющихся учредителями (участниками, акционерами); разрешено: - без ограничения по сумме от юридических лиц и учредителей (участников, акционеров) – физических и юридических лиц.

На основании данных, представленных в таблице, нами было установлено, что деятельность МФК и МКК имеет отличия по некоторым признакам. Различны суммы заимствований, в МКК она ограничена 500тыс. р.,

а в МФК она составляет 1млн р. Осуществлять заимствования с помощью выпуска облигаций могут только МФК. Все это позволяет клиентам получить необходимые суммы, а самой организации предоставлять определенный перечень услуг.

Нас же в свою очередь интересует такой вид их деятельности, как кредитование. Кредитование классифицируется исходя из его целевого назначения и суммы займа.

Рассмотрим займы для предпринимателей. Сумма кредита может достигать 1млн р. Именно она выступает в качестве стартового капитала для частного предпринимателя, а также помогает приобрести оборотные средства или погасить задолженность по ранее полученной ссуде. Все это в совокупности будет положительно влиять на развитие экономики, через создание рабочих мест, повышая занятость населения и их социальный уровень. Но данный кредит рассчитан не только на индивидуальных предпринимателей, он также может быть предоставлен и юридическим лицам. Сроки данных кредитов варьируются от 1 до 3 лет. Среднерыночная ставка по ним колеблется от 46,5 % до 48 % в год.

Помимо выше перечисленных МФО предоставляют и другие виды кредитов. Так потребительские микрокредиты выдаются в сумме 1млн р. Сроки кредитования в данном случае составляют от 1 до 6 месяцев. Как показывает практика, чаще всего эти кредиты используются заемщиками для приобретения различной бытовой техники, оплаты обучения, проведения ремонта, лечения или отдыха. Процентные ставки по таким кредитам могут варьироваться от 57 % до 60,7 % в год.

МФО предлагают еще один вид кредитов своим клиентам - экспресс кредиты. Они предназначены для поддержания клиентов в дозарплатный период. Сумма таких займов составляет от 30 до 50тыс.р. При этом процентная ставка достаточно высока - составляет 1% в день [4].

Но среди выше перечисленных видов основная доля приходится на потребительские займы. Согласно данным ЦБ в 2019 году (в первом полугодии) произошло увеличение сумм займов МФО, достигнув 196394,6 млрд р., что на 29% превышает размер кредитов, выданных в аналогичном периоде 2018 года. Это еще раз подтверждает мнение о том, что именно потребительский кредит остается основным локомотивом экономического роста. Так как каждая пятая часть всех приобретенных потребительских товаров в России приобретается за счет кредита.

Интересны данные по темпам роста. Так за 9 месяцев 2019 года темп роста займов МФО составил 9 %, а за этот же период у банков всего лишь 6 %. Темп роста превышает, но доля микрозаймов в совокупном объеме потребительских кредитов все-таки незначительна, хотя и демонстрирует стабильный рост. Ведь клиентами МФО чаще всего становятся те, кто по тем или иным причинам не могут получить кредит в банке [5].

Анализируя представленные выше данные хотелось бы отметить, что рост в сегменте потребительского кредитования МФО произошел по следующим причинам:

Во-первых, за счет увеличения количества заключенных МФО договоров кредитования.

Число договоров индивидуальных предпринимателей за 1-е полугодие 2019 года выросло на 2633 единицы, юридических лиц на 67 ед., а физических лиц - на 1234655 ед. В свою очередь возросло и количество заключенных договоров онлайн-микрозаймов, достигнув 1017374 ед. [6]. Причем их доля в общем объеме заключенных договоров возросла до 33,8 %. Это говорит об активном использовании клиентами интернет-технологий. Именно быстрое развитие интернет-технологий и взаимодействие с банками позволило МФО расширить свою клиентскую базу, повысить конкурентоспособность на рынке микрокредитования [7].

Во-вторых, возросли и суммы предоставленных займов: индивидуальным предпринимателям на 50,1%, юридическим лицам на 27,1 %, лицам физическим - на 29,1 %, по договорам онлайн-микрозайма - на 13,0 % [6].

Рост объемов кредитования МФО обусловлен также и тем, что банки в процессе кредитования предъявляют к своим потенциальным клиентам более жесткие требования.

Но мегарегулятор, в свою очередь, для снижения кредитного риска продолжил в 2019 году ужесточать требования для МФО в рамках предоставления микрокредитов «до зарплаты». Это повлияло на структуру портфеля микрозаймов МФО. Произошло увеличение объемов займов в портфеле микрозаймов, предоставленных физическим лицам сроком свыше 30 дней. Их доля составила в общей сумме выданных займов 57,9 %. Доля кредитов до зарплаты сократилась до 25,3 %. Это говорит о том, что микрофинансовые организации перестали активно интересоваться краткосрочным высокорисковым кредитованием «до зарплаты», переориентируя свою кредитную деятельность на выдачу более долгосрочных кредитов. Активный спрос на займы «до зарплаты» свидетельствует о неудовлетворительном финансовом положении заемщика и, как следствие, высоком уровне риска невозврата по данным займам. Но, все-таки еще сохраняется достаточно высокий процент таких микрозаймов. Сегодня он составляет 30 %.

Объем микрозаймов в 2019 году растет, а само количество МФО сокращается, составив всего 1960 ед [5]. Это является результатом работы мегарегулятора, направленной на бесперебойное и эффективное функционирование всего финансового рынка [9]. Банк России проводит политику оздоровления рынка кредитования, снижения высокой кредиторской задолженности. Кроме того часть МФК перешли в статус МКК, т.к. к ним ЦБ предъявляются меньшие регуляторные требования. Еще одной причиной уменьшения количества МФО на рынке микрозаймов стало то, что многие крупные компании перешли на онлайн-кредитование, проводя оптимизацию офлайн офисов продаж. Планируется, что к 2021 году микрозаем «до зарплаты» будет предоставляться в онлайн-режиме финтех-компаниями. В дальнейшем это также будет способствовать снижению количества МФО.

Расширение сфер деятельности МФО в офлайн и онлайн кредитовании привело не только к росту объемов предоставленных займов, но и к увеличению задолженности по кредитам. Рост задолженности клиентов за исследуемый период составил 561754,7 млн.р. и достиг суммы 189849,6 млн.р. Возросла и доля просроченных кредитов сроком более 90 дней NPL90+(non performing loans) с 28,0 % до 30,6 %. Это свидетельствует о росте долговой нагрузки населения.

Поэтому сегодня в сфере кредитования МФО существует ряд проблем, многие из которых связаны с риском невозврата полученного кредита, а именно:

- с ростом процентов по просрочке;
- с вероятностью того, что заемщик недобросовестный;
- с высокой закредитованностью заемщика;
- с высокой ПСК (полная стоимость кредита);
- с низкой финансовой грамотностью населения.

С этой целью наш мегарегулятор, чтобы сделать кредитование МФО более доступным и прозрачным, установил достаточно жесткие требования к нормативам кредитования, к контролю за риском, к минимальному уровню собственного капитала. Все это в совокупности позволит защитить клиентов от необдуманных займов и вложений и будет способствовать развитию сферы кредитования в России и значительному вкладу МФО в это развитие.

Список использованных источников

1 Криворучко, С. В. Микрофинансирование в России / С. В.Криворучко, М. А. Абрамова, М. В. Мамута, О. С.Тенетник, И. Е. Шакер // КНОРУС, 2013. - 111с.

2 Российская Федерация. Законы. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях. федер. закон РФ от 02.07.2010. № 151-ФЗ. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req> (дата обращения: 10.10.2019).

3 Сравнение микрофинансовых организаций [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/comparison_MFK_MKK.pdf (дата обращения: 07.10.2019).

4 Гришина, Е. А. Современное состояние и пути развития рынка микрозаймов в России / Е. А. Гришина, С. Б. Коваленко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2018.- №1(70). - С. 99-103. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemny-i-perspektivy-razvitiya-mikrofinansovyh-organizatsii-v-rossii-skoi-federatsii> (дата обращения: 10.10.2019).

5 Тенденции микрофинансового рынка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/83879/review_mfi_19Q2.pdf(дата обращения: 07.10.2019).

6 Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов: информационно-аналитический материал.- [Электронный ресурс]. - Режим

доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/83879/review_mfi_19Q2.pdf (дата обращения: 10.10.2019).

7 Заернюк, В. М. Роль небанковских кредитных институтов в системе институционального устройства рынка банковских услуг / В. М. Заернюк, З. М. Назарова, М. Я. Ястребинский // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2014. №36(22). - С. 3-9. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/rol-nebankovskih-kreditnyh-organizatsiy-v-sisteme-institutsionalnogo-ustroystva-rynka-bankovskih-uslug> (дата обращения: 09.10.2019).

8 Канкулова, Л. А. Проблемы и перспективы развития деятельности микрофинансовых организаций / Л. А. Канкулова // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). — Пермь: Зебра, 2015. - С. 79-82. - Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7533/> (дата обращения: 09.10.2019).

9 Крымова, И. П. Влияние денежно-кредитной политики Банка России на финансовую стабильность / И. П. Крымова, С. П. Дядичко // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. Том 8. - № 2(27). – С. 205 – 208.

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Т.Н. Зверькова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В конце 90-х годов прошлого века исследователь Дериг Х.-У. [1] прогнозировал, что мелкие и средние банки, не имеющие своих ниш, непосредственных контактов и не концентрирующиеся на абсолютно не обходимом, ждут очень тяжелые времена. Оценивая шансы на выживание самостоятельных мелких и средних банков в сложных финансовых условиях, он указывал на то, что непостоянство и сложность условий поставят банки перед дополнительными проблемами.

В 2014 году, в работе «Региональные банки в системе финансового посредничества» [3], по результатам анализа деятельности банков Оренбургской области, нами отмечалось, что местные региональные банки реально не готовы к конкуренции, что традиционный региональный банк - это банк прошлого, который в будущем будет иметь проблемы. Для банков важны не только сегодняшнее состояние, но и, в первую очередь, будущие тенденции. Мы указывали, на то, что у региональных банков еще было время для повышения доходности и фокусировки для управления затратами.

На основании анализа результатов деятельности региональных банков попытаемся оценить смогли ли банки найти свои ниши и доказать свою необходимость на рынке? насколько смогли изменить свои подходы к ведению бизнеса и поиску новых направлений деятельности.¹

Таблица 1 – Общий объем привлеченных средств (вклады физических лиц и средства предприятий и организаций)

Название банка	Январь, 2019, тыс. рублей	Январь, 2014, тыс. рублей	Изменение, тыс. рублей
НИКО-Банк	9 799 663,0	7 252 770,0	2 546 893,0
Форштадт	9 460 788,0	11 301 229,0	-1 840 441,0
Оренбург	7 174 133,0	6 964 554,0	209 579,0
Русь	4 612 700,0	5 073 709,0	-461 009,0
Всего	31 047 284,0	30 592 262,0	455 022,0

Источник: Электронный ресурс. Режим доступа.
https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=60&REGION_ID=165

¹ При оценке роли региональных банков в местной экономике считаем необходимым отметить мнение Джозефа Синки-мл., который справедливо указывает, что если в предшествующих периодах банки рассматривались только как посредники в процессе распределения финансовых ресурсов, то в современных условиях их можно рассматривать как предприятия, занятые генерированием информации и обеспечением сделок. При этом с традиционной точки зрения банки участвуют как в привлечении депозитов, так и в выдаче кредитов [3, С.25]

Данные банковской статистики показывают, что за последние пять лет объём привлеченных региональными банками средств от населения, предприятий и организаций вырос всего на 1,5 % или 455 млн. рублей (см. табл. 1). При этом объём привлеченных средств от юридических лиц снизился на 5,6 млрд. рублей, или более чем в два раза. Фактически снизившейся объём средств от предприятий и организаций был «замещен» средствами, привлечёнными банками от физических лиц.

Оценивая выполнение банками функции распределения ресурсов (кредиты предприятиям и организациям и кредиты физическим лицам) в разрезе банков необходимо отметить, что только одна кредитная организация смогла незначительно на 0,1% или 6,891 млн. рублей нарастить кредитный портфель (см.табл.2).

Таблица 2 - Общий объём кредитования предприятий, организаций физических лиц

Название банка	Январь, 2019, тыс. рублей	Январь, 2014, тыс. рублей	Изменение, тыс. рублей
Форштадт	8 744 008,0	10 057 112,0	-1 313 104,0
Оренбург	7 163 588,0	7 544 292,0	-380 704,0
НИКО-Банк	5 339 798,0	5 332 907,0	6 891,0
Русь	3 415 378,0	4 248 835,0	-833 457,0
Всего	24 662 772,0	27 183 146,0	-2 520 374,0

Источник: Электронный ресурс. Режим доступа.
https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=210&REGION_ID=165

Таким образом, местные банки, сохранив общий объём привлеченных средств, снизили объёмы кредитования физических и юридических лиц более чем на 10% или 2,5 млрд. рублей.

При этом вложения в ценные бумаги увеличились на 2,2 млрд. рублей, достигнув суммы в 11,4 млрд. рублей.

Таким образом, за последние пять лет, региональные банки, к сожалению, не смогли найти свои ниши, сместив направление вложений из реального сектора экономики, в основном, на рынок государственных заимствований.

Банки не смогли сфокусироваться и сконцентрироваться на эффективных направлениях кредитования. Так же недостаточная работа по управлению рисками привела к увеличению просроченной задолженности в кредитном портфеле с 858 млн. рублей до 1 294 млн. рублей, т.е. практически на 50 %.

Увеличение размеров просрочки и повышение уровня резервирования по кредитному портфелю не позволили банкам нарастить чистую прибыль и увеличить капитал. Так по итогам 2018 года региональными банками была получена чистая прибыль в размере 162 млн. рублей, по сравнению с 2014 годом прибыль сократилась на 196,9 млн. рублей.

На практике основная деятельность банков свелась к аккумуляции и мобилизации денежных доходов и сбережений, выполнения платежных

функций и снижению рисков путём «перенаправления активов» в ценные бумаги.

Как показывает исследование, региональный банковский сектор, к сожалению, находится на уровне выживания, не переходя в стадию созидания. Как справедливо отмечает Парусимова Н.И., наличие этих проблем приводит к тому, что современные банки остаются консервативными, спекулятивными, ориентированными на текущие цели и сиюминутные выгоды. Они не заинтересованы в переходе на открытый банкинг, способный снижать риски и повышать кредитную активность в реальной экономике [4].

Результаты развития региональных банков подтвердили слова Дерига Х.-У. [1], который указывал, что в сложных условиях мелкие и средние универсальные банки будут особенно страдать от синдрома «ни то ни другое» и смогут выжить, лишь опираясь на три «н»: непосредственная близость, ниша, необходимость.

В современных условиях региональные универсальные банки должны сфокусироваться на основных сферах деятельности. Банки должны придерживаться консолидации, приносящей прибыль благодаря фокусировке и концентрации на эффективных сферах деятельности, отказавшись от неприбыльных ее видов: углубление важнее, чем расширение.

Однако банкам необходимо учитывать, что те, кто работает в определенной нише, в любой отрасли чувствуют себя хорошо до тех пор, пока они являются подлинными специалистами, а ниша остается нишей. Сейчас трудно выделить ниши, в которых обосновались региональные банки, когда по существу они “прекратили” выполнять “родовые” функции по финансированию кредитов за счет депозитов.

Для того чтобы выжить - региональный банк должен стать сфокусированным дисконтным универсальным банком с немногочисленным персоналом. И в этом он должен опираться на цифровые технологии.

Однако новые цифровые технологии достаточно дороги. По статистике на сегодня в среднем от 15 до 25% банковских операционных затрат приходится на ИТ и программные средства.

Как отмечает Дериг Х.-У. [1], затраты на ИТ в их совокупности часто недооцениваются. Проблема не в «железе». Явные расходы составляют обычно менее 30% общей стоимости ИТ-проектов. Скрытые расходы, такие как дополнительное обучение персонала и эксплуатационные затраты, составляют большую часть. В среднем предполагается, что до 70% расходов на ИТ уходит на эксплуатацию. Множитель затрат на один относительно простой ПК для интегрированной сети в два-три раза выше, чем стоимость самого ПК.

Учитывая отсутствие у региональных банков значительных доходов им достаточно сложно выдерживать конкуренцию уже и с финтех-компаниями. В этих условиях банкам следует отбросить всё то, что не окупается. Базовые услуги и ИТ-процессы, требующие критической величины, региональным банкам возможно, следует передать третьим лицам на аутсорсинг.

Список использованных источников

1. Дериг Х.-У. Универсальный банк - банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: пер. с нем. – М.: МО, 1999. – 384 с.
2. Региональные банки в системе финансового посредничества Монография / Зверькова Т.Н. – Оренбург: Издательство «ООО «Агентство Пресса», 2014. – 262 с.
3. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг/ Джозеф Синки-мл.; Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 1018 с.
4. Парусимова, Н. И. Создание новой банковской архитектуры [Электронный ресурс] / Парусимова Н. И., Мусина А. А. // Государство и бизнес. Экосистема цифровой экономики: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф., 24-26 апр. 2019 г., Санкт-Петербург / М-во образования и науки Рос. Федер. [и др.] - Электрон. дан. - Санкт-Петербург: Северо-Западный ин-т управления РАНХиГС при президенте РФ, 2019. - Т. 2. - С. 43-46. - 4 с.

РОЛЬ БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Л.А. Зотова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Банковские кредитные продукты, как правило, выступают драйвером роста бизнеса и создания рабочих мест в экономически развитых странах, однако среди источников финансирования инвестиций в российские компании банковские кредиты распространены крайне слабо. В развитых странах на долю ссудного капитала, как источника инвестиций в капитал предприятий приходится не менее трети капитальных инвестиций [1]: в США — 40%, ЕС — 45%, Япония — 65% [2].

На рисунке 1 представлена динамика доли банковских кредитов в инвестициях в основной капитал в России в 2014–2018 гг. [3]

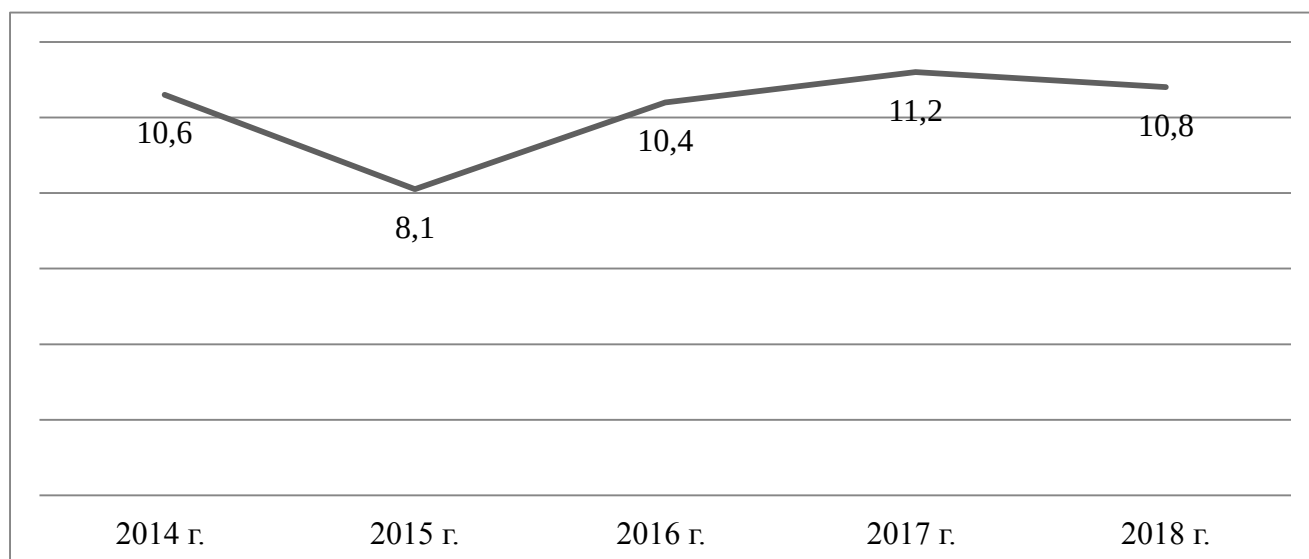


Рисунок 1 - Динамика доли банковских кредитов в инвестициях в основной капитал, в % к итогу

Как видно из рисунка 1 доля банковских кредитов в инвестициях в основной капитал достигла наибольшего значения в 2017 году и составляла 11,2 % от всех инвестиционных вложений. По итогам 2018 года объем банковских кредитных продуктов, направленных на реализацию инвестиционных проектов, составил 1,5 трлн. руб. или 10,8 % от всего объема инвестиций в основной капитал. При этом, активы банков на 1 января 2019 г. составляли 94,1 трлн. руб., что в 2,8 раз больше консолидированного бюджета, в то время как доля бюджетных средств в инвестициях в основной капитал превышает долю банковских кредитных продуктов в 1,4 раза и составляет 15,3 % по итогам 2018 года. Из 94,1 трлн. руб. активов банков только 1,5 трлн. руб. инвестиционных кредитных продуктов, что составляет полтора процента.

С одной стороны, очевидно, что данная проблема тормозит развитие реального сектора экономики, с другой - в этом нет ничего удивительного, поскольку даже средневзвешенная ставка по рублевым кредитам для нефинансовых компаний превышала среднюю рентабельность ведения бизнеса в реальном секторе экономики. В связи с этим ограничителем в привлечении банковских кредитных продуктов для компаний выступает высокий уровень процентных ставок (табл. 1).

Таблица 1 - Ценовая доступность банковских кредитных продуктов для нефинансовых компаний, % [4,5]

	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Рентабельность продукции, работ, услуг нефинансовых компаний	7,3	98,1	8,1	6,4	12,3
Рентабельность их активов	2,5	3,4	6,4	3,8	6,4
Процентные ставки по кредитам банков (более года) нефинансовым компаниям	15,1	13,7	12,5	8,6	9,9
- в рублях	8,8	6,9	6,8	5,9	6,4
- в долларах США	6,7	7,2	4,2	3,8	3,6
- в евро					

И только по итогам 2018 года можно заметить превышение общего уровня рентабельности компаний над стоимостью кредитов. Предшествующая же ситуация говорит о недоступности банковских кредитных продуктов не только как источника расширенного, но и простого воспроизводства, с учетом превалирования рублевых кредитов, а также более низких показателей рентабельности бизнеса по ряду отраслей. В связи с чем привлечение банковских кредитных продуктов могут позволить себе лишь компании, реализующие высокоприбыльные проекты.

Еще одним фактором, ограничивающим привлечение банковских кредитных продуктов в реализацию инвестиционных проектов реального сектора экономики, выступает срочность кредитов.

Наиболее долгосрочным из официально объявленных корпоративных кредитов является 15-летний. В США, Великобритании, ЕС нормальной практикой являются ссуды на срок 25–40 лет; встречаются кредиты на 50 и более лет.

Что же касается объемов финансовых ресурсов, то можно уверенно сказать, что емкость финансового рынка России абсолютно недостаточна. Если

соотнести объем рынка капитала (совокупность капитализации рынка акций, номинальной стоимости облигаций и корпоративного кредитного портфеля) к ВВП, то окажется, что в среднем в мире он составляет около 350%. И это именно среднемировой показатель, в развитых странах значение этого коэффициента еще выше. В России же – всего 100%, т. е. все российские активы стоят примерно столько, сколько они генерируют всего лишь за год.

Таким образом, стратегическим направлением развития банковского сектора России является и количественное наращивание активов, и повышение качества его работы с точки зрения удовлетворения потребностей реального сектора экономики в доступных банковских кредитных продуктах.

Повышению доли банковских кредитных продуктов в инвестициях в основной капитал компаний могло бы способствовать накопление «длинных» денег в пассивах банков с использованием опыта других стран: переход банков к долгосрочным депозитам, выпуску долговременных ценных бумаг и др. Тогда долю инвестиционных кредитов можно было бы поднять до 15–20% [6].

В России механизм трансформации «длинных денег» пенсионных фондов, страховых организаций и фондов, аккумулирующих нефтегазовые трансферты, в долгосрочные кредиты налажен только через Внешэкономбанк и АСВ в форме субординированных кредитов с целью поддержания банковского капитала на уровне, адекватном принятию рисков ими самими, а не распределения рисков между хозяйствующими субъектами. Такие средства выделяются обычно банкам из ТОП-5 и нацелены на развитие и поддержку сырьевой отрасли России, но никак не на развитие малого предпринимательства, инноваций и создание новых рабочих мест.

Ведущую роль в удовлетворении спроса на банковские инвестиционные кредитные продукты играют должны играть крупные банки с их финансовым потенциалом, опытом, развитой инфраструктурой, позволяющими инициировать и кредитовать масштабные проекты в условиях неопределенности и высоких рисков. И спрос на такие ресурсы предъявляют крупные компании, в связи с чем промышленно-сырьевое направление проектного финансирования изначально было доминирующим. Проекты преимущественно реализуются в сфере нефтегазовой промышленности и других добывающих отраслях [7].

При этом преимуществами национальных банков выступают возможности индивидуального подхода к клиентам, позволяющего сочетать выдачу кредитов с анализом проектов и, на этой основе, разрабатывать необходимые именно им кредитные продукты, принятия повышенных рисков в силу диверсификации кредитного портфеля и широкого набора инструментов риск-менеджмента; навыки проектного анализа, значительные объемы накопленной, постоянно обновляемой отраслевой, региональной, финансовой информации, позволяющей им, при необходимости, дорабатывать проекты до той стадии, на которой может быть осуществлено их финансирование. Соответственно, именно банки могут кредитовать под проект.

Банки, в силу интереса в возврате кредитов, могут добросовестно оценивать результаты инвестирования, преодолевая информационный вакуум,

связанный с оценкой перспектив нововведений, и выявляя состоятельные инвестиционные проекты, что также определяет их роль, состоящую в «рыночном отборе» таких проектов и обеспечении их масштабного внедрения. Это оправдывает взимание банками платы за анализ проектов, которая будет стимулировать их в направлении поиска перспективных проектов. При этом банки выбирают оптимальные схемы кредитования, исключая посредников, и, в отличие от бюджетного финансирования, обеспечивают своевременную выдачу и контроль целевого использования кредитов.

Таким образом, кредитные продукты банков, выступая основой реализации инвестиционной деятельности реального сектора экономики, определяют перспективы ее развития. При этом сдерживающими факторами выступают несоразмерная с рентабельностью российского корпоративного сектора цена на инвестиционные кредитные продукты, несовершенство политики регулятора в области формирования резервов и существующие ограничения для трансформации «коротких денег» в «длинные».

В условиях усиления неопределенности путей будущего развития, роста динамики технологических изменений, обрекающих на эмпирический поиск прикладных решений кредитования инвестиционных проектов, государственные органы должны создавать для банков, способных улавливать тенденции НТП, условия, стимулирующие их к разработке инновационных кредитных продуктов.

Список использованных источников

1. Тосунян Г.А. К вопросу об укреплении банковского сектора в текущей экономической ситуации // Деньги и кредит. - 2016. - № 3.
2. Тихомирова Е. В. Модернизация российского рынка кредитных банковских продуктов для корпоративных клиентов / Автореф.дисс. ... докт. экон. наук. — СПб.: СПбГУЭФ, 2012.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации статистические показатели 2019 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://cbr.ru/Collection/Collection/File/19384/obs_198.pdf - 29.10.19.
4. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.cbr.ru> - 29.10.19.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/210/document/12993> - 29.10.19.
6. Аганбегян А. Г. Инвестиции - основа ускоренного социально - экономического развития России // Деньги и кредит. - 2012. - №5.
7. Урманчеев И. Ш. Финансово-кредитная система. Бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики, инвестиционные ресурсы // Проблемы современной экономики. -2017. - № 2 (62).

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ АКТИВНЫХ И ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КАК ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РОСТА НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ

Г.С. Кодашева, К.Ж. Садвокасова, А.Е. Жамиева

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилёва, г. Нур-Султан

Взаимосвязь пассивных и активных операций, прежде всего, определяется тем, что первые создают ресурсы и кредитный потенциал, то есть возможности для кредитования экономики, а через активные операции реализуется доходность и прибыльность банков. Обязательства банков второго уровня РК на начало 2019 года составили 22222,3 млрд. тенге (на начало 2018 года было 21128,2 млрд. тенге). В составе структуры совокупных обязательств банковского сектора РК основную долю занимают вклады клиентов, которые имеют тенденцию к росту, увеличившись в период с 2009 по 2018 годы с 44 % до 77 % соответственно (рисунок 1).

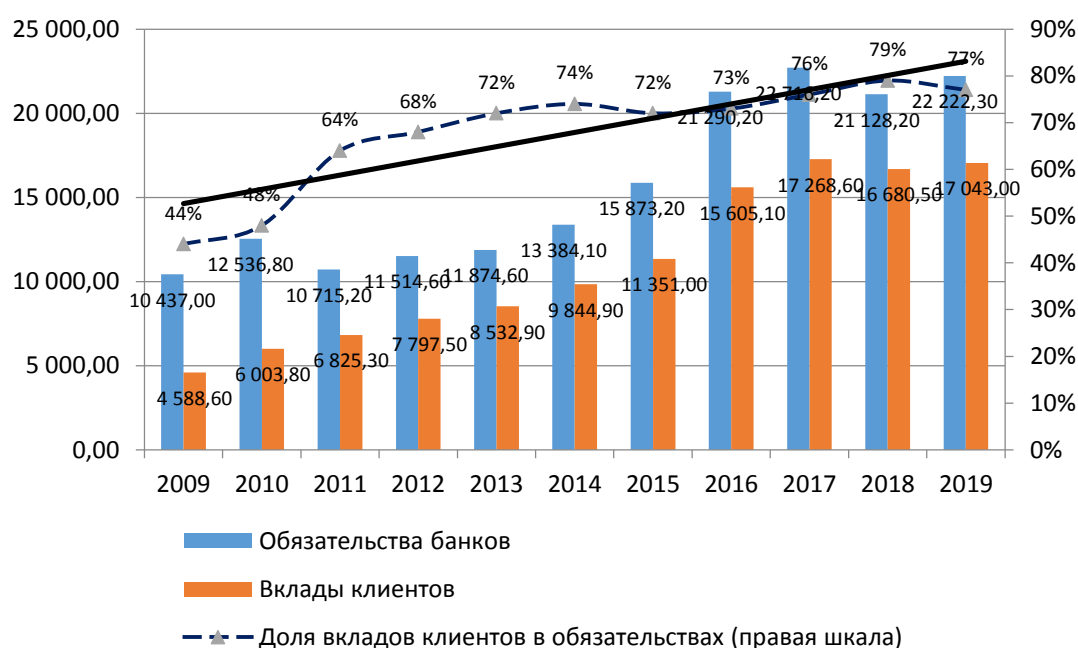


Рисунок 1 – Динамика обязательств банковского сектора РК

Примечание – составлено автором по данным сайта Национального Банка РК [1]

Вклады клиентов составили 17043 млрд. тенге или около 77 % совокупных обязательств, что почти в 4 раза больше данного показателя 2009 года. Рост депозитной базы был обусловлен стабилизацией валютного рынка и улучшением макроэкономической ситуации в стране [1].

В 2015 году Национальным Банком была проведена работа по усилению защиты прав депозиторов, в том числе путём увеличения гарантийного возмещения АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» вкладчикам по депозитам в тенге с 5 млн. тенге до 10 млн. тенге [1]. Данные меры, а также и другие по повышению привлекательности тенговых вкладов и стабилизация

ситуации на валютном рынке способствовали росту объема депозитов в национальной валюте. Увеличение депозитов в национальной валюте и сокращение вкладов в иностранной валюте привело к снижению уровня долларизации депозитов с максимального значения 69,9 % в январе 2016 года до 47,6 % в январе 2018 года. Динамика роста вкладов клиентов в банках второго уровня наблюдалась за период с 2009 по 2018 годы с 4,6 трлн. тенге до 17 трлн. тенге (таблица 1).

Таблица 1 – Вклады клиентов банковского сектора РК, в т.ч. в ин. валюте (млрд. тг.)

Год	Всего вкладов клиентов	в т.ч. в ин. валюте	доля, в % от всего	Вклады юридических лиц	в т.ч. в ин. валюте	доля, в % от всего	Вклады физических лиц	в т.ч. в ин. валюте	доля, в % от всего
2009	4588,6	1 897,4	41,4%	3 088,3	1 269,0	41,0%	1 500,3	628,4	41,9%
2010	6003,8	2 863,5	47,7%	4 066,4	1 767,1	43,5%	1 937,4	1 096,4	56,6%
2011	6825,3	2 541,1	37,2%	4 574,4	1 539,8	33,7%	2 250,9	1 001,3	44,5%
2012	7797,5	2 552,5	32,7%	5 033,4	1 387,0	27,6%	2 764,1	1 165,5	42,2%
2013	8532,9	2 671,9	31,3%	5 117,8	1 329,7	26,0%	3 415,1	1 342,2	39,3%
2014	9844,9	3 664,8	37,2%	5 895,5	1 927,4	32,7%	3 949,4	1 737,4	44,0%
2015	11351,0	6 557,8	57,8%	6 908,6	3 562,6	51,6%	4 442,5	2 995,2	67,4%
2016	15605,1	10 05,3	69,2%	8 719,6	5 359,1	61,5%	6 885,5	5 446,3	79,1%
2017	17268,6	9 282,6	53,8%	9 360,8	4 364,1	46,6%	7 907,8	4 918,5	62,2%
2018	16680,5	7 939,6	47,6%	8 453,6	3 628,0	42,9%	8 226,9	4 311,6	52,4%
2019	17043,0	7 968,9	46,8%	8 272,0	3 784,9	45,8%	8 771,0	4 184,0	47,7%

Примечание – составлено автором по данным сайта Национального Банка РК [1]

Одним из ключевых показателей, формирующих валютный риск банковского сектора, является показатель размера удельного веса вкладов физических и юридических лиц в иностранной валюте, как отражение величины недоверия к национальной валюте из-за девальвационных ожиданий и высокого уровня инфляции. Неравномерное распределение валютного риска, негативные ожидания в отношении курса национальной валюты создавали избыточное давление на валютном и денежном рынках, особенно в периоды существенных напряжений («налоговые» недели). Национальный Банк РК проводил работу по дедолларизации экономики, стабилизация ситуации на валютном рынке и повышение привлекательности тенге обеспечили постепенное снижение объем вкладов клиентов в иностранной валюте [1].

В настоящее время ресурсная база банков замещается депозитами квазигосударственного сектора с высокими рисками концентрации, а также вкладами физических лиц с высоким риском изъятия. В настоящее время благоприятные текущие условия и позитив макроэкономических прогнозов создают основу для восстановления кредитной активности банков. Структура депозитов всегда была представлена как тенговыми, так и валютными накоплениями. При негативном развитии экономической ситуации происходил перекоп в сторону валютной части. В последние годы сформировалась позитивная динамика снижения уровня долларизации в Казахстане. С

максимального значения в 70 % в январе 2016 года её уровень снизился до 44 % в марте 2018 года. Так как кредитовать в иностранной валюте компании, которые не имеют валютных доходов нельзя. В настоящее время мегарегулятор в лице Национального Банка запретил на уровне закона кредитование физических лиц в иностранной валюте. Поэтому неопределённость по дальнейшей динамике мировых цен на основные экспортируемые товары Казахстана, высокая стоимость краткосрочного тенгового фондирования и дефицит долгосрочных ресурсов, а также низкая платёжеспособность заёмщиков сдерживают смягчение условий и расширения кредитования в настоящее время. При этом даже умеренная тенденция в динамике курса тенге на внутреннем рынке приводит к заметному изменению валютной структуры депозитной базы [2]. Поэтому все эти факторы, в последние годы, оказали существенное влияние на объем кредитных операций как одного из важнейших направлений банковской деятельности в условиях ее модернизации. На рисунке 2 графически представлена динамика активов и ссудного портфеля (основной долг) банковского сектора РК за период с 2009 по 2018 годы, который показывает активный процесс снижения доли ссудного портфеля в совокупных активах банковского сектора.

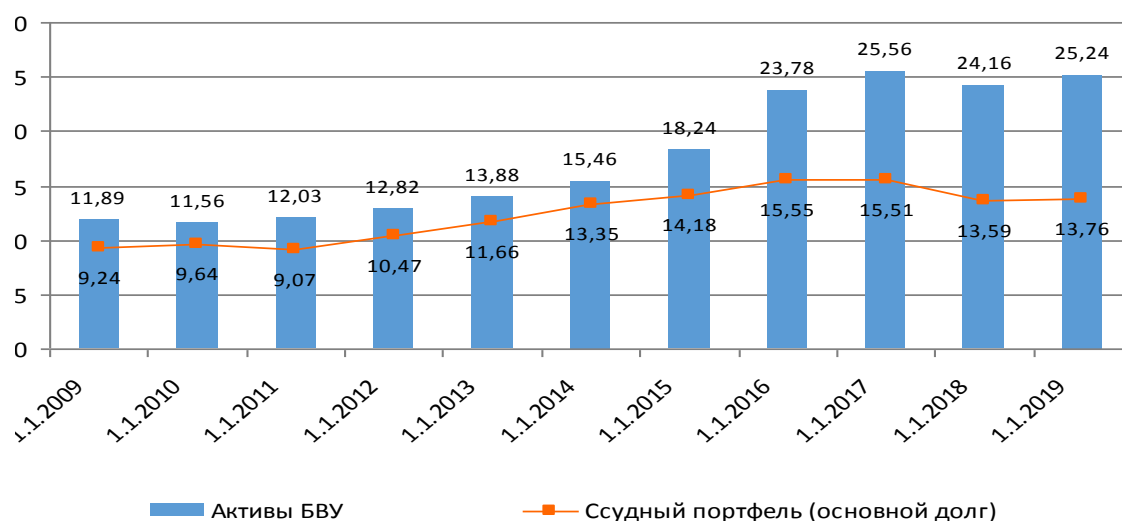


Рисунок 2 – Динамика активов и ссудного портфеля (основной долг) банковского сектора РК, трлн. тг.

Примечание – составлено автором по данным сайта Национального Банка РК [1]

Так, на рисунке 2 показано, что если в 2009 году размер ссудного портфеля 9,24 трлн. тг. из 11,89 трлн. тг. совокупных активов, то в 2019 году данный показатель вырос почти в 1,5 раза до 13,76 трлн. тг. из 25,24 трлн. тг. всех активов банковского сектора, тогда как размер активов банков за указанный период увеличился в 2 раза. Далее необходимо рассмотреть структуру ссудного портфеля банковского сектора РК в условиях усиления роста неопределённости за период на начало 2009 по 2019 годы, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура ссудного портфеля банковского сектора РК в условиях роста неопределённости на начало 2009-2019 гг. (трлн. тг.)

Начало периода	Ссудный портфель (основной долг), в т.ч.:	Кредиты		Долгосрочные кредиты	Краткосрочные кредиты	Кредиты	
		в нац. валюте	в ин. валюте			юр. лицам	физ. лицам
2009	9,24	4,16	3,29	5,93	1,52	1,57	
2010	9,64	3,94	3,70	6,43	1,21	1,71	2,23
2011	9,07	4,38	3,21	6,35	1,25	1,39	2,12
2012	10,46	5,68	3,10	7,09	1,69	1,55	2,35
2013	11,62	7,04	2,92	8,00	1,96	1,87	2,86
2014	13,35	7,94	3,35	9,16	2,13	2,34	3,63
2015	14,18	8,57	3,54	9,61	2,50	3,25	3,71
2016	15,55	8,40	4,27	10,52	2,16	4,24	4,16
2017	15,51	8,67	4,19	10,53	2,33	5,00	4,04
2018	13,59	9,37	3,34	10,80	1,90	4,66	4,54
2019	13,76	10,09	2,99	11,10	1,99	4,57	5,30

Примечание – Статистический бюллетень Национального банка Республики Казахстан [3]

Согласно данным таблицы 2 видно, что за 10 лет почти в два раза возросло долгосрочное кредитование с 5,93 трлн. тг. в 2009 году до 11,10 трлн. тг. в 2019 году, в то время как краткосрочное кредитование варьировалось от минимального значения объёмом в 1,21 трлн. тг. в 2010 году до максимального значения – 2,5 трлн. тг. в 2015 году, снизившись до 1,99 трлн. тг. в 2019 году [4].

Качество ссудного портфеля банков отражает доля займов с просрочкой платежа. Так, особую категорию неработающих займов (NPL) представляют займы с просрочкой свыше 90 дней, доля которых начала постепенно сокращаться с 23,55 % (3,3 трлн тг.) в 2015 году, но тем не менее, ещё имеют место быть, в начале 2019 года их доля составила 7,4 % (свыше 1 трлн тг.) рисунке 3 [1].

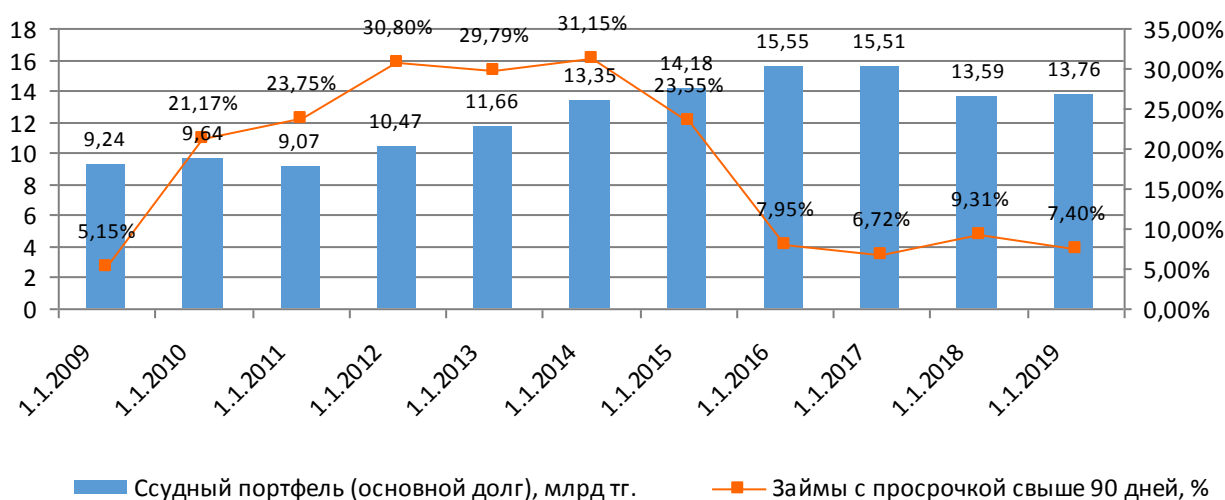


Рисунок 3 – Динамика ссудного портфеля (трлн. тг.) и неработающих займов (%) БВУ РК за период с 2009 по 2018 гг.

Примечание – составлено автором по данным сайта Национального Банка РК [1]

Несмотря на высокий уровень спроса на кредитные ресурсы со стороны корпоративного сектора, банки все больше концентрируются на предоставлении краткосрочных высокодоходных, но одновременно высокорискованных потребительских кредитов. Рост доли потребительских займов может вызвать в перспективе увеличение кредитных рисков населения. Невысокий текущий уровень долговой нагрузки населения (отношение совокупного долга домашних хозяйств к ВВП составило 11 %) сохраняет определённый запас для дальнейшего наращивания банковского бизнеса в этом направлении. Но агрессивный рост необеспеченных потребительских займов уже требует принятия мер по его ограничению, что и сделано Нацбанком РК, который ввёл ограничения на расширение предоставления потребительских кредитов.

Поэтому одним из главных вопросов дальнейшего развития банковской деятельности в условиях роста неопределённости является решение существующих проблем высокого уровня неработающих займов и дефицита долгосрочных источников фондирования, которые оказывают дестимулирующее воздействие на кредитную активность банков и, соответственно, обеспечение потребности модернизируемой экономики в дополнительных источниках финансирования. Взаимосвязь пассивных и активных операций отражается на доходности и прибыльности банков и их финансовой устойчивости, поскольку низкая способность банков привлекать капитал из внутренних источников, нехватка свободных средств для докапитализации напрямую влияет на ухудшение качества активов банка. Однако структура и качество кредитного портфеля банка являются важными показателями для присвоения рейтинга. Поэтому задача риск-менеджмента обеспечить наибольшую прибыль от кредитной деятельности при сведении к минимуму связанного с ней кредитного риска. С другой стороны, качество ссудного портфеля в немалой степени зависит от финансовой устойчивости самих заёмщиков. Поэтому в целях сокращения рисков банки должны совершенствовать методы управления качеством ссудного портфеля. В эти меры должны входить как предварительная оценка кредитоспособности заёмщика, так и качественная оценка предлагаемого им обеспечения кредитов, а также оценка рыночной ситуации и возможных валютных и макроэкономических рисков. Так, одной из главных задач, стоящих перед банковским сектором, является очищение баланса от «токсичных» активов банками второго уровня, в частности, крупными банками, что снижает их конкурентоспособность [5].

Список использованных источников

1 Официальный интернет-ресурс Национального банка Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>

2 Цой, Р. Тенденции в развитии банковской системы Казахстана / Р. Цой // Банки Казахстана. - 2018. – № 2. – С. 5-8.

3 Статистический бюллетень Национального банка Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>

4 Пресс – релиз №2 Итоги 2017 года от 25.01.2018. – г. Алматы.

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>

5 Садвокасова, К. Ж. Факторы, влияющие на развитие банковской деятельности в Казахстане в условиях роста неопределённости / К. Ж. Садвокасова, Г. С. Кодашева // Известия высших учебных заведений г. Пенза: ФГБОУ ВО «Пензенский Государственный университет». - 2017. – № 1 (41). – С. 167 – 176.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В.Э. Кроливецкая

**Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург**

Переход от финансовой экономики к неоиндустриальной (цифровой) экономике является закономерным явлением нашей современности. Цифровая экономика – это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий.

При этом, что касается экономических отношений, цифровая экономика охватывает лишь часть из них, а именно - опосредуемых интернетом, сотовой связью, информационно-телекоммуникационными технологиями, позволяющими использовать возможности online и инновационных цифровых технологий всеми участниками экономической системы – от отдельных людей и небольших фирм до крупных компаний и государства [1].

Цифровая экономика стала составной и неотъемлемой частью современного общества, оказывающей большое влияние на многие сферы национального хозяйства развитых стран. Во всем мире информационные и цифровые технологии выступают драйвером экономического роста. В июне 2017 года в нашей стране была принята специальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», которая предполагает создание необходимых условий для развития в России общества знания, роста благосостояния российских граждан за счет повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных в цифровой экономике в рамках реализации основных базовых направлений, включая финансовую индустрию.

Бурный темп внедрения технологических инноваций в финансовую индустрию является важнейшим глобальным феноменом последних лет, и с каждым годом данный тренд становится все более ярко выраженным. Под финансовыми инновациями понимается применение цифровых технологий для предоставления финансовых услуг.

Цифровизация (диджитализация) – это давно назревший процесс качественного изменения принципов работы финансового рынка, поскольку финансовая сфера не требует обязательного физического перемещения или потребления ценностей, а основана на хранении и учете информации, которая легко преобразуется, накапливается и обрабатывается с помощью все более мощных средств вычислительной техники. Развитие цифровых технологий нацелено на радикальное снижение издержек участников финансового рынка и на расширение доступа потребителей финансового рынка к различным его продуктам и услугам, позволяющим им более эффективно вести свой бизнес или домашнее хозяйство [1].

В условиях банко-ориентированной модели финансового рынка в России особое значение имеет развитие и совершенствование банковского

обслуживания клиентуры по различным направлениям, учитывая то обстоятельство, что банки являются уникальными финансовыми посредниками, работающими на всех сегментах финансового рынка.

Историческое развитие банковского обслуживания происходит эволюционным путем: от традиционного банкинга, связанного с совершением основных банковских операций (привлечение средств, размещение средств, проведение расчетов) путем записей на бумажном носителе, к электронному банкингу: осуществлению банковских операций на основе электронных технологий, т.е. с применением средств вычислительной техники и телекоммуникаций. Появившись в середине XX века и завоевавший прочные позиции благодаря внедрению в банковскую практику дистанционного банковского обслуживания и расчетов посредством банковских карт, электронный банкинг с 90-х годов XX века стал уступать место цифровому банкингу, т.е. предложению банками своих продуктов и услуг в цифровом виде на основе новых финансовых технологий. Под цифровыми технологиями в банковском бизнесе следует понимать процессы, методы и способы осуществления поиска, сбора, хранения, обработки, анализа, представления, передачи и использования данных в цифровой форме об объектах и/или результатах банковских операций, услугах и продуктах.

Основными тенденциями информационных технологий, используемых в банковском бизнесе, являются:

- технология блокчейн;
- биометрическая идентификация;
- машинное обучение;
- технология больших данных (Big data);
- открытые API.

На данный момент перечисленные технологии только начинают внедряться российскими банками, причем их используют в основном самые крупные кредитные организации России.

Самый известный и важный тренд в сфере цифровых финансовых технологий – это технология блокчейн. Она является разновидностью технологии распределенного реестра данных [3]. В России на базе технологии блокчейн Ассоциацией «Финтех» была создана платформа «Мастер-чейн» – единая национальная платформа обмена и хранения финансовой информации, на основе которой участники финансового рынка смогут создавать и выводить на рынок инновационные финансовые сервисы. Так, в настоящее время Ассоциация «Финтех» разрабатывает 4 основных проекта:

- 1) Децентрализованная депозитарная система учета закладных».
- 2) «KYC» – проект по упрощенной идентификации и обмену данных между банками по юридическим и физическим лицам с их согласия.
- 3) «Распределенный реестр цифровых банковских гарантий» с целью повышения их защищенности от подделок и снижения трудозатрат на оформление и проверку данных по линии «банк – принципал – бенефициар».

4) Проект «Цифровой аккредитив» - направлен на отказ от трудозатратного бумажного документооборота и автоматизацию финансовых транзакций.

Банком России совместно с Агентством по страхованию вкладов на основе технологий блокчейн создается единый реестр депозитов по всем коммерческим банкам – участникам системы страхования вкладов. В целях контроля за правильностью расчета кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам и выявления фактов передачи заемщиками одного и того же имущества в залог по нескольким ссудам Банком России в 2019 г. продолжалась работа по созданию на базе блокчейна Реестра залогов, внедрение которого позволит Банку России агрегировать сведения о предметах залога и проводить анализ залоговых портфелей банков в целом и разрабатывать мероприятия по повышению их качества. Технология Big data активно используется ЦБ РФ для анализа данных о розничных кредитных портфелях кредитных организаций [5, с. 82].

Реализация перечисленных проектов позволит банковской отрасли обеспечить надежный источник общих данных, снижения риска совершения банковских операций и сокращение документооборота в процессе их проведения, а также транзакционных издержек. Следует отметить, что активное развитие цифровых финансовых технологий концептуально меняет модель организации банковского бизнеса. В рамках новой модели бизнеса банкам больше не нужно заниматься полным циклом производства и реализации продуктов и услуг. Они могут использовать отдельные фрагменты общей системы производства, процессинга и распределения продуктов, созданные другими специализированными компаниями, в соответствии со своими потребностями. Новая модель банковского бизнеса основана на цифровом распределении данных в сетевом мире; она сводится к цифровой обработке данных и автоматизированному предоставлению услуг и передаче ключевых функций банковского офиса компьютерному процессору.

Технология распределенных реестров может применяться и к целому ряду операций на рынке капитала: в форме альтернативных вариантов привлечения денежных средств (ico на базе блокчейн – платформ, майнинг криптовалют, цифровой кошелек); замены на фондовой бирже блокчейном традиционной системы регистрации взаиморасчетов и клиринга. Технология блокчейн по мнению ряда экономистов в перспективе может стать заменой системе переводов SWIFT.

Не менее перспективное в финансовой индустрии, чем технология блокчейн, является технология больших данных – Big data. Правильное использование этой технологии позволит банкам более точно составить портрет своего клиента и найти к нему индивидуальный подход за меньшее время и небольшие денежные траты.

Big data можно использовать для улучшения банковских продуктов и разработки новых, а также для разработки персонализированных программ лояльности. Особую роль технология больших данных может сыграть на рынке ценных бумаг при обработке и фундаментальном анализе большого количества

данных, необходимых для правильной организации его работы и формирования институциональными и частными инвесторами своих портфелей ценных бумаг, преследуя различные цели.

На основании только этих двух цифровых финансовых технологий можно судить, что идет активное создание принципиально нового рынка стоимостного обмена и расчетов, инвестиций и капитала, денег и кредита [4, с.18], параллельного традиционному финансовому рынку, дальнейшая судьба которого пока остается под вопросом.

Список использованных источников

1 Цифровая экономика Российской Федерации (утв. 28 июля 2017 г.). // Правительство России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0>

2 Основные направления развития финансовых технологий на период 2018-2020 годов // Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://cbr.ru/StaticHtml/File/36231/ON_FinTex_2017.pdf

3 Развитие технологии распределенных реестров: доклад для общественных консультаций. – М.: Банк России, 2017.

4 Инновации финансового рынка в условиях цифровой экономики: коллективная: монография / под ред. проф. С.Ю. Яновой, проф. Н.П. Радковской. – СПб. : изд-во СПб ГЭУ, 2018. -18 с.

5 Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2018 году – М.: Банк России, 2019. – 82 .

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК КАК КАТАЛИЗАТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

И.П. Крымова, А.Е. Гарельская
Оренбургский государственный университет, Оренбург

Проблема влияния финансового рынка на реальный сектор экономики особенно обострилась после мировых кризисных явлений, хотя и до этого периода она была актуальна и значима. Прежде всего, финансовый рынок влияет на реальный сектор экономики через формирование источников средств для предприятий, а также создания благоприятных экономических условий для расширенного воспроизводства.

В современных реалиях предприятие просто не может эффективно функционировать без финансирования извне. Довольно продолжительные сроки окупаемости, необходимость постоянного совершенствования и обновления производства, конкурентная борьба – все это вызывает необходимость в дополнительных ресурсах. Но где их может получить предприятие, как не на финансовом рынке, а в частности, например, в банке. Поэтому в современных условиях финансовый рынок – это неотъемлемый элемент финансирования деятельности предприятий реального сектора экономики [5].

Финансовый рынок должен быть настоящим двигателем развития экономики, ускорения экономического роста, накопления капитала и стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Но чтобы стать действительно мощным и самодостаточным для экономического развития, финансовый рынок сам должен быть достаточно развит.

Трудно представить эффективно функционирующий финансовый рынок без должного уровня контроля. Мировой опыт показал, что предоставление полной самостоятельности рынку выливается в кризисы, коллапсы и прочие негативные явления в экономике.

Основным трендом в области регулирования и контроля за последние 20 лет стал переход к мегарегулированию. Финансовый рынок меняется: растет количество финансовых посредников, появляются новые продукты и технологии, возрастают риски. Возникает потребность в новых подходах к регулированию и надзору. Постепенно мегарегулятор начинает играть огромную роль не только в развитии финансового рынка, но и в целом всей экономики страны. Общая схема роли мегарегулятора и его влияния на экономику представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Роль мегарегулятора в воздействии на экономику через финансовый рынок

В России мегарегулятор был создан в 2013 году. За 6 лет проведена действительно колоссальная работа.

Прежде всего, Банк России, на базе которого и был создан мегарегулятор, кроме прежних целей по защите и обеспечению устойчивости рубля, развитию и укреплению банковской системы, обеспечению стабильности и развитию национальной платежной системы, получил новые, ранее несвойственные ему цели – развитие финансового рынка Российской Федерации и обеспечение его стабильности. Только стабильно функционирующий финансовый рынок способен обеспечить экономику необходимыми ресурсами и стать катализатором ее развития.

Первоначально мегарегулятор провел серьезную работу по приведению законодательной базы в соответствие с требованиями современных экономических реалий [2]. Сложившаяся в России система правового регулирования в целом обладала не высоким качеством, поэтому Банк России иногда оказывался единственным, кто мог разрешить спорные вопросы. Помимо этого, можно отметить еще одну проблему - запаздывание регулирования, что в принципе свойственно всему финансовому рынку России. Причиной тому является несоответствие экономической и правовой составляющей финансового рынка, когда подчас развитие новых экономических отношений, новых видов операций опережает развитие нормативного регулирования.

Для достижения поставленных целей мегарегулятор формирует и совершенствует инструментарий, ориентируясь также и на обеспечение финансовой стабильности. Банком России был реализован новый механизм финансового оздоровления кредитных организаций. Применение нового механизма финансового оздоровления кредитных организаций позволило предотвратить потери экономических субъектов. Разработана концепция макропруденциального стресс-тестирования, в рамках которой учитываются риски кредитных и некредитных финансовых организаций на групповой основе с учетом взаимосвязей между ними, что позволяет своевременно выявлять потенциальные системные риски на макроуровне [6]. По аналогии с банковским сегментом, регулятором был внедрен еще и механизм финансового оздоровления страховых компаний.

Для эффективного функционирования финансового рынка и повышения доверия со стороны потребителей финансовых услуг, мегарегулятор стал

активно осуществлять удаление с рынка недобросовестных участников и дестимулирование недобросовестного поведения на финансовом рынке.

Чтобы финансовый рынок не был «балластом» для экономики, а выступал действительно двигателем ее развития, требуется и должный уровень доступности финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства. Наша страна уникальна: неповторимые географические и демографические особенности, довольно молодой возраст финансового рынка. Отсюда и возникают определенные проблемы с доступностью. Регулятор должен обеспечить равные условия доступа на рынок для всех категорий граждан, чтобы финансовый рынок смог получить те ресурсы, в которых так нуждается экономика.

Но чтобы финансовый рынок смог аккумулировать ресурсы, он должен обладать высокой степенью транспарентности. В рамках политики по повышению открытости российского финансового рынка, Банк России ведет работу по раскрытию информации в сети Интернет. Страховщики, банки и прочие участники финансового рынка обязаны обеспечить открытый доступ к данной информации любому посетителю своего сайта. Открытый рынок дает возможность Банку России оценить уровень устойчивости и платежеспособности, охарактеризовать динамику развития, выявить тенденции. Тенденция повышения открытости финансового рынка позволяет регулятору лучше понять структуру рынка и оценить риски. Мегарегулятор может более оперативно реагировать на все возникающие проблемы, тем самым обеспечивая стабильное функционирование всего финансового рынка.

Без должного уровня конкуренции финансовый рынок не может выполнять любую из своих функций (трансформация сбережений в инвестиции, передача рисков, ценообразование и проч.) [6]. Низкий уровень конкуренции ведет к росту издержек, сокращению доступности, снижению темпов внедрения инноваций и в целом препятствует развитию рынка и экономики. Поэтому Банк России предполагает усиление конкуренции на финансовом рынке за счет улучшения состояния конкурентной среды (в том числе за счет снижения барьеров входа на рынок и барьеров переключения потребителя между различными поставщиками финансовых услуг, устранения дискриминационных явлений на рынке), а также создания предпосылок для усиления добросовестной конкурентной борьбы между финансовыми посредниками.

Еще одна основа для развития финансового рынка – это внедрение технологических инноваций. В рамках данного направления регулятор направляет усилия на создание регуляторной среды для функционирования роботов-советников и совершенствование подходов к допуску роботов-советников к использованию на финансовом рынке. Продолжается дальнейшая работа по распространению практики представления регуляторной отчетности с использованием таксономии XBRL на всех финансовых посредников и расширение функционала личного кабинета участника информационного обмена [6].

Как мы видим, шестилетняя деятельность мегарегулятора уже характеризуется значительными результатами. Однако, это – не предел. Для дальнейшего роста российского финансового рынка требуется дальнейшее развитие конкуренции, повышение прозрачности, обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг, дестимулирование недобросовестного поведения и т.д. А чтобы добиться наиболее эффективной работы финансового рынка, устойчивого экономического роста и повышения уровня и качества жизни граждан, необходима взвешенная политика регулятора.

Таким образом, экономика нуждается в сильном и стабильном финансовом рынке. Конечно, сейчас в России роль финансового рынка в предоставлении ресурсов реальному сектору экономики невелика. Это связано как с его небольшим объемом по сравнению с размером экономики, так и со структурой источников привлеченных и заемных средств предприятий. Такая структура подразумевает довольно высокую долю кредитных организаций в системе перераспределения ресурсов и не большую долю кредитов банков в общем объеме инвестиций в основной капитал. Тем не менее, мегарегулятору вполне по силам достигнуть все намеченные цели и вывести финансовый рынок на качественно новый уровень, на такой, что рынок станет настоящим катализатором для развития экономики.

Список используемых источников

1 Андрюшин, С. А. Отчет Банка России за 2018 год: официальные и экспертные оценки / С. А. Андрюшин, В. В. Кузнецова, А. П. Свиридов // Банковское дело, 2019. - № 6. - С. 28-37.

2 Гарельская А.Е. Критерии успешности деятельности Банка России в качестве мегарегулятора / А.Е. Гарельская // Шаг в науку, 2019. - № 1. С. 9 – 11.

3 Гребеник, Г. Мегарегулятор, или Когда рынок под контролем / Г. Гребеник // Банковское дело, 2019. - № 6. - С. 65-66.

4 Крымова, И. П. Этапы деятельности мегарегулятора в России / И. П. Крымова, Н. В. Сюрязев // Формирование рыночного хозяйства: теория и практика : сб. науч. ст. / под. ред. М. Г. Лапаевой. - Оренбург: ОГУ, 2018. - Вып. XVIII. - С. 53-56.

5 Майнулов, К.Е. Оценка роли финансового рынка в развитии реального сектора экономики России / К.Е. Майнулов // Вестник МГИМО Университета. – 2012. – С. 141 – 145.

6 Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf (дата обращения: 23.10.2019).

ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДОВЕРИЯ К ФИНАНСОВЫМ УСЛУГАМ

И.П. Крымова, Ю.И. Кирина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Одним из ключевых направлений развития финансового рынка России является повышение доверия к финансовым услугам. Мегарегулятор проводит серьезную работу в данном направлении, но пока еще не предлагает универсального инструмента. Поэтому авторы статьи считают возможным предложить такой инструмент.

Мисселинг, безусловно, является относительно новой темой для российского финансового рынка. Но, как показывает практика зарубежных стран, вопрос далеко не нов. Ознакомившись с мнениями различных ученых, экспертов, можно определить мисселинг как недобросовестную практику продаж потребителям финансовых услуг в части предоставления полной, прозрачной и ясной информации об их характере и условиях продажи, а также о сопутствующих им рисках, их стоимости и иных существенных условиях. Другими словами, мисселинг представляет собой продажу финансовых услуг путем неполного или недостоверного информирования потребителя.

Мегарегулятор, в силу возложенных на него полномочий, постоянно отслеживает практику мисселинга в России.



Рисунок 1 – Распределение жалоб, связанных с мисселингом, по тематике и типу поднадзорной организации, февраль – июнь 2019 г. [1]
(Источник: составлено автором на основе данных сайта www.cbr.ru)

Так в первом полугодии 2019 г. Банк России получил 142,9 тыс. жалоб в отношении деятельности финансовых посредников. Более половины из них (57,5%) были связаны с деятельностью банков. На некредитные финансовые институты поступило более 46 тыс. заявлений (36,3 % от всего объема). Подавляющее большинство обращений (более 32 тыс.) связано с деятельностью субъектов страхового дела, среди которых 84 % – жалобы по ОСАГО. В отношении микрофинансовых организаций поступило более 6 тыс. жалоб, что составляет 4,8% от общего объема всех поступивших за полугодие заявлений. По количеству жалоб мисселинг лидирует (рисунок 1).

В большей степени мисселинг связан с открытием банковских вкладов. Недобросовестные продавцы финансовых услуг под видом «вкладов с повышенной доходностью» предлагают другие услуги, не раскрывая при этом всех рисков, а также и особенностей тех или иных видов вкладов. Например, банки могут активно выступать в качестве страховых агентов, предлагающих клиентам услуги инвестиционного страхования жизни (ИСЖ).

В 2017 г. произошел стремительный рост инвестиционных страховых услуг. При активном их росте регулятору стали поступать жалобы, связанные с введением потребителей в заблуждение и навязыванием одних финансовых услуг вместо других. Такое недобросовестное поведение снижает доверие потребителей ко всем финансовым услугам. На фоне падения процентных доходов банки усилили активность по продаже страховок. В 2018 г. страховщики через банки получили от продажи страхования жизни и здоровья заемщиков, а также их имущества порядка 109,5 млрд. руб. страховых премий. При этом объем агентских вознаграждений банкам вырос за прошлый год на 15,4 %, достигнув 53,7 млрд. руб. Таким образом, 49 % премий, уплаченных банковскими клиентами за страховки, вернулось банкам в виде вознаграждения.

В условиях снижения ставок процентные доходы банков сокращаются. Банки пытаются компенсировать это падение ростом комиссионных доходов, в том числе и вознаграждением в сфере банкострахования за продажу страховых услуг. Поэтому, эти комиссии превращаются для банков в существенную статью доходов, а это, в свою очередь, приводит к массовому нарушению прав потребителей.

Мисселинг многогранен и не сводится к продаже ИСЖ. Просто ИСЖ стало первым примером, когда при достаточно массовых продажах произошло столкновение с массовыми случаями введения потребителей в заблуждение.

Довольно часто вместо договора вклада клиенту предлагается комбинированный договор (структурный), без разъяснения особенностей и сопутствующих рисков. Согласно условиям данного договора основная часть средств инвестора зачисляется на вклад (80-90 %), а оставшаяся часть - в различные финансовые инструменты.

Второе место по количеству жалоб заняли продажи векселей (около 400 штук, или 22,8 %). В отличие от ИСЖ эта проблема не является типичной для последних лет. Высокий уровень жалоб связан с обращением держателей векселей компании ООО ФТК, распространявшихся Азиатско-Тихоокеанским

банком (АТБ) под видом вкладов. Вкладчики, приобретая векселя ФТК, фактически оплачивали выплату процентов по старым векселям. «Вексельная пирамида» была обнаружена вскоре после начала санации банка в мае 2018 года, когда клиенты начали жаловаться на приостановление выплат по банковским депозитам. Объем пирамиды составил 4,5 млрд руб., а ее жертвами стали около 2,5 тыс. человек. Впрочем, на 1 июля 2019 года в пользу векселедержателей принято было почти 1,5 тыс. судебных решений, а АТБ выплатил по исполнительным листам 1,4 млрд руб.

В целом объем вексельного рынка по итогам первого полугодия 2019 года составил, по оценке старшего аналитика группы рейтингов финансовых институтов АКРА Александра Рудых, не более 380 млрд руб. «Для бумаг банков из топ-10 по активам сроком на 90 дней ставка варьируется в пределах 7–7,25 % годовых. Что касается корпоративных бумаг, диапазон составляет 10–15 % годовых», – указывает директор аналитического департамента «Велес Капитала» Иван Манаенко. «Физлиц, являющихся держателями векселей, можно разделить на две категории. Это либо те, кто имеет давние деловые связи с банком, причем не только как физическое, но и как представитель или юрлицо. Либо те, кто приобрел вексель случайно, в том числе и в результате мисселинга», – отмечает господин Рудых [2].

В ЦБ подтверждают: основную массу претензий составляют жалобы, указывающие на возможное введение в заблуждение граждан при заключении ими договоров купли-продажи векселей в офисах банков, а также обращения физических и юридических лиц, в которых указывается на неисполнение обязательств по векселям иными юридическими лицами, в том числе небольшими компаниями. Кроме того, часть жалоб связана с приобретением векселей в инвестиционных целях «без широкого понимания существующих рисков и правовой природы самой ценной бумаги».

Другой пример: при оформлении платежной карты в банке «забывают» упомянуть, что ее обслуживание будет бесплатным ограниченное время. Также продавцы финансовых услуг часто умалчивают о рисках, связанных с той или иной услугой.

То есть на финансовом рынке сегодня действует порочная конструкция, которая вписывается в вершины треугольника Номура, объясняющего недобросовестную практику продаж потребителям финансовых услуг [3]. Первая вершина – потому что все так делают, вторая – потому что за это не наказывают, третья вершина – потому что в краткосрочной перспективе можно повысить прибыль.

Одной из причин активизации мисселинга стало снижение уровня инфляции, которое привело к снижению ставок по депозитам. Оказалось, что психологически не многие готовы к доходности 4% годовых, которую предлагают сегодня банки. Ведь при инфляции в 4% доходность в 15% – это сверхдоходность, которая чревата определенными негативными последствиями, огромными рисками, а что касается вложений в реальный сектор, то там такой доходности априори сегодня просто быть не может.

Поэтому ставки по депозитам, предлагаемые сегодня российскими банками, достаточно обоснованы.

Обращаясь в банк за потребительским кредитом, многие клиенты часто не знают (финансовая грамотность пока не достаточно высока), что предлагаемые им услуги страхования являются добровольными. Когда заемщик «присоединяется» к договору, заключенному между банком и страховой компанией, то отказаться от такой страховки, в отличие от персональной, заключенной конкретно между клиентом и страховой компанией, в течение «периода охлаждения» невозможно.

Поэтому, говоря об основополагающих причинах появления подобных ситуаций, можно выделить следующие: во-первых, стремление финансовых посредников получать больше прибыли, агрессивный характер продаж, во-вторых, невнимательность и безответственность самих потребителей, недостаточный уровень финансовой грамотности. Речь идет о невладении должной информацией об особенностях конкретных финансовых услуг, невнимательности при заключении договора, незнании нормативной базы, необходимой для защиты собственных прав и др. Зачастую это приводит к возникновению ситуаций, описанных выше. При этом ответственность за принятие финансовых решений полностью ложится на неподготовленного потребителя.

Наиболее действенным способом в рамках решения данной проблемы, авторам статьи видится работа не с представителями нарушающей стороны (финансовыми посредниками), а с самими клиентами – стороной, заинтересованной в защите своих законных прав и сохранении своих денежных средств. С целью предупреждения случаев нарушения прав потребителей финансовых услуг, предлагается создание единой информационной платформы потребителя.

Данная платформа подразумевает сервис, который будет содержать несколько блоков, разбитых на разделы, в зависимости от интересующего финансового посредника:

1) материалы, касающиеся финансового посредника (деятельность, особенности и характер предоставляемых услуг, правила их продажи, ключевые моменты заключения и расторжения договоров и т.д.);

2) консультации и разъяснения, проводимые в режиме онлайн (сервис «вопрос-ответ»);

3) памятка о надзорных органах («куда идти и что делать, если...»)

4) «Банк» историй (реальные примеры выхода из ситуаций, связанных с нарушением прав потребителей финансовых услуг).

После создания и введения в действие данной платформы для конкретного потребителя ожидается:

1) появление возможности более простой самостоятельной проверки законности действий финансового посредника;

2) помощь для принятия верного решения посредством:

- информационных материалов;
- памяток;

- банка-историй «чужих ошибок»;
- обсуждения вопросов в режиме онлайн;

3) помощь потребителям, столкнувшимся с мисселингом (путеводитель дальнейших действий).

Для общества в целом:

- 1) повышение финансовой грамотности населения;
- 2) предупреждение случаев нарушения прав потребителей финансовых услуг;
- 3) повышение уровня защиты прав потребителей финансовых услуг.

Таким образом, шаги к решению проблемы мисселинга в России мегарегулятором сделаны давно. Для этого были созданы сайты с отзывами, онлайн приемная ЦБ. Но пока еще не создан инструмент, способствующий предоставлению понятной, прозрачной и актуальной финансовой информации. Однако, как мы считаем, именно данная платформа может выступить в качестве ключевого – универсального инструмента повышения доверия к финансовым услугам.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cbr.ru/>
2. Сарычева, М. Полис в мешке / М. Сарычева // Газета "Коммерсантъ" №138 от 06.08.2019. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/>
3. XXVII Международный финансовый конгресс. Круглый стол «Поведенческий надзор, от концепции к практике: агентские схемы продажи финансовых продуктов». Санкт-Петербург. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.ibcongress.com/>
4. Свиридов, О. Ю. Мисселинг как основная форма недобросовестных продаж финансовых продуктов в России: причины и способы противодействия / О. Ю. Свиридов, И. В. Некрасова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. - 2018. - №4.

НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ И ДЕПОЗИТНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОМЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

И.П. Леонтьева

**Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург**

Задача достижения параметров развития страны, определенных указом президента в мае 2018 г., требует увеличения темпов экономического роста до 4-5 % в год. При этом Банк России, учитывая уровень экономической активности в стране и динамику темпов роста мировой экономики, прогнозирует прирост ВВП в текущем году на уровне 0,8-1,3 %, в последующие три года – 1,5-2 %, 1,5-2,5 %, 2,0-3,0 %.

Анализ структуры прироста ВВП в 2018 г. свидетельствует о том, что наибольший абсолютный вклад (около половины) в прирост ВВП (как по темпам роста, так и с учетом удельного веса сектора в ВВП) внесли четыре сектора: добыча полезных ископаемых, строительство, финансовая и страховая деятельность, государственное управление и обеспечение военной безопасности. Наихудшие показатели также в четырех отраслях: производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования; производство прочих транспортных средств и оборудования; растениеводство и животноводство. Таким образом, сохраняется зависимость экономики от топливно-энергетического комплекса, причем с восстановлением высоких темпов нефтедобычи «голландская болезнь» обостряется, а темпы роста обрабатывающей промышленности замедляются [2]. Следовательно, необходимо стимулировать ускорение роста именно обрабатывающих отраслей.

Главными факторами ускорения темпов роста российской экономики являются трудовые ресурсы, инвестиции и рост производительности труда. Трудовые ресурсы в среднесрочной перспективе будут сокращаться вследствие старения населения, сокращения потока трудовых мигрантов, снижения реальных доходов населения. Для существенного роста производительности труда нужен технологический прорыв, который сам по себе требует существенных инвестиций. Поэтому важнейшей задачей является поиск в экономике и финансовой системе страны «длинных денег», а также механизмов их превращения в инвестиционный ресурс.

В значительной степени темпы и устойчивость социально-экономического развития страны зависят от того, в какой мере система финансового посредничества (коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные институты) может выступать поставщиком долгосрочных инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики. А это, в свою очередь, определяется особенностями проводимой Банком России денежно-кредитной политики, степенью развития финансового рынка и

институтов коллективного инвестирования, а также спецификой взаимоотношений банков с заемщиками из сектора нефинансовых компаний, то есть с предприятиями-товаропроизводителями.

В странах с развитым финансовым рынком и разветвленной системой институтов коллективного инвестирования (таких как инвестиционные и пенсионные фонды, компании по страхованию жизни) основными поставщиками долгосрочных инвестиционных ресурсов в экономику выступают именно они. Однако в нашей стране ситуация иная – на начало 2019 г. суммарные активы паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний составили около 9,7 % ВВП, при этом лишь незначительная их часть вкладывается в корпоративные акции и облигации. В то же время основными поставщиками заемного капитала в реальный сектор выступают банки – объем банковских кредитов предприятиям нефинансового сектора экономики составляет 36,8 % ВВП [5]. Таким образом, в российской системе финансового посредничества важно обеспечить рост долгосрочных инвестиционных кредитов.

Поэтому сегодня стратегически важно обозначить основные направления трансформации монетарной политики центрального банка, кредитной политики коммерческих банков, необходимые для увеличения инвестиционной активности и темпов роста в реальной экономике.

Эмпирический опыт отдельных стран (Японии, Китая, Южной Кореи и др.) в части проведения политики ускоренной модернизации национальной экономики с целью существенного ускорения экономического роста, свидетельствует о том, что важнейшими составными элементами такой политики должны выступать [7]: существенный рост монетизации экономики (до 100% ВВП и выше) для стимулирования опережающего роста ВВП; значительное увеличение инвестиций в основной капитал (до 30% ВВП и выше); активизация банковского долгосрочного кредитования в источниках инвестиций реального сектора экономики (до 110 % ВВП и выше) в сочетании с минимизацией банковского ссудного процента (до 5,3-7 %).

Основным условием макроэкономического равновесия выступает сбалансированность спроса и предложения денег, поэтому решение проблемы соответствия фактического количества денег необходимому является важнейшим вопросом как в теории денег, так и в практике денежно-кредитного регулирования. Поскольку предложение денег во всех экономических моделях задается государством, задача государства (денежных властей) – обеспечить такой темп прироста денежного предложения, который обеспечил бы стабильное поступательное развитие экономики (увеличение темпов роста в случае их снижения и стабилизацию – в случае угрозы перепроизводства), но при этом позволил бы избежать роста инфляции (дефляции).

В условиях, когда необходимо стимулировать экономический рост, объем денежного предложения должен быть несколько выше спроса на деньги, традиционно эмпирически определяемого на основе произведенного ВВП, чтобы формировать дополнительный денежный спрос. При этом, поскольку одновременное достижение таких целей, как экономический рост, ценовая

стабильность, полная занятость и равновесие платежного баланса в рамках реализуемой денежно-кредитной политики на практике недостижимо, важно на каждом этапе развития выбирать цели, являющиеся приоритетными. Опыт стран, осуществлявших в последнее десятилетие программы количественного смягчения с целью стимулирования внутреннего спроса и роста экономики, свидетельствует о том, что, если монетарные власти одновременно реализуют механизмы вовлечения «новых денег» в инвестиционный процесс, даже существенный прирост денежного предложения не вызывает инфляции. Кроме того, анализ статистических показателей в России в период 2006-2010 гг. подтверждает тот факт, что в силу преимущественно немонетарной природы инфляции в сочетании с недоиспользованием факторов производства рост денежного предложения способен стимулировать рост ВВП и инвестиций в основной капитал, не сопровождающийся ростом цен.

Уровень монетизации ВВП в России (42 %) не соответствует целям экономического развития и должен быть существенно повышен.

Поэтому полагаем, что ограничение денежного предложения, осуществляемое Банком России в рамках политики таргетирования инфляции, совершенно недопустимо. Для России достаточность денежных ресурсов способна сыграть решающее значение. Причем задача состоит не только в том, чтобы денег было достаточно. Важно также, чтобы спрос и предложение денег были сбалансированы по сферам функционирования денег, секторам и отраслям экономики, а также в региональном разрезе. Кроме того, дополнительное денежное предложение должно быть направлено преимущественно на инвестиции в реальный сектор, именно в этом случае деньги способны стимулировать экономический рост, поскольку выступают инвестиционным ресурсом, превращаются в производительный капитал.

В связи с этим следует поддержать позицию некоторых экспертов, предлагающих изменение режима денежно-кредитной политики в стране – переход от таргетирования инфляции к таргетированию экономического роста [1]. В рамках необходимой трансформации монетарной политики можно предложить следующие направления:

- 1) Развитие инструментов формирования долгосрочного денежного предложения Банком России для коммерческих банков при условии его адресного направления на кредитование инвестиционных проектов, используя позитивный опыт проводимой в последние годы ЕЦБ «нестандартной» денежно-кредитной политики [7]. Банк России в прошлые годы уже реализовывал проекты специализированных инструментов предоставления коммерческим банкам долгосрочных ресурсов для кредитования приоритетных отраслей за счет средств Фонда национального благосостояния (на срок до 3-х лет), однако вследствие низкой востребованности таких кредитов заемщиками (менее трети от выделенных средств), прекратил данную практику. Полагаем, что данный механизм требует возобновления, но в несколько модифицированной форме. В частности, инвестиционные ресурсы должны преимущественно направляться банками на кредитование предприятий обрабатывающих отраслей, процентная ставка за пользование ресурсами

должна быть существенно ниже (на 2-3 %) ключевой ставки при условии подтверждения направления средств действительно на кредитование инвестиционных проектов (в качестве такого подтверждения могут выступать непосредственно кредитные договора банков с заемщиками).

2) Переход к нейтральной денежно-кредитной политике, выражающийся, прежде всего, в снижении процентных ставок. Полагаем, что с учетом годового прогноза по инфляции ниже 3% возможно дальнейшее снижение ключевой ставки с нынешних 6,5% до 4-4,5%, что позволило бы существенно увеличить объемы банковского кредитования нефинансового сектора экономики, поскольку, с одной стороны, способствовало бы снижению процентных ставок заемщикам и, соответственно, росту доступности для них банковского кредита (процентная ставка в 9% выше среднего уровня рентабельности активов в промышленности, составляющего 6,4%, поэтому сегодня банковские кредиты все еще слишком дорогой ресурс для предприятий большинства отраслей). С другой стороны - снижение ключевой ставки повлечет и снижение ставок по депозитам коммерческих банков в ЦБ, что сделает этот инструмент менее привлекательным для банков и высвободит значительные кредитные ресурсы для потенциальных заемщиков. А возможность привлекать дешевые долгосрочные ресурсы для инвестиционных кредитов под нерыночные долговые обязательства заемщиков простимулирует банки направлять высвободившиеся ресурсы непосредственно на долгосрочное кредитование.

Удлинение сроков рефинансирования в сочетании со снижением процентных ставок позволит активизировать кредитный канал денежной эмиссии, который по состоянию на начало сентября текущего года в соответствии с балансом Банка России составляет только 8,2 %, при этом его снижение за последний год составило 2,6 %. А это, в свою очередь, будет способствовать росту отношения размера кредитов частному сектору к ВВП. Сегодня кредиты частному сектору (предприятиям и населению) составляют 50,9 % ВВП [5] по сравнению с оптимальным уровнем, составляющим 84% ВВП [4].

Решение задачи повышения объемов инвестиционного кредитования требует также трансформации депозитно-кредитной политики коммерческих банков в следующих направлениях [3]:

Во-первых, банкам следует укреплять долгосрочную ресурсную базу за счет депозитов населения, которые сегодня составляют более 28,5 трлн руб. (27,6 % ВВП), проводя более взвешенную депозитную политику, направленную на удлинение сроков депозитов, предлагая более высокие процентные ставки по депозитам сроком более 3 лет и повышая привлекательность банковских сертификатов. Сегодня явно прослеживается слабая заинтересованность банков в увеличении сроков привлечения средств населения. Так, на начало 2019 г. ставки по депозитам населения сроком от 1 до 3 (6,94 %) лет были выше, чем по 3-х-летним (6,09%), при этом они ниже, чем ставки по депозитам юридических лиц той же срочности (7,14 %). Объем эмиссии банковских сертификатов снизился за 2018 г. с более чем 900 до 217 млрд руб., выпуск сертификатов сроком выше 3 лет составляет менее 10 млрд руб. [5].

В результате только пятая часть инвестиционных кредитов российских банков обеспечена ресурсами той же срочности (кредиты сроком свыше 3 лет в рублевом корпоративном кредитном портфеле составили 12,5 трлн руб. (45,5 %), в то время как рублевые депозиты населения той же срочности – только 0,9 трлн руб. (4 %), юридических лиц – 1,8 трлн руб. (12,9 %), суммарно – 2,7 трлн руб. или 21,6%) [5]. Несмотря на то, что в целом в банковском секторе наблюдается профицит ликвидности, постоянный значительный разрыв в сроках привлечения и размещения кредитных ресурсов формирует высокий риск утраты ликвидности коммерческими банками.

Во-вторых, следует повысить заинтересованность банков в увеличении кредитного портфеля экономике. Достижению этой цели могут способствовать: (1) пересмотр регулятором требований по формированию резервов по ссудам корпоративным клиентам, что снизит затраты банков по активным операциям; (2) снижение ключевой ставки, результатом которого станет не только рост спроса на кредиты со стороны предприятий, но и снижение доходности операций межбанковского кредитования и размещения средств на депозиты в ЦБ (в 2017 г. около трети российских банков направляли более 20% свободных ресурсов на эти цели), что высвободит дополнительные ресурсы для кредитования и будет способствовать оптимизации бизнес-модели банков.

Хотелось бы надеяться, что предложенные направления трансформации политики Банка России и депозитно-кредитной политики коммерческих банков позволят сформировать необходимые механизмы и инструментарий привлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики, что в свою очередь будет стимулировать экономический рост.

Список использованных источников

1. Афанасьева, О. Н. Направления совершенствования денежно-кредитной политики Банка России с целью развития национальной экономики / О. Н. Афанасьева // Банковское дело. – 2019. - №4. - С.8-11.
2. Комментарии о государстве и бизнесе. № 190. 29 января 2019 г. Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dcenter.hse.ru/data/2019/02/19/1191562829/KGB_190.pdf (дата обращения 30 сентября 2019 г.).
3. Кроливецкая, В. Э. Развитие механизмов привлечения инвестиционных ресурсов в Российской Федерации / В. Э. Кроливецкая, И. П. Леонтьева // Журнал правовых и экономических исследований. - 2019. - № 3. - С.138-142.
4. Мамонов, М. Поиск оптимальной глубины и структуры финансового сектора с точки зрения экономического роста, макроэкономической и финансовой стабильности / М. Мамонов, Р. Ахметов, В. Панкова, О. Солнцев, А. Пестова, А. Дешко // Деньги и кредит. – 2018. - №3. - С.89-123.
5. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс]. – 2019. - №4. - Режим доступа <https://cbr.ru/Collection/Collection/File/19698>

6. Усоскин, В. М. «Нестандартная» монетарная политика: методы и результаты / В. М. Усоскин // Деньги и кредит. – 2016. - №11. - С.12-18.
7. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / под редакцией Я. М. Миркина. - М.: Магистр, 2014. - 496 с.

НОВЫЕ РЕАЛИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ

П.Е. Мазеев

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Реформирование российской экономики сопровождается значительными преобразованиями ее финансовой системы, в том числе бюджетной. В рамках осуществляемой бюджетной реформы особое внимание уделяется перестройке механизмов финансирования социальных отраслей, в том числе отрасли культуры, повышению их эффективности.

Основной задачей современной экономики в условиях ограниченности финансовых ресурсов является оптимизация расходов на социальную сферу без снижения качественных характеристик оказываемых услуг.

В научной литературе присутствуют работы, в которых в той или иной мере затрагиваются проблемы финансирования отдельных отраслей социально-культурной сферы: Абанкина И.А.[1], Банин С.А.[2], Кулькова В.Ю.[3], Музычук В.Ю., Рубинштейн А.Я.[4]. Авторы проводят анализ финансирования учреждений социально-культурной сферы точки зрения эффективности бюджетных расходов.

Источники финансирования учреждений культуры можно разделить на четыре направления. Первое связано с доходами от реализации культурных благ населению - семейные бюджеты (средства домохозяйств). Второе отражает деятельность спонсоров и благотворительных организаций — корпоративные бюджеты (средства предприятий и организаций). Еще два источника обусловлены государственной поддержкой культуры - региональные и федеральный бюджеты[6].

Указанные источники определяют многоканальную систему финансирования учреждений культуры.

Причем сама эта многоканальная система обладает некоторой внутренней иерархией и позволяет выделить четыре уровня распределения ресурсов и соответствующие им процедуры финансирования

Первый уровень связан с применением административной модели распределения общественных ресурсов и предполагает выделение бюджетных ассигнований органам управления в сфере культуры для последующего распределения указанных средств между непосредственными получателями, включая учреждения культуры и отдельными направлениями культурной политики (Рис.1)

Второй уровень распределения финансовых ресурсов (по степени демократизации применяемой процедуры) основан на использовании модели распределения общественных средств «на расстоянии вытянутой руки». Данный принцип (The arm's length principle) впервые нашел свое применение при осуществлении послевоенной реформы государственной политики в отношении учреждений культуры в Великобритании.

В Российской Федерации, в отличие от многих стран мира, эта модель до сих пор не нашла достойного применения[7].

Данная модель основана на определении только общего объема финансовых средств, направляемых на реализацию государственной поддержки культурной сферы. Впоследствии правом распределения финансовых средств наделяются независимые от государственных органов посреднические организации, такие как фонды развития культуры и искусства, сохранения культурного наследия.

Непосредственное участие в процессе распределения финансовых ресурсов принимают представители общественных организаций. Решения о конкретных размерах финансовой помощи в виде субсидий, а также перечень получателей указанных средств принимаются на конкурсной основе советами, сформированными из представителей общественных организаций. Внедрение данной модели позволяет осуществить адресную поддержку учреждений культуры, а также наиболее актуальных культурных проектов.

Третий уровень связан с дальнейшим развитием принципа «вытянутой руки». В данном случае применяется модель квазирыночного распределения ресурсов, основанная на применении налогового механизма: правительство определяет только общие «правила игры», предоставляя режим льготного налогообложения соответствующим учреждениям и организациям в области культуры. Отказываясь от части налоговых поступлений формирующих федеральный, региональные и местные бюджеты, государство фактически предоставляет самим налогоплательщикам право решения кому и в каком объеме надо оказать финансовую поддержку. Подобные же задачи решают и ценовые льготы предприятий.

Четвертый уровень заключается в распределении финансовых средств путем «денежного голосования» самих потребителей услуг в сфере культуры. Максимальная степень свободы в распределении финансовых ресурсов достигается именно в этой квазирыночной модели. Потребители руководствуясь собственными предпочтениями и исходя из ограниченности финансовых ресурсов, определяют, каким учреждениям культуры следует отдать принадлежащие им средства (в виде оплаты услуг учреждений культуры, через прямые пожертвования и дары).

Рассмотренная многоканальная система бюджетного финансирования учреждений культуры имеет ряд существенных недостатков:

- распределение бюджетных ассигнований федерального и регионального бюджета не зависит от конечных результатов, полученных в предыдущих периодах;
- размер бюджетного финансирования учреждений культуры не зависит от удовлетворенности потребителей качеством предоставленных услуг.

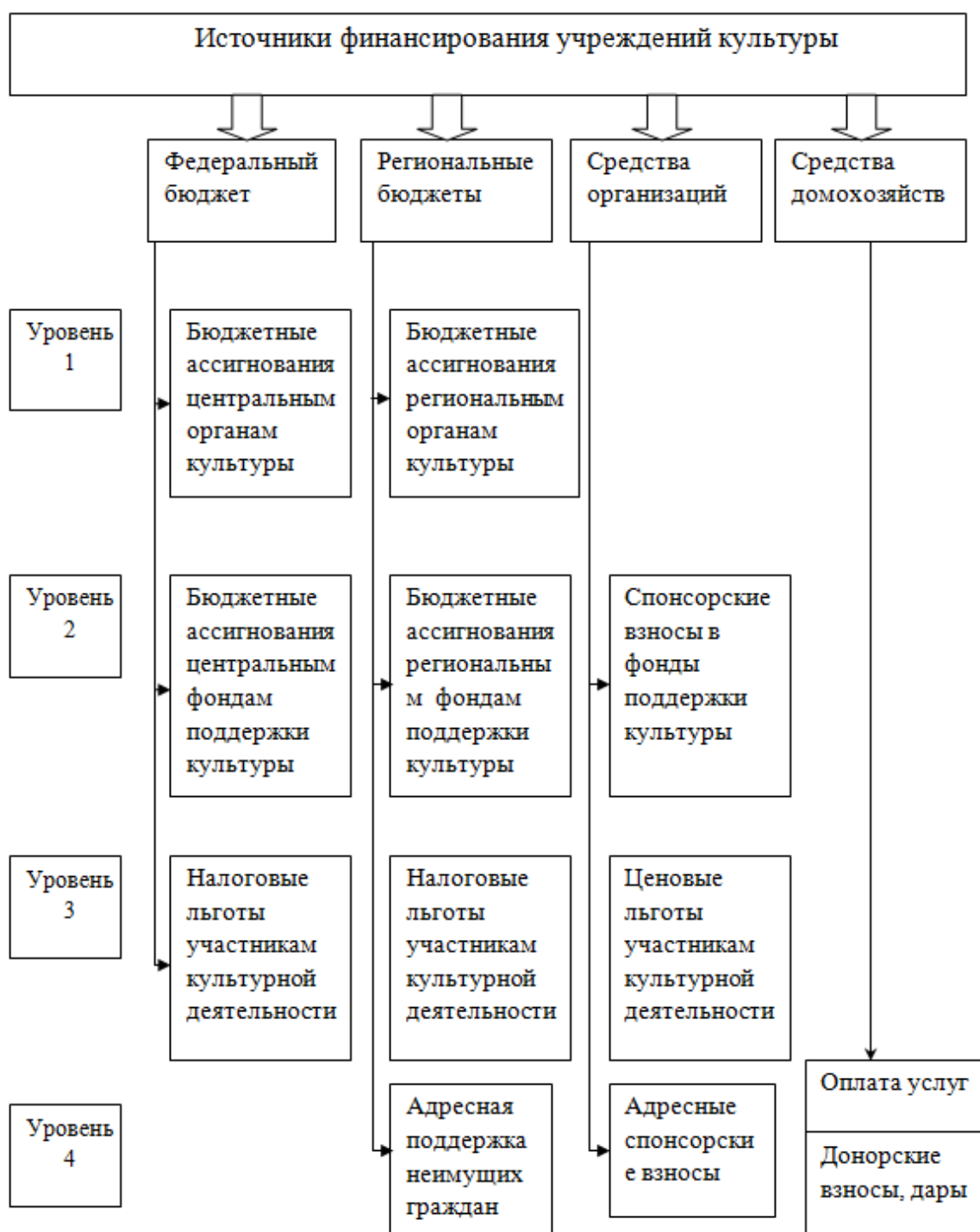


Рисунок 1 - Источники финансовых ресурсов культуры

Преодоление указанных недостатков возможно путем разработки ценностноориентированной модели бюджетного финансирования учреждений культуры, учитывающей как результаты финансовых вложений в предыдущие периоды, так и отзывы потребителей о качестве услуг в области культуры в текущем периоде (Рис. 2) [8].

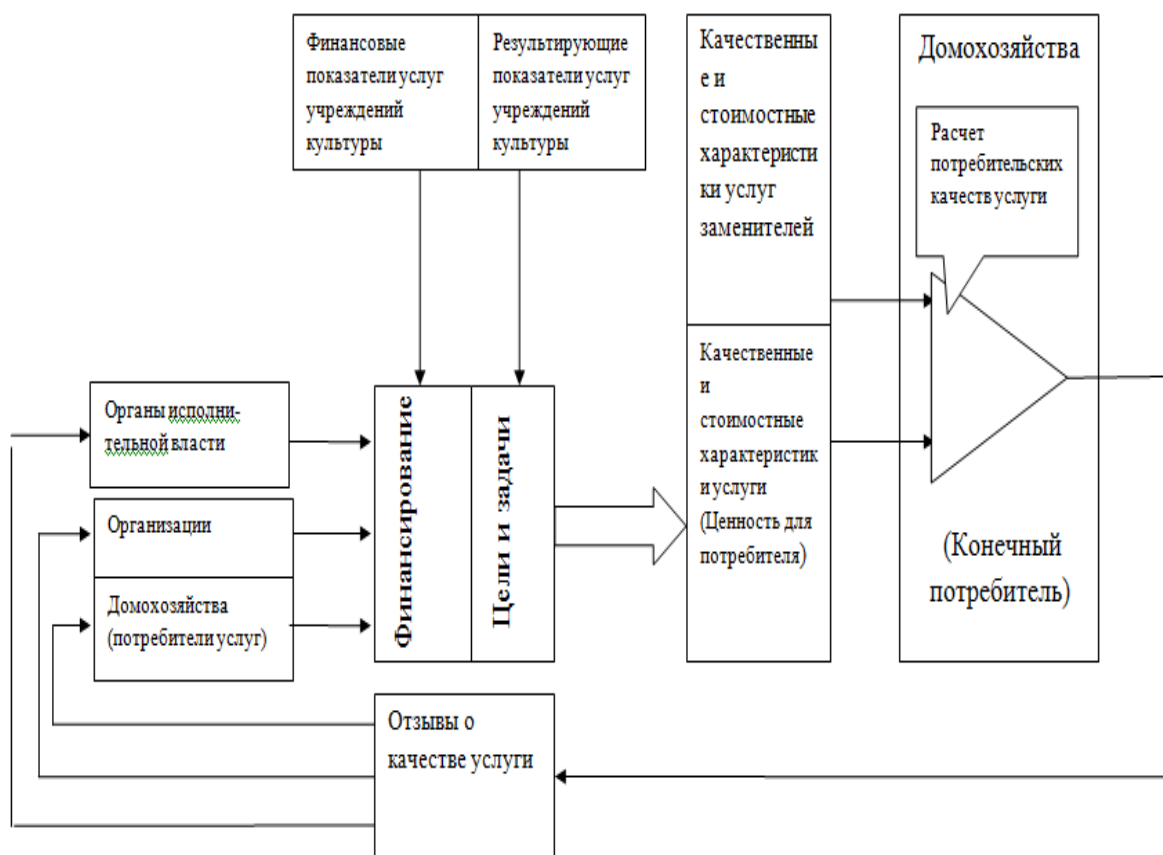


Рисунок 2 - Ценностноориентированная модель финансирования учреждений культуры.

Органы исполнительной власти, организации и домохозяйства, принимающие участие в финансировании учреждений культуры при получении конечного результата оказания услуги формируют отзывы о качестве услуги, которые учитываются при расчете финансовых и результирующих показателей услуг учреждений культуры.

Структура отзыва о качестве услуги включает в себя показатели, отражающие степень удовлетворенности потребителя качеством оказываемой услуги.

Качественные и стоимостные характеристики услуг в области культуры, скорректированные с учетом отзывов потребителей услуги, являются основой для определения объема бюджетного финансирования соответствующего учреждения культуры.

Полученный с использованием представленной модели объем бюджетного финансирования, рассчитанный по каждому анализируемому учреждению может быть использован в бюджетном планировании и при подготовке обоснований бюджетных ассигнований к проекту соответствующего бюджета на очередной финансовый год и плановый период.

Применение указанной модели позволит обеспечить учет мнения потребителей услуг при расчете показателей финансирования государственного учреждения, а также установить взаимосвязь финансовых и результирующих показателей услуг учреждений культуры.

Представленная модель финансирования учреждений культуры носит универсальный характер и может быть использована для анализа финансовых показателей других отраслей социально-культурной сферы.

Список используемых источников

1. Абанкина И.А., Абанкина Т.В., Филатова Л.М. Николаенко Е.А.. Тенденции изменения общественного спроса на высшее образование в современной России //Вопросы образования, 2012, № 3, С. 88-112.
2. Банин С.А. Здравоохранение в России: вопросы финансирования и пути решения //Вестник Томского государственного университета 2012, № 3, С. 112-117.
3. Кулькова В. Ю. Государственные расходы на здравоохранение: потенциал и методика сравнительного анализа //Финансовый журнал 2014, № 3(21), С. 35-46
4. Музычук В.Ю., Рубинштейн А.Я. Оптимизация или деградация? Между прошлым и будущим российской культуры //Общественные науки и современность, 2014, № 6, С.5-22
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ [электронный ресурс] доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
6. Финансы и кредит: учебник/ коллектив авторов; под ред. Проф. Т.М. Ковалёвой.- 9 – е изд. перераб. и доп. – Москва: Кнорус, 2018. – С 123-161.
7. Экономика культуры – М.: Изд-во «СЛОВО», 2015. –С 254-255.
8. Мазеев П.Е. Ценностно-стоимостной механизм финансирования государственной услуги//Вестник Самарского государственного экономического университета, 2014, № 5(115). С.75-79

О ВЫБОРЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ И МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ

Ю.И. Меликов

**Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону**

Современная банковская система Российской Федерации сформировалась в процессе перехода СССР, а затем и России к рыночным отношениям. До 1987 года банковская система СССР была представлена Государственным банком СССР, который осуществлял непосредственное кредитно-расчетное и кассовое обслуживание юридических лиц – предприятия и организации разных отраслей народного хозяйства. Финансирование и кредитование капитальных вложений предприятий разных отраслей народного хозяйства осуществлялось Стройбанком СССР. Оба этих банка имели многофилиальную структуру, располагая территориальными управлениями (краевыми, областными) по всей территории страны. Под руководством этих управлений осуществляли свою деятельность городские отделения Государственного банка СССР и Стройбанка СССР. Операции с денежными средствами населения (прием во вклады, хранения, выплаты, расчеты), проводились через систему Гострудсберкасс СССР. Таким образом, функции между этими банками были разграничены: Государственный банк СССР осуществлял краткосрочное кредитование и расчетно кассовое обслуживание предприятий реального сектора экономики, а Стройбанк СССР – финансирование и кредитование инвестиционной деятельности (капитальных вложений). Обслуживание населения СССР было сконцентрировано в системе сберегательных касс.

В тот период обсуждался вопрос о дальнейшей трансформации банковской системы СССР и в частности объединения Государственного банка СССР со Стройбанком СССР, поглощение первым последнего на основе создания единого Государственного банка СССР. Однако в 1987 году ЦК КПСС и Советом министров СССР было принято решение о реорганизации банковской системы СССР на основе усечения функции Государственного банка СССР и создания системы отраслевых банков: Промстройбанк, Агропромбанк и Жилсоцбанк, на которые возлагались функции кредитно-расчетного и кассового обслуживания предприятий соответствующих отраслей народного хозяйства, которые закреплялись за указанными банками.

Система Гострудсберкасс СССР была преобразована в Сберегательный банк СССР, который наряду с вкладными и расчетными операциями стал осуществлять кредитование населения. В конце 80-х гг. в СССР начался процесс формирования частных Кооперативных и Коммерческих банков. В декабре 1991 года Государственный банк СССР был упразднен, а его активы, пассивы имущества были переданы Центральному банку РСФСР, в дальнейшем переименованному в Центральный Банк Российской Федерации. В первой половине 90-х гг. наблюдался ускоренный рост количества коммерческих банков в Российской Федерации, одна часть из которых

формировалась как вновь инициативно созданные частными учредителями, а другая – путем преобразования ранее существовавших отраслевых банков и их отделений в городах России в коммерческие банки. В результате к 1995 году было достигнуто максимальное количество функционирующих коммерческих банков России (2,5 тыс.).

В 1993 году с принятием новой Конституции РФ было зафиксировано положение (ст. 75., п.2) о независимости Центрального Банка от государства. Независимость Банка России была также отражена в соответствующих статьях (1,2) Федерального Закона №86 – ФЗ «О Центральном Банке РФ». Как показала практика, сложилось противоречие, когда банк, по сути, является государственным, но не зависим от него в своих действиях. Это отрицательно сказывается на денежно-кредитном стимулировании развития экономики, обеспечения народного хозяйства и коммерческих банков необходимыми для их успешного функционирования денежными ресурсами. Кроме того, независимость ЦБ РФ в деле установления режима и порядка регулирования валютного курса не позволяет, как показала практика обеспечить стабильность валютного курса (в 1997 году 6 руб. за 1 доллар, в 2008-2013 годах 25-30 руб., в 2018-2019 – свыше 60 руб.). Одновременно ЦБ РФ самоустранился от решения проблемы стимулирования экономического роста, проводит рестрикционную денежно-кредитную политику (дорогих денег и кредита, ограничение и сжатие денежной массы в экономике). Дефицит денежных средств (собственных и заемных) в условиях капиталистической экономики, базирующейся на круговороте капитала, делает невозможным или проблематичным начало нового кругооборота капитала, а, следовательно, самого процесса расширенного производства предприятий реального сектора экономики, тормозит и препятствует росту ВВП страны.

По нашему мнению, необходимо преобразовать Центральный Банк России в Государственный банк России и возложить на него обязанность и ответственность по стимулированию экономического роста в стране. Необходимо предусмотреть непосредственное кредитование этим банком ведущих отраслей и предприятий реального сектора экономики (как это имело место у Госбанка России в дореволюционный период). Такой банк должен иметь разветвленную филиальную сеть в регионах, краях и областях (региональные управления), а также отделения в городах, осуществляющие комплексное кредитно-расчетное и кассовое обслуживание крупных и средних предприятий реального сектора экономики. Кроме того, в его состав необходимо включить в качестве одного из управлений (департаментов) ныне самостоятельную систему Казначейства и возложить на это подразделение функции кассового исполнения бюджета, расчетно-кассового обслуживания бюджетных организаций, а также бюджетное кредитование предприятий реального сектора экономики. Преимущества государственного многофилиального банка по сравнению с отдельными частными коммерческими банками состоит в следующем: во-первых, государство является эмитентом денежных средств, являющихся объектом и ресурсной базой государственных банков, что снимает с повестки дня проблему

формирования ресурсной базы государственного банка. Во-вторых, уменьшение ресурсов у одного филиала в процессе расчетов между клиентами разных филиалов ведет к увеличению ресурсов в другом филиале, не изменяя в целом ресурсную базу банка (такое изменение имеет место при расчетах между клиентами разных частных коммерческих банков, что может приводить к возникновению проблемы их ликвидности). В-третьих, создается возможность соблюдения законности при совершении банковских операций и усиление контроля за их проведением. Кроме этого, целесообразно создание региональных муниципальных банков развития, отвечающих за развитие экономики региона. Для кредитования мелких и мельчайших заёмщиков можно использовать частные коммерческие банки, кредитную кооперацию и другие кредитные организации, под действенным контролем государственного банка как мегарегулятора. [5, 7, 10, 11]

По вопросу сущности современных коммерческих банков в экономической литературе отсутствует единство мнений. Профессор О.И. Лаврушин, анализируя многообразие имеющихся точек зрения на содержание понятия «коммерческий банк», выделяет 5 точек зрения: 1) хранилище денег; 2) учреждения, организация; 3) орган экономического управления; 4) агент биржи; 5) кредитное предприятие. [2] По нашему мнению, разная трактовка содержания понятия «коммерческий банк» обусловлена разным пониманием авторами целей и содержания функционирования коммерческого банка. Считаем, что современные коммерческие банки имеют признаки бизнес-предприятия, занимающегося извлечением прибыли на основе простой торговли деньгами (купить дешевле - продать дороже). Эти банки имеют экономические интересы, противоположные интересам заёмщиков, участвуют в обналичивании денежных средств, отмывании преступных доходов, в выводе активов и капитала за рубеж, в банкротстве предприятий – их клиентов на основе использования функции кредита, как долговой ловушки для заёмщика. [10] Следует изменить цели функционирования современных коммерческих российских банков в направлении наиболее полного использования функционального потенциала кредита [7, 9, 11] и внести соответствующие изменения в ФЗ РФ от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [1], согласно которому банк не должен трактоваться как юридическое лицо, имеющее основной целью своей деятельности извлечение прибыли путем осуществления банковских операций. Основной целью коммерческого банка должно являться осуществление финансово-кредитного стимулирования расширенного воспроизводства предприятий реального сектора и экономики страны в целом.

Эффективность воздействия банковской системы на развитие экономики страны во многом зависит от доступности кредита по объему и стоимости для заёмщиков, от действующего механизма кредитования, форм ссудных счетов, контроля за сохранностью активов, кредита и возвратностью заёмных средств. При этом необходимо использовать имеющиеся в этой области отечественный и зарубежный опыт. В настоящее время имеет место недостаточная монетизация российской экономики, недостаточная ресурсная база банков,

высокая стоимость кредита для заёмщика. Для усиления стимулирования развития экономики необходимо резкое увеличение ресурсной базы кредитования за счет денежной эмиссии, возврата из-за рубежа вывезенного капитала (по оценке – 2-3 трлн. долларов США), повышения доступности кредита для заёмщика за счет понижения процентной ставки для предприятий реального сектора экономики до 2-3% годовых, использования разнообразных методов и технологий кредитования.

В советский период сложились следующие методы кредитования предприятий реального сектора экономики: 1) кредитование на срок в запрашиваемой клиентом сумме; 2) кредитование по остатку материальных ценностей и затрат на производство и реализацию продукции; 3) кредитование по обороту товарно-материальных ценностей и затрат; 4) кредитование на совокупную потребность в оборотных средствах.

В первом случае имеет место кредитование заёмщиков при возникновении у них разовой потребности в кредите на определенный срок, который определяет момент погашения задолженности банку. Во втором случае объектом кредита выступают ранее оплаченные заёмщиком за счет его средств запасы товарно-материальных ценностей и затрат на определенную дату с целью высвобождения собственных оборотных средств предприятия, загруженных в формирование вышеназванных запасов. В этом случае кредит носит компенсационный характер, его объем определяется как разница между стоимостной оценкой запасов приобретенных товарно-материальных ценностей, осуществленных затрат и нормативов (или фактическим наличием) собственных оборотных средств предприятия. В третьем случае кредитование по обороту товарно-материальных ценностей и затрат начинается с предоставления платежного кредита путем непосредственной оплаты счетов и заканчивается зачислением поступающей денежной выручки за реализованную продукцию в погашение задолженности на ссудный счет предприятия. В этом случае срок кредитования определяется сроком завершения кругооборота средств предприятия. При кредитовании используются следующие формы ссудных счетов: 1) простой ссудный счет; 2) ссудный счет; 3) специальный ссудный счет; 4) контокоррент (единый активно-пассивный счет). Простой ссудный счет открывался при кредитовании на срок в запрашиваемой клиентом сумме, либо при кредитовании по остатку. Ссудный счет предусматривал выдачу кредита путем оплаты заемщиком расчетных документов с зачислением денежной выручки на расчетный счет, последующим погашением имеющейся задолженности по конкретным срокам. Специальный ссудный счет предусматривал выдачу кредита путем оплаты расчетных документов с этого счета и зачисление всей поступающей выручки в погашение задолженности по этому счету. Использование спецссудного счета позволяло осуществлять контроль за целевым использованием кредита и его возвратностью. Контокоррент открывался предприятиям вместо расчетного и ссудного счета, по дебету счета проводилась оплата всех расчетных документов, в кредит зачислялась вся поступающая выручка. Дебетовое сальдо показывало задолженность банку, а кредитовое – остаток собственных средств

предприятия. В настоящее время используются только простые ссудные счета. В современных условиях целесообразно внедрить использование специальных ссудных счетов, которые позволяют осуществлять действенный повседневный контроль за выдачей и возвратностью кредита.

Рассмотренные направления трансформации банковской системы и механизма кредитования будут способствовать активизации воздействия банковского кредита на обеспечение экономического роста.

Список использованных источников

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 // СПС «Консультант Плюс».
2. Деньги, кредит, банки: Учебник / под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 1998. С. 281-285
3. Меликов Ю.И. Усиление роли банковской системы и кредита в развитии АПК // Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков. Кол. монография. под. ред. Соколинской Н.Э. М.: КНОРУС. 2018. – С. 79-87.
4. Меликов Ю.И. О взаимодействии банковского сектора и финансового рынка в условиях цифровой экономики // Портрет банковского сектора и финансов в XXI веке и образование будущего: сборник научных трудов под. ред. Н.Э. Соколинской. – Москва: КНОРУС, 2018 – С. 31-32.
5. Меликов Ю.И. О выборе вектора развития банковской системы РФ влияющего на экономический рост // Глобальная экономика в XXI веке диалектика и солидарность. Краснодар. 2017. Фин.Университет При Правительстве РФ, НИИ Экономики ЮФО
6. Меликов Ю.И. Развитие функционального потенциала кредита // Наука о деньгах, кредите и банках: эволюция и современность// Сборник научных трудов. Финансовая академия при Правительстве РФ. М. 2009. – С. 82-88.
7. Меликов Ю.И. Новые аспекты в исследовании сущности, функций и роли кредита. // Кредитные отношения в современной экономике: монография / коллектив авторов; под ред. проф. О.И. Лаврушина, проф. Е.В. Травкиной. — М.: КНОРУС, 2020. — С.31-40.
8. Меликов Ю. И. Антикризисный потенциал кредита // TERRA ECONOMICUS. -2009. -Т.7. -№2-2 -С.79-82.
9. Меликов Ю.И. Активизация функционального потенциала кредита// TERRA ECONOMICUS: Экономический вестник Ростовского государственного университета. -Ростов-н/Д, 2011. -Т. 9. -№ 2. -С. 86-89.
10. Меликов Ю.И. Воздействие кредита и денежно-кредитной политики на экономический рост // Финансовый рынок России: поиск новых инструментов и технологий в целях обеспечения экономического роста. Кол. монография под ред. Н.Э. Соколинской – Глава 3. Параграф 3.1., М.:КноРус, 2019. С.136-144.
11. Меликов Ю.И. Роль кредита в развитии предпринимательства. // Раздел 3.9 Модернизация предпринимательских систем регионов России как

фактор экономического роста: тенденции, вызовы, модели и перспективы: монография под ред. Альбекова А.У. и Рубина Ю.Б. РГЭУ (РИНХ). Ростов-на-Дону, 2018. С.232-245.

БАНКИ НА РАСПУТЬЕ: КАПИТАЛИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИЛИ РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС?

Н.Н. Михеева, Н.В. Мордвинцева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В современных условиях низкие темпы экономического роста ограничивают потенциал банков по наращиванию объема активов и чистой прибыли, при этом кредитные организации продолжают сохранять устойчивые позиции по капиталу и ликвидности. Банки наращивают свой капитал различными способами, в частности, за счет диверсификации кредитного портфеля. Однако при взаимодействии финансовых посредников с реальным сектором экономики прослеживаются неоднозначные тенденции в кредитовании физических лиц и отдельных отраслей по регионам и в целом по России.

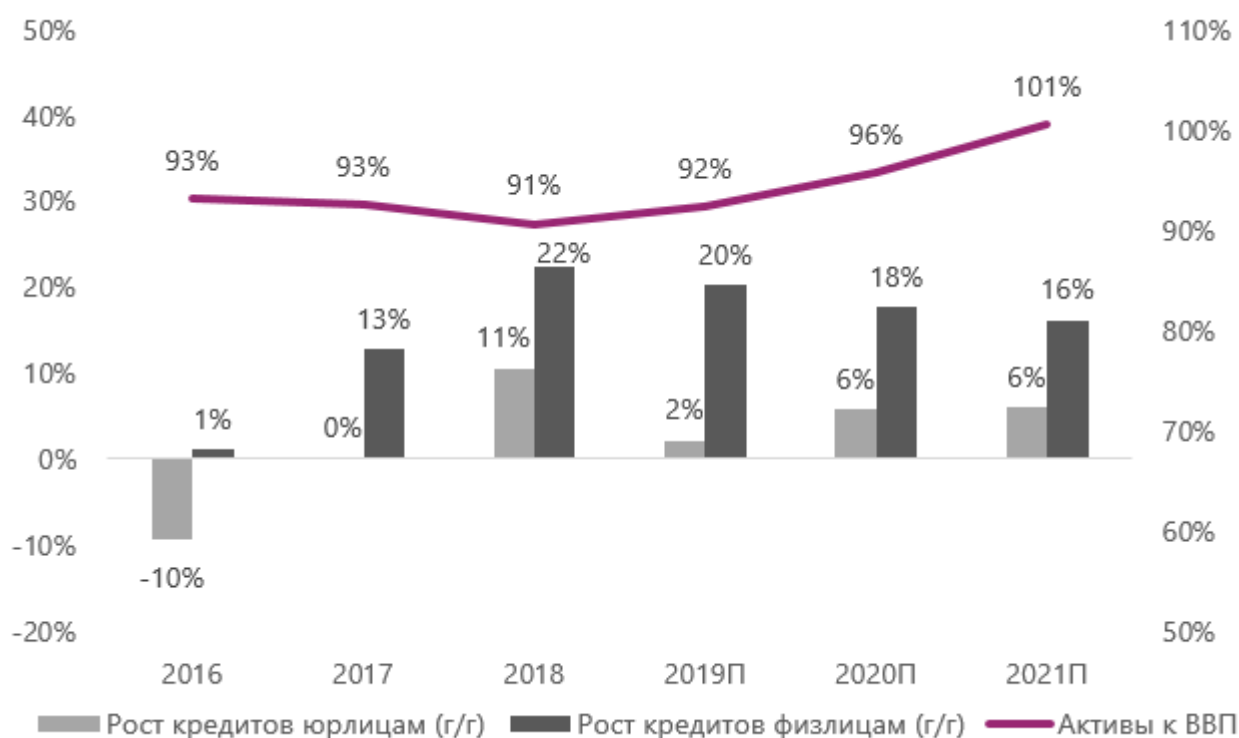


Рисунок 1 – Кредиты российских банков, предоставленные юридическим и физическим лицам [1]

Данные, представленные на рисунке 1, показывают, что рост кредитования населения в России опережает рост кредитования юридических лиц.

Ключевым фактором роста кредитного портфеля является повышенный спрос со стороны физических лиц. Основную долю в структуре розничного кредитования составляют ипотечные кредиты. На наш взгляд, это связано с

низкими процентными ставками и развитием поддерживающих государственных программ.

Росту кредитования юридических лиц препятствуют низкие темпы развития экономики и инвестиций в основной капитал.

Анализируя региональный сегмент банковского рынка, мы видим противоположную тенденцию. Один из крупнейших банков Оренбуржья – Банк Форштадт – делает ставку на физических лиц, о чем красноречиво свидетельствует таблица 1 [2].

Таблица 1 – Структура кредитов клиентам Банка Форштадт по отраслям экономики за 2017-2018 гг., в тыс. руб.

	01.01.2018	Удельный вес, %	01.01.2019	Удельный вес, %
Физические лица	4327567	47,19	3900687	43,41
Добыча полезных ископаемых	1400	0,02	11900	0,13
Обрабатывающие производства	2389791	26,06	2371417	26,39
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	62098	0,68	71388	0,79
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	980148	10,69	1336052	14,87
Строительство	615651	6,71	484925	5,40
Транспорт и связь	19339	0,21	19197	0,21
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	320198	3,49	142966	1,59
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	232908	2,54	185567	2,07
Прочие	220560	2,41	460597	5,13
Итого	9169660	100,00	8984696	100,00

По данным таблицы 1 можно проследить, что структура кредитов клиентам банка в 2018 году изменилась. Так, доля кредитов физическим лицам сократилась с 47,19% до 43,41%. Кредитование юридических лиц, напротив, расширилось. В корпоративном сегменте кредитного портфеля Банка Форштадт наибольшую долю занимают кредиты обрабатывающим производствам – 26,39%, в том числе:

- производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака – 519 284 тыс. руб.;
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий – 409 900 тыс. руб.;
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов -522 888 тыс. руб.;
- производство машин и оборудования – 903 537 тыс. руб.;
- производство транспортных средств и оборудования – 3 000 тыс. руб.

Наименьшая доля кредитов приходится на кредиты добывающим отраслям (0,13%).

По нашему мнению, данная тенденция является результатом развития отраслей производства региона и поддержки со стороны региональных банков. Банки продолжают развивать долгосрочные отношения с существующей базой клиентов, используя широкую продуктовую линейку, цифровизацию банковских услуг, что способствует увеличению доходности, конкурентоспособности и росту капитала банков.

Таким образом, выбор банками направления диверсификации кредитного портфеля в пользу промышленности или розничного кредитования может оказать существенное влияние на рост их капитала, что в свою очередь позволит повысить качество взаимодействия банков с реальным сектором экономики.

Список использованных источников

1 Пивень В., Полухин М., Даллакян А. Стабильность банковской системы сохранится на фоне низких темпов экономического роста. / В. Пивень, М. Полухин, А. Даллакян // Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.acra-ratings.ru/research/1455>

2 АКБ «Форштадт» (АО) [Официальный сайт]. – Режим доступа: <https://forshtadt.ru/>

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ЗВЕНА НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖЕЙ

Д.С. Панина

Оренбургский государственный университет, Оренбург

Структурирование национальной платежной системы подразумевает функционирование относительно самостоятельных и в то же время взаимосвязанных звеньев. Наличие централизованного и децентрализованного (частного) звеньев важно в контексте создания благоприятных условий для развития и взаимодействия всех элементов национальной платежной системы. В рамках данной статьи мы акцентируем внимание на уникальной в своем роде централизованной платформе, создателем и оператором которой является Центральный банк. Ее создание и дальнейшее развитие имеет непрерывный характер, а особенности отдельных этапов определяются целым комплексом факторов.

Так, в течение длительного времени централизованная система на основе передачи платежных сообщений в бумажной форме (авизо) была безальтернативным способом совершения платежей и расчетов (I этап - дорыночный). Необходимость коренных преобразований в централизованной системе платежей назрела в 90-е годы в связи с проведением рыночного реформирования национальной экономики и динамичным развитием второго уровня банковской системы. Осуществлять передачу платежных сообщений в бумажной форме, как это было раньше, стало нерационально в связи с резко возросшим количеством и объемом платежных операций, а также отсутствием реальной, эффективной защиты участников от угрозы реализации операционного риска и риска мошенничества.

Решением этих проблем стало проведение платежных инфраструктурных преобразований посредством внедрения внутрирегиональных электронных систем расчетов (ВЭР), которые объединили несколько банков в пределах одного региона (II этап). Для осуществления межрегиональных переводов в этот же период была создана система межрегиональных электронных расчетов (МЭР). Таким образом, произошло делегирование полномочий по контролю за осуществлением платежей, а вместе с тем и ответственности за эффективность механизма их функционирования. Решение периодически возникающих проблем, связанных с техническими, операционными и даже мошенническими рисками внутри цепочки ВЭР, оказалось более оперативным и результативным. Кроме того, охват участников платежной системы по территориальному признаку позволил усилить эффективность ее работы благодаря «адресности» и возможности учета индивидуальных, специфических особенностей региональных платежных потоков. Эти новшества позволили национальной платежной системе сделать значительный рывок вперед и обеспечить ее качественный рост.

Между тем, и в работе уже усовершенствованной системы платежей отмечалось наличие существенных недостатков. Они, главным образом, были

связаны с наличием различных часовых поясов и необходимостью детального согласования конкретных часов работы отдельных банков. Эти обстоятельства серьезно затрудняли процедуру обслуживания платежей и замедляли их завершение.

Эти факты стали предпосылкой для очередного усовершенствования платежной системы (III этап). В результате его реализации в 2007 году в режиме реального времени заработала система банковских электронных срочных платежей (БЭСП), которая саккумулировала крупные срочные платежи в рублях в режиме реального времени в масштабах всей страны. Помимо чисто платежных функций, система БЭСП, а точнее работа каждого участника в ней, стала служить индикатором состояния банковской системы. Так, если кредитная организация оказывалась частично отключена от БЭСП, то это служило сигналом о наличии проблемы с ликвидностью, полное отключение – о проблемах с информационной безопасностью, о технических проблемах с платежами, о нарушении условия договора о расчетах. Таким образом, отключение участника от БЭСП в большинстве случаев становилось предвестником отзыва лицензии.

Однако, и на этом этапе обнаружились серьезные недостатки в виде невозможности одновременной отправки большого количества документов, а, следовательно, совершения платежей. Кроме того, возможность осуществления в режиме реального времени была реализована только в сегменте крупных и сверхкрупных платежей. Прочие же участники платежного оборота оказались лишены преимуществ расчетов «здесь и сейчас». Необходимость решения этих вопросов стала толчком, стимулом к осуществлению на данном этапе первых практических шагов по внедрению Перспективной платежной системы (ППС) (IV этап – с мая 2018 года).

Серьезным нововведением нового этапа для сегмента крупных и сверхкрупных платежей стал перевод работы ППС на территории всей страны на единый двадцати часовой регламент, что обеспечило условия для бесперебойного проведения платежей и расчетов участников системы вне зависимости от их географического положения и часового пояса.

Изменения коснулись и режима использования платежных сервисов, предоставив участникам принципиально новые возможности. Так для срочных переводов, рейсы стали проводиться каждые 3-5 секунд с предусмотренной возможностью взаимозачета, а для несрочных переводов исполнение расчетного распоряжения, либо взаимозачета – каждые 30 минут. При этом, система позволяет осуществлять отправку большего, чем прежде, числа платежных сообщений. Возможность использования клиринга в обоих сервисах способствует еще большему повышению текущей ликвидности.

Эффективность работы подобной системы в контексте удобства совершения платежей существенно возросла. Однако, увеличилась и вероятность возникновения рисков, прежде всего технических и операционных. С учетом того, что в систему интегрированы все банковские счета, масштаб платежного кризиса, как следствие реализации возможных рисков, может быть существенным, с вовлечением всего банковского сектора. Поэтому, в целях

минимизации подобных рисков или их последствий на данном этапе создан катастрофоустойчивый кластер. Его появление - в рамках стратегии перехода от большого количества центров с низкой производительностью к меньшему их количеству с высокой производительностью [1] - позволило уменьшить расходы на оборудование, поддержку и обслуживание, повысить уровень защиты информации в платежной системе Банка России.

Нововведения, положительно влияющие на эффективность работы ППС, коснулись не только сегмента оптовых платежей, но и розничных. В настоящее время ЦБ РФ реализует планы по вовлечению в единую централизованную систему транзакций граждан. Это стало возможным благодаря запуску Системы быстрых платежей (СБП) с возможностью проведения мгновенных платежей в режиме реального времени по простым идентификаторам (по номеру телефона, адресу электронной почты и т.п.), вне зависимости от того, в каких банках открыты счета отправителя и получателя перевода. Таким образом, преобразование централизованного звена платежной системы на современном этапе ее развития может оказаться самым значимым с точки зрения охвата участников платежного оборота.

Проведенное исследование показало, что необходимость кардинальных изменений в архитектуре централизованной платежной системы в России на каждом из этапов была вызвана объективными причинами. Совершенно очевидно, что на каждом из них главным мотивом преобразований становилась потребность в адекватном уровню развития экономики эффективном механизме платежей.

Создание сильной, эффективной централизованной платежной платформы позволило обеспечить независимость и защищенность всей отечественной финансовой системы, что особенно важно и актуально в условиях действующих западных санкций. Не менее важно дальнейшее развитие Перспективной платежной системы в контексте одобрения в декабре 2014 года проекта создания наднациональной платежной системы государств-членов ЕАЭС и планов практического ее внедрения к 2025-2030 гг. [2].

Таким образом, стабильное функционирование в сочетании с надежностью и эффективностью применяемых технологических решений должно способствовать дальнейшему преобразованию и возрастанию роли Перспективной платежной системы как в национальной платежной системе Российской Федерации, так и за ее пределами.

Список использованных источников

1. Аитов Т.И. Туманная перспектива. Зачем банкам и ЦБ новая платежная система. Режим доступа URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/361375-tumannaya-perspektiva-zachem-bankam-i-cb-novaya-platezhnaya-sistema> (дата обращения: 25.04.2019).

2. Сусликов В.Н., Баланюк Л.Л., Косаренко Н.Н. К вопросу о создании платежной системы ЕАЭС: организационно-правовые аспекты // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. - 2015. - № 2 (37). - С. 143-147.

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В РФ

Н. И. Парусимова, К. А. Николаев

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В настоящее время особую актуальность приобрела проблема поиска точек роста – экономики, т.е. отраслей, которые позволят выйти на необходимые для приумножения ВВП темпы роста. Одной из таких отраслей промышленности может стать – машиностроительный комплекс.

Стабильный рост машиностроительного комплекса обуславливает развитие его кредитования, нацеленного на создание новой стоимости, модернизацию производства. Решение этой задачи в современных российских реалиях требует взаимопонимания и построения долгосрочного сотрудничества банков и субъектов машиностроительного комплекса с целью взаимного развития.

Кредиты, которые предоставляются заемщикам на покупку отечественных товаров длительного пользования и автомобилей производятся машиностроительным комплексом и в какой-то мере способствуют сбыту его продукции. В данной ситуации банкам необходимо найти баланс между кредитованием производителей и потребителей машиностроительного комплекса [1]. С одной стороны, это позволит снизить риски банковского сектора, а с другой, повысит конкурентоспособность отечественного машиностроения за счет перехода от кредитов на текущие нужды к инвестиционным кредитам. В связи с этим следует более детально изучить современное состояние машиностроительного комплекса России в контексте перспективности расширения объектов, сроков и масштабов его кредитования.

Помимо этого важно повысить роль кредитов, нацеленных на развитие машиностроительного комплекса, поскольку машиностроение создает устойчивое функционирование и развитие таких комплексов, как топливно-энергетический, АПК, строительный, химический, транспортный и множество других отраслей экономики. От уровня его развития в значительной мере зависят: валовый внутренний продукт страны, экологическая безопасность промышленного производства и обороноспособность государства. Данный сегмент реального сектора экономики создает мультипликативный эффект и обеспечивает распространение достижений НТП в хозяйственную практику остальных отраслей экономики.

На долю машиностроительного комплекса в развитых странах приходится около 30 %-50 % выпущенной промышленной продукции, а их доля в мировом производстве составляет около 80 %. При этом доля машиностроения в ВВП стран Евросоюза составляет 35-45 %, в США около 10 % [2,3].

По данному показателю Россия значительно уступает развитым странам ЕС и США.

Наглядно долю машиностроения в ВВП России показывает рисунок 1.

Структура ВВП России ,2018 г.



Рисунок 1 – структура ВВП России на 2018 г.,% [4]

Необходимо отметить, что машиностроительный комплекс является частью обрабатывающей промышленности страны. Его доля в структуре обрабатывающей промышленности в 2018 г. составляла 24 %, доля в ВВП страны занимала 3,3 %, что сопоставимо с долей АПК в 3,5 %. Однако, машиностроительный комплекс в 4 раза уступает доли добычи полезных ископаемых, почти в 2 раза строительной отрасли и почти в 5 раза оптовой и розничной торговле.

Для выявления перспективы развития машиностроительного комплекса, сравним его темпы роста с темпами роста ВВП страны, АПК, строительной отрасли и локомотивом российской экономики – топливо энергетическим комплексом.

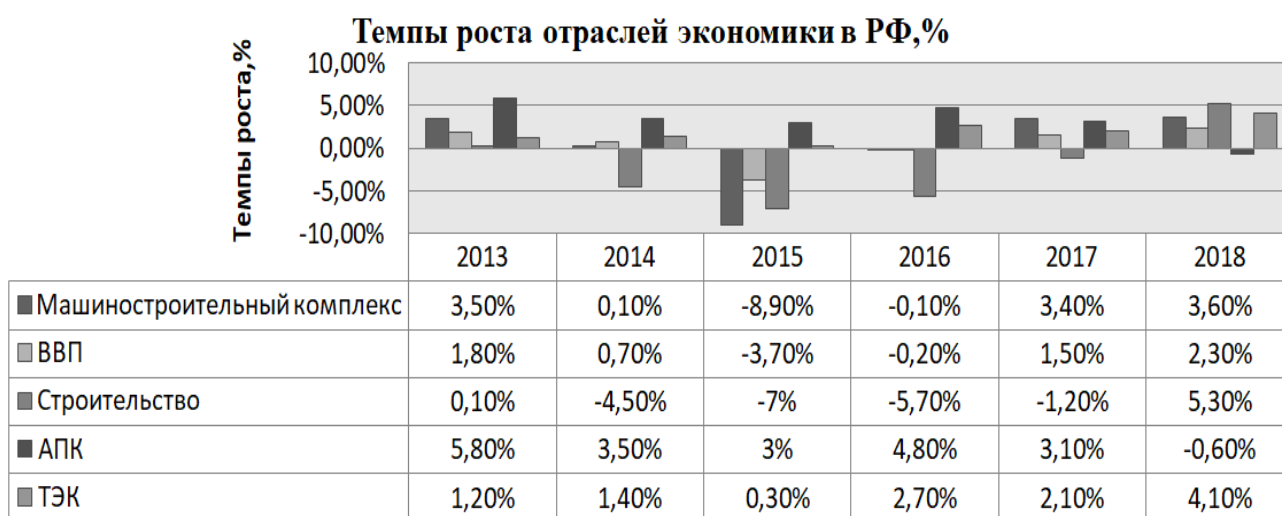


Рисунок 2 – Темпы роста отраслей экономики в 2013-2018 гг.,% [4]

Данные рисунка 2 показывают, что машиностроительный комплекс, в периоды экономической стабилизации опережал темпы роста ВВП, также в 2017-2018 гг. наблюдались более высокие темпы роста машиностроения по сравнению с АПК, строительством и с драйвером российской экономики – ТЭК. Темпы роста машиностроительной отрасли в сравнении с ростом ВВП и крупными отраслями российской экономики характеризуют ее как одну из самых быстрорастущих отраслей реального сектора экономики. Для осуществления этой задачи машиностроительному комплексу необходим достаточный уровень собственного и привлеченного капитала. В современных реалиях среди каналов фондирования важная роль принадлежит банковским кредитам. Кредитуя машиностроительный комплекс, банки должны учитывать его специфику. Это проявляется в том, что данная отрасль неоднородная и включает в себя ряд подотраслей: тяжелое машиностроение, общее машиностроение, среднее машиностроение, точное машиностроение. Каждая из этих подотраслей носит сезонный или несезонный характер производит свою линейку продуктов, которая имеет свои особенности производственного цикла, транспортировки, потребительский спрос и рентабельности производства и т.д. Учет разнообразной специфики отрасли необходима банку для подбора наиболее оптимального варианта кредитования.

С учетом выявленной специфики бизнеса заемщика кредитор может либо использовать целевое и инвестиционное кредитование на приобретение сырья и обновление производственной линии, либо открыть возобновляемую кредитную линию, чтобы кредит опосредовал весь цикл производства продукта. На наш взгляд, для развития производства менее подходящим кредитным продуктом может стать овердрафт, так как он носит платежный и краткосрочный характер, опосредуя сферу платежей. Миссия этого кредитного продукта удовлетворять спрос при краткосрочном дефиците ликвидности заемщика.

Заключая кредитный договор с заемщиком с сезонным характером производства, кредитору необходимо будет приурочить график платежей по кредиту к моменту высвобождения стоимости из оборота заемщика в денежной форме. В этом случае объективно после реализации продукции заемщик сможет вернуть кредитору, как сумму основного долга, так и процентов по нему.

Бизнес заемщика с массовым и серийным производством нуждаются в постоянном обновлении сложного технологичного оборудования. Этим заемщикам кредиторы при наличии доверительных отношений могут открывать кредитную линию для поддержки всего цикла производства продукции, начиная с момента авансирования средств в производство и до момента высвобождения стоимости в денежной форме. В данном случае краткосрочные объекты кредитования могут плавно трансформироваться в среднесрочные и долгосрочные кредиты.

Таким образом, создавая механизм кредитования машиностроения кредитору необходимо учитывать производственный цикл заемщика, специфику производимой продукции, особенности межотраслевого

взаимодействия машиностроителя и на основе выявленных особенностей рассчитывать риски и границы кредитования. Для этого кредитору необходим квалифицированный персонал, знающий и учитывающий специфику отрасли при выборе модели кредитных отношений с заемщиком машиностроительного комплекса.

Одним из основных факторов, который определяет развитие кредитования реального сектора экономики – это взаимное доверие. Банки должны предоставлять своим заемщикам достоверную информацию об их деятельности и обеспечивать прозрачность банковского бизнеса. В свою очередь машиностроителю необходимо предоставлять достоверные показатели своей хозяйственной деятельности и адекватное технико-экономическое обоснование своего проекта. Это позволит банку подобрать наиболее оптимальный способ кредитования клиента. Нарушение данных условий может привести к возникновению проблем в сотрудничестве, в том числе, возникновению просроченных задолженностей неплатежеспособных клиентов.

Можно сказать, что прозрачность, клиентоориентированность, добросовестность и грамотное обоснование кредитной сделки позволит создать платформу для совершенствования механизма кредитования реального сектора экономики и позволит уменьшить количество проблемных кредитов, что в свою очередь повысит доверие между кредитором и заемщиком.[5]

Для решения данных проблем сформулируем пути решения, которые дадут толчок развитию кредитования реального сектора экономики. Среди направлений развития можно выделить:

- формирование доверительной среды между кредитором и заемщиком. Банку необходимо адекватно оценивать заемщика ориентироваться на его потребности и совместно выявлять возможные риски. Для качественного управления кредитным процессом на местах требуются новые технологии и сотрудники с широкими знаниями специфики отрасли.

- создание кредитных бюро и развитие рейтинговых агентств, которые позволят обеспечить информационное обеспечение и снизить возможную асимметрию информации [5] ;

- важным элементом кредитного процесса является прямой мониторинг заемщиков, наиболее оптимальный путь это регулярные выездные проверки заемщиков-машиностроителей. Регулярные выборочные проверки оказывают моральное воздействие на заемщиков и дают возможность банку оценить реальную вероятность дефолта на местах;

- создание банков отраслевого кредита, которые будут в разы эффективнее в организации процесса кредитования машиностроительных предприятий, понимая специфику их бизнеса и оценивая возможные риски. Это позволит построить возобновляемые, долгосрочные отношения между кредитором и заемщиком способствующие развитию их бизнеса.

Считаем, что реанимация отраслевого кредитования обеспечит рост экономики страны, конкурентоспособности отечественной продукции, развитие

наукоемких и инновационных производств, а долгосрочное сотрудничество между машиностроительным комплексом и банками позволит данной отрасли стать в будущем лакмусовым бумажкой российской экономики.

Список использованных источников

1 Березинская, О. Кредитование машиностроительного комплекса: информация к размышлению / О. Березинская // Центр развития: аналитическая лаборатория Введи .- 2005. - №1.

2 Мельников, А. Е. Опыт сравнительного анализа развития машиностроения США и России / А. Е. Мельников // Вопросы территориального развития.- 2016.- №3- С. 1-9.

3 Щербанин, Ю. А.Мировая экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика» / Ю. А. Щербанин // 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА.-2017. - 519 с. - ISBN 978-5-238-02262-8.

4 Издание Социально-экономическое положение России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru (дата обращения .17.2019)

5 Кредит и российские банки в условиях сохраняющейся неопределенности : монография / под ред. доктора эконом. наук, проф. Н. И. Парусимовой; Оренбургский гос. университет – Оренбург: ОГУ, 2019.-130 с. ISBN 978-5-4417-0774-9

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ

Т.А. Петрякова

Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

В современных условиях развития экономики наиболее важной проблемой для всех банков является проблема формирования ресурсов.

На сегодняшний день, основной формой создания ресурсной базы банков, которые могут быть направлены на развитие отраслей экономики или решение текущих нужд клиентов остаются банковские вклады. Именно их объем, состав, ценность определяют современное состояние российского рынка сбережений. Кроме того выделение в ФЗ-395-1 «О банках и банковской деятельности» отдельной главы «Сберегательное дело», говорит о том, что именно сбережениям уделяется сейчас особое внимание и система страхования вкладов играет главную роль в формировании ресурсов банков. Все это и определило актуальность данного исследования.

Значение сберегательных вкладов для банка, всей кредитной системы определяется, прежде всего, возможностью их использования в качестве ресурсов для кредитования. Благодаря привлечению денежных средств населения на длительный срок сберегательные вклады выступают также в качестве важного фактора сокращения эмиссии денежных знаков, а тем самым и общего финансового оздоровления экономики.

Система страхования согласно закону представляет собой специальный механизм, который служит для защиты вкладов физических лиц государством, в случае банкротства кредитных учреждений, которые, впоследствии, не смогут выполнять свои обязательства перед клиентами.

Становление и развитие страхования вкладов происходило поэтапно [1]. 30 апреля 1991 года можно назвать датой первой попытки введения института страхования вкладов, именно в этот день вступили в силу Указания ЦБ РСФСР «О порядке формирования фонда обязательных резервов, фонда компенсации коммерческим банкам разниц в процентных ставках, фонда страхования коммерческих банков от банкротств, фонда страхования депозитов в коммерческих банках». В дальнейшем был принят Указ Президента России от 28 марта 1993 года №409 «О защите сбережений граждан Российской Федерации», который и предопределил развитие института страхования вкладов. Основной целью указа было создание федерального фонда страхования активов банковских учреждений, привлекающих вклады физических лиц. По этому указу средства, собранные в 1992-1993 годах Банком России, необходимо было направить в федеральный фонд страхования депозитов коммерческих банков.

В январе 1994 года формирование данных фондов прекратилось, а все средства были переведены на счета банков на основании их письменных заявлений. Причиной этого считали эксперты, явилось нарушением действовавшего законодательства. В 1994 году был предложен законопроект «О гарантировании вкладов граждан в банках», так как на тот момент

правительство осознало, что есть необходимость отдельно страховать средства мелких вкладчиков. Основной целью законопроекта было создание некоммерческой организации, которая гарантировала бы каждому вкладчику выплату возмещения по вкладам. Однако данный законопроект не был принят Советом Федерации.

И только в 1998 году была создано «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» (АРКО) в целях преодоления последствий кризиса. Под управлением данного агентства находились проблемные банки, а также на него возлагалась выплата возмещений вкладчикам данных банков.

Изменение концепции ССВ повлияло на весь банковский сектор, это в итоге привело к принятию закона о страховании вкладов и созданию государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов».

В настоящее время Система обязательного страхования вкладов (ССВ) – специальная государственная программа, реализуемая в соответствии с Федеральным законом от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации».

Основными целями ССВ являются [2]:

- защита прав и законных интересов вкладчиков банков Российской Федерации;
- укрепление доверия к банковской системе Российской Федерации и стимулирование привлечения денежных средств в банковскую систему Российской Федерации.

Страхованию подлежат денежные средства вкладчиков, заключивших с банком договор банковского вклада или договор банковского счета, в том числе вклады, удостоверенные сберегательными сертификатами.

В соответствии с федеральным законом к вкладчикам отнесены:

- физические лица – граждане Российской Федерации, иностранный гражданин, лицо без гражданства;
- физические лица – индивидуальные предприниматели (ИП);
- юридические лица, отнесенные в соответствии с законодательством Российской Федерации к малым предприятиям, сведения о которых содержатся в ведущемся ФНС России едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП).

Не подлежат страхованию денежные средства:

- размещенные на банковских счетах (во вкладах) адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие банковские счета (вклады) открыты в связи с профессиональной деятельностью;
- размещенные в банковские вклады, внесение которых удостоверено депозитными сертификатами;
- переданные банкам в доверительное управление;
- размещенные во вклады в находящихся за пределами территории Российской Федерации филиалах банков Российской Федерации;
- являющиеся электронными денежными средствами;

- размещенные на номинальных счетах, за исключением отдельных номинальных счетов, которые открываются опекунами или попечителями в пользу подопечных;

- размещенные на залоговых счетах;

- размещенные в субординированные депозиты;

- размещенные юридическими лицами или в их пользу, за исключением денежных средств, размещенных малыми предприятиями или в их пользу.

На сегодняшний день, участие в ССВ обязательно для всех банков, имеющих право на работу с вкладами физических лиц. По состоянию на апрель 2019 года в ССВ находятся вкладчики 749 банков - участников системы страхования вкладов, в том числе [3]:

– действующих банков, имеющих лицензию на работу с физическими лицами – 388;

– действующих кредитных организаций, ранее принимавших вклады, но утративших право на привлечение денежных средств физических лиц – 6;

– банков, находящихся в процессе ликвидации – 355.

Согласно ФЗ № 177, система страхования вкладов работает на определенных принципах [4]:

– банки обязаны участвовать в системе страхования вкладов;

– снижаются риски при приеме средств клиентов во вклады;

– обеспечивается прозрачность работы системы страхования вкладов;

– формирование страховых фондов носит накопительный характер.

Основными участниками системы страхования вкладов являются: Банк России, Агентство по страхованию вкладов, кредитные организации, вкладчики.

На рисунке 1 представлены данные анализа о денежных средствах, привлеченными банками в 2016-2018 годы [5].

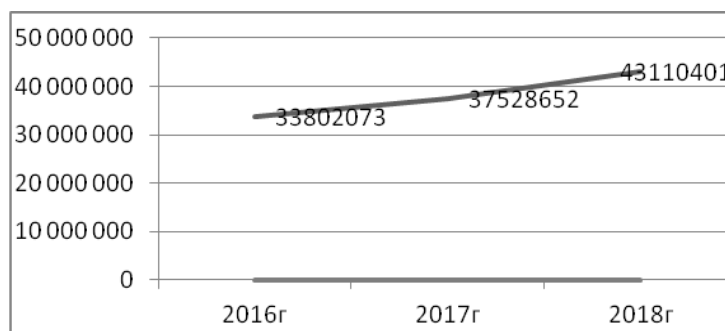


Рисунок 1 – Средства физических и юридических лиц, привлеченные банками в 2016-2018 гг. в млрд. р.

Для наиболее полного представления роста депозитов необходимо сравнить ключевые процентные ставки, которые зависят от уровня инфляции (рисунок 2) [5].



Рисунок 2 – Анализ инфляции и ставки рефинансирования банков в 2016-2018 гг., %

Согласно данным рисунка 2, наиболее сильный инфляционный скачок был в 2016 году, но уже в 2017 году инфляция вдвое уменьшилась. В 2018 году вновь начался рост инфляции. Кроме того, в 2016 году ключевая ставка составила 9,75%, а к 2018 году снизилась до 7,75%.

Рост ставки рефинансирования привел к росту сумм депозитов как физических, так и юридических лиц. Такой рост депозитов демонстрирует положительную тенденцию развития рынка депозитов, несмотря на ослабление рубля, снижение ставок по вкладам и отзыва лицензий у несостоятельных банков.

Также необходимо рассмотреть динамику привлечения средств физических и юридических лиц за 2016-2018 годы [6].

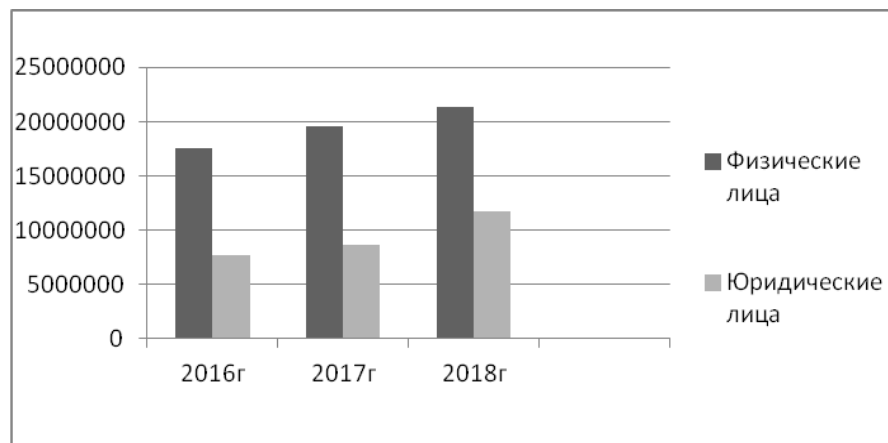


Рисунок 3 – Анализ средств физических и юридических лиц, привлеченные банками в 2016-2018 гг., млрд. р.

Анализ рисунка 3, показал, что рост депозитов физических лиц происходил быстрее, чем депозитов юридических лиц. Это связано с тем, что была произведена валютная переоценка депозитов, несмотря на это, большая часть средств юридических лиц находится на расчетных счетах и т.к. для осуществления текущей деятельности им необходимо больше средств.

Банкротство банков также повлияло на доверие вкладчиков, что снизило интерес к данному продукту.

Таким образом, система страхования вкладов привела к росту сумм депозитов физических лиц.

Стоит отметить, что депозиты среди привлеченных средств банка являются важным источником ресурсов. Однако такому источнику формирования банковских ресурсов как депозиты присущи некоторые недостатки. Речь идет прежде всего о значительных материальных и денежных затратах банка при привлечении средств во вклады, ограниченности свободных денежных средств в рамках отдельного региона. И, тем не менее, конкурентная борьба между банками на рынке кредитных ресурсов заставляет их принимать меры по развитию услуг, способствующих привлечению депозитов.

Подводя итог вышеизложенному, необходимо сказать, что сегодня страхование депозитов однозначно необходимо, так как это дает определенную гарантию вкладчикам за сохранность их денежных средств и возмещение при утрате денежных средств банков. Кроме того, наличие у банков денежных средств дает им возможность предоставить эти денежные средства организациям осуществляющих деятельность в различных сферах экономики, с целью повышения ее эффективности и вывести экономику России на потенциально новый уровень.

Список использованных источников

1 Земцов, А. А. Система страхования вкладов в России: становление и развитие/ А. А. Земцов, В. Ю. Цибульникова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. - 2017. - №37. - С. 131-152.

2 Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://base.garant.ru/> (дата обращения 05.05.2019).

3 Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asv.org.ru/> (дата обращения 05.05.2019).

4 Меркулова, Н. С. Ресурсная база отечественных коммерческих банков: современное состояние и пути оптимизации / Н. С Меркулова // Фундаментальные исследования.-2018. - № 7. - С. 126-130.

5 Горбатова, Е. О. Анализ привлеченных средств коммерческого банка. / Е. О Горбатова // Новая наука: От идеи к результату. - 2018. - № 11-1. - С. 38-42.

6 Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/print/> // URL: (дата обращения 05.05.2019).

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Е.М. Попова

**Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург**

Институт финансового посредничества в рыночной экономике прочно занимает позиции необходимого механизма эффективного развития экономической системы. Общепринято делить модели перераспределения капитала от субъектов-сберегателей к субъектам–потребителям на два типа: рыночную, основанную на прямом способе перераспределения финансовых ресурсов и кредитно-банковскую, предполагающую опосредованное, косвенное перераспределение через финансовые организации, являющиеся финансовыми посредниками. На протяжении всего периода развития хозяйственных систем, под воздействием объективных и субъективных факторов, постоянно происходят существенные изменения в различных сферах экономики. Не исключением является и механизм финансового посредничества.

На смену традиционным способам привлечения ресурсов путем банковского кредитования или в порядке заимствования через выпуск ценных бумаг, появляются новые формы коллективного финансирования, основанные на интернет-технологиях. А деятельность банков и других финансовых посредников, под воздействием цифровизации экономических процессов и таких тенденций в развитии финансового рынка как конвергенция финансовых услуг, также претерпевают существенные изменения.

Конвергенция финансовых услуг как основная современная тенденция развития финансовой индустрии проявляется в объединении усилий инвестиционных компаний и коммерческих банков по созданию финансовых конгломератов. Посредством объединения происходит оптимизация бизнес процессов, диверсификация источников ликвидности и доходов, наращивается капитализация бизнеса, осваиваются новые сегменты рынка и т.п [1].

Необходимо отметить, что процесс цифровизации повсеместно охватывает и финансовую сферу, на её базе возникает ряд технологий, способных значительно изменить традиционную посредническую деятельность банков и других инвестиционно-финансовых посредников в сфере финансирования и инвестирования. К числу таких прорывных технологий можно отнести технологию блокчейн.

Блокчейн является технологией, представляющей собой цифровой журнал учета записей транзакций, которая обеспечивает хранение и обработку данных в блочной цепи. Записи этого журнала не централизованы, они распределены среди всех участников сети на их компьютерах, при этом на них возложена функция верификации и внесения новых записей в журнал.

Применение технологии блочной цепи дает представителям финансового сектора ряд новых возможностей и способно изменить в обозримом будущем не только банковский бизнес, но и финансовую систему в целом [2]. По

расчетам аналитиков испанского банка Santander, существует возможность использования блокчейна более чем в двадцати внутрибанковских рабочих процессах, а его использование в них принесет общую экономию затрат порядка 15-20 млрд. дол [3].

С применением блокчейна значительно модернизируется процесс инвестиционного банкинга поскольку участникам торговых сделок с ценными бумагами не нужно будет обращаться к специальным институтам инфраструктуры фондового рынка, которые сейчас сопровождают заключение и исполнение сделок с ценными бумагами. Использование данной технологии позволит в будущем участникам торговли проводить самостоятельно обмен любыми активами. В условиях цифровизации коммерческие банки будут вынуждены переориентировать свою деятельность на рынке ценных бумаг с фондового посредничества на спектр консультационных услуг, услуг по аналитической поддержке и оценке инвестиционных рисков, а техническая работа по организации, заключению и исполнению сделок с ценными бумагами будет выполняться без сторонней помощи.

В настоящее время блокчейн рассматривается как плацдарм для организации эффективной системы привлечения финансовых ресурсов в банковский и реальный сектор, в реализацию социальных, экологических, творческих проектов. В последние годы в передовых странах мира активное развитие получил такой механизм взаимодействия инвесторов и инициаторов проектов, как краудфандинг.

Краудфандинг - это способ привлечения финансовых ресурсов посредством специальных интернет-площадок. Краудфандинг условно принято делить на три вида: краудлендинг, краудинвестинг и краудфандинг с нефинансовым вознаграждением. С 2012 по 2016 годы рынок краудфандинга в мире показывал более чем двукратный ежегодный рост и, к концу 2016 года составил более 50 млрд. долл. США [4].

Сам по себе краудфандинг, являясь составной частью краудсорсинга (от англ. «crowd» - толпа и «sourcing» - привлечение, использование ресурсов), представляет собой модель сотрудничества широкого круга физических лиц, при котором осуществляется добровольная финансовая поддержка какого-либо проекта или предприятия.

На сегодняшний день принято выделять несколько направлений в рамках данного способа привлечения средств, одним из которых является краудинвестинг. В свою очередь краудинвестинг подразделяется на лендинг (p2p-кредитование), краудинвестинг на ценных бумагах, модель роялти (разделение прибыли) и его гибридные формы.

Краудинвестинг выступает модификацией коллективного инвестирования в сети интернет и предполагает участие микроинвесторов. При этом данный метод финансирования в сравнении с другими способами привлечения капитала обладает рядом преимуществ, к числу которых можно отнести:

- скорость и простота привлечения средств;
- аккумуляция средств мелких инвесторов и направление их на финансирование значимых для экономики проектов;

- расширение возможностей для микроинвесторов в сфере инвестирования за счет низкого порога вхождения;
- повышение транспарентности отношений в области инвестирования и др.

Все эти достоинства и обуславливают рост интереса к краудинвестингу, как со стороны владельцев капитала, так и со стороны инициаторов проектов. На конец 2017 года под различные проекты при помощи данной технологии в РФ было привлечено порядка 1 млрд. рублей [4]. Если посмотреть на структуру мирового рынка краудинвестинга, то можно заметить, что в основном пользуется популярностью краудлending (рисунок 1).



Рисунок 1 – Объем рынка краудфандинга в 2015 году по направлениям, млрд. долл. США

Большим потенциалом для роста обладает краудинвестинг на ценных бумагах, основанный на возможностях технологии блочной цепи, которая сейчас интенсивно внедряется.

В настоящее время в данной сфере финансового посредничества появляются крупные банки, которые либо уже запустили свои крауфайдинговые платформы («Альфа-банк» и «Модуль-банк»), либо только готовятся к этому (Сбербанк, ВТБ). Подключение к данному процессу крупных банков, совершенствование законодательства, развитие инфраструктуры, популяризация форм коллективного финансирования должны побудить развитие данного рынка. По оценкам аналитиков к 2020 году объем рынка должен достичь 25 млрд рублей [4].

Новым формам привлечения капитала и инвестирования активное внимание в Российской Федерации уделяется на законодательно-правовом уровне. Так, был разработан и принят Федеральный закон №259-ФЗ от 2 августа 2019 года «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные

законодательные акты Российской Федерации"[5], который вступает в силу 1 января 2020.

В этом законе подробно прописаны принципы и основные правила инновационных форм инвестирования, отражены специфика деятельности по организации привлечения инвестиций; требования к инвестиционной платформе, к лицам привлекающим инвестиции и к инвесторам; определяются утилитарные цифровые права и разъясняется как их оформлять в форме цифровых свидетельств; устанавливаются правила инвестирования с использованием инвестиционной платформы, способы инвестирования, ограничения и запреты и т.д. На основании данного закона вносятся большие изменения в ФЗ «О рынке ценных бумаг», что связано с появлением нового вида ценных бумаг в цифровом виде – «цифровое свидетельство», которая подтверждает утилитарные цифровые права и имеет специфику выпуска и обращения.

Таким образом, механизм инвестиционно-финансового посредничества постоянно развивается, появляются новые способы перераспределения капитала, основанные на цифровых технологиях, а это в свою очередь требует дальнейших исследований как в области теории, так и практики.

Список использованных источников

1 Миркин, Я. М. Роль коммерческих банков на финансовом рынке (аналитическое исследование) / Я. М. Миркин, Т. В. Жукова // Вестник Финансовой академии. – 2010. – № 6 (60). – С. 22-27.

2 Попова, Е. М. Блокчейн как драйвер изменений в банковском секторе / Е. М. Попова, Н. В. Попов // Банковские услуги. – 2016. – № 12 – С. 9-14.

3 Астанин, Э. Скованные одной цепью / Э. Астанин // Депозитариум. – 2016. - №4 (144). – С. 16-20.

4 Портал BOOMIN [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://boomin.ru>

5 Федеральный закон №259-ФЗ от 2 августа 2019 года «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ

И.А. Резник, В.А. Черненко

**Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург**

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Одной из наиболее важных проблем ускоренного развития экономики России является организация конструктивного взаимодействия реального и банковского секторов экономики, способствующая росту производственного сектора с помощью инвестиционных потоков. Основой взаимодействия является инвестирование в различные отрасли и их кредитование. Выполнение российскими банками своих функций можно оценить на основе объема кредитов, направленных в предприятия реального сектора экономики, с общим объемом выданных кредитов.

В настоящее время объем кредитов, предоставляемые кредитными организациями реальному сектору экономики имеет незначительную положительную тенденцию к увеличению. Так, кредиты, предоставленные банками нефинансовому сектору с 2016 по 2018 гг., увеличились на 3237 млрд. руб., что составило на 01.01.2019 год 33 371,8 млрд. руб. В целом за последние три года объем кредитов, предоставленных банками нефинансовому сектору экономики, включая физических лиц, увеличился на 7 334,6 млрд. руб. Стоит отметить, что основной вклад в рост этого показателя внесло кредитование физических лиц. Удельный вес кредитов, предоставленных реальному сектору экономики, имеет тенденцию к сокращению с 73,3% на 1 января 2017 г. до 69,1% на начало 2019 г., когда как удельный вес кредитов, предоставленных физическим лицам, растет с 26,7 % на начало 2017 г. до 31 % на январь 2019 г., как показано в таблице 1.

Таблица 1- Структура и динамика кредитных вложений банков за 2016-2018 гг.[1]

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Активы банков, всего, млрд. руб.	80 063,3	85 191,8	94 083,7
Кредиты, предоставленные банками нефинансовому сектору, млрд. руб.	40 938,6	42 366,2	48 273,2
- в % к активам	51,1	49,7	51,3
Кредиты, предоставленные юр. лицам, млрд. руб.	30 134,7	30 192,5	33 371,8
- в % к активам	37,6	35,4	35,5
- в % к кредитам предоставленным	73,3	71,3	69,1
Кредиты, предоставленные физ. лицам, млрд. руб.	10 803,9	12 173,7	14 901,4
- в % к активам	13,5	14,3	15,8
- в % к кредитам предоставленным	26,7	28,7	31

Причинами такого взаимодействия при кредитовании предприятий реального сектора экономики, являются особенности производственно-коммерческого цикла хозяйствующих субъектов отраслей, их рентабельность, оборачиваемость активов, отраслевые диспропорции, рискованный характер производства и сезонное функционирование отдельных отраслей, износ основных фондов, диспропорции в территориальном распределении банков, монополизация рынка банками с государственным участием. Потребности в кредитных ресурсах у многих отраслей материального и нематериального производства намного превышают объемы средств, предоставляемых кредитными организациями. Кредиты сроком от 3-12 месяцев в основном направляются на пополнение оборотных средств предприятий. Предоставление крупных кредитов кредитными организациями может повлечь за собой невыполнение нормативов ЦБ; высокие кредитные риски при кредитовании реального сектора экономики и отсутствие рациональных механизмов распределения кредитного риска по кредитам, затраты на реализацию залога.

Проанализируем отраслевую структуру кредитов, предоставленных реальному сектору экономики на 01.01.2019 г.



Рисунок 1 - Отраслевая структура кредитов, предоставленных реальному сектору экономики на 01.01.2019 г. [2]

Наибольшую долю в структуре кредитов, предоставленных реальному сектору экономики на 1 января 2019 года, занимает отрасль оптовой и розничной торговли, составившая 33,3 % от общего объема предоставленных кредитов. На втором месте находится отрасль обрабатывающей промышленности, которая занимает 22 % на 1 января 2019 года в структуре кредитов. Стоит отметить, что наименьшее внимание за последние два года отводится таким отраслям, как сельское хозяйство, строительство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, а также добыча полезных ископаемых, что соответственно составило 4 %, 4,2 %, 3,3 % и 2,6 % соответственно на 1 января 2019 года.

Структура кредитования по секторам показывает экспортно-сырьевую направленность кредитного портфеля банков, способствующая консервации сложившейся институциональной структуры экономики, а не ее прогрессивному изменению в пользу развития других отраслей.

В свою очередь реальный сектор экономики испытывает трудности в получении кредитов из-за:

- недостатка собственных средств и ликвидных активов, принимаемых в качестве залога по кредиту;
- несоответствия рентабельности предприятий процентным ставкам по кредитам;
- недостоверной отчетности, искажающей финансовую информацию о предприятиях;
- малые сроки кредитования; лимиты кредитования на одного заемщика;
- дисбаланса между ставкой по кредиту и рентабельностью предприятия.

Альтернативным инструментом поддержания деятельности предприятий можно отметить лизинг. Рассмотрим Топ-20 лизинговых компаний по количеству заключенных сделок в 2018 году в таблице 2.

Таблица 2 - Топ-20 лизинговых компаний в 2018 году [3]

№	Наименование ЛК	Количество новых заключенных договоров, шт.		Темпы прироста, 2018 г., %
		2017 г.	2018 г.	
1	2	3	4	5
1	«ЛК «Европлан»	30 366	33 479	10,3
2	«ВТБ Лизинг»	29 109	29 243	0,5
3	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	12 689	17 166	35,3
4	«РЕСО-Лизинг»	11 520	17 037	47,9
5	«Мэйджор Лизинг»	7 471	16 628	122,6
6	«Балтийский лизинг» (ГК)	13 748	16 196	17,8
7	«ВЭБ-лизинг»	16 371	15 140	- 7,5
8	«Альфа Лизинг» (ГК)	5 329	10 859	103,8
9	«CARCADE Лизинг»	6 159	8 367	35,8
10	«Элемент Лизинг»	8 321	8 322	-
11	«КОНТРОЛ лизинг»	6 392	7 145	11,8
12	«Сименс Финанс»	4 568	5 013	9,7
13	«СТОУН-XXI» (ГК)	3 607	4 426	22,7
14	«ЮниКредит Лизинг»	3 355	3 657	9,0
15	«Ураллизинг» (ГК)	3 201	3 541	10,6
16	«Росагролизинг»	н/д	2 794	-
17	«Эксперт-Лизинг»	1 535	2 254	46,8
18	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	1 964	2 211	12,6
19	«Интерлизинг» (ГК)	1 749	2 154	23,2
20	Национальная лизинговая компания (ГК)	480	1 946	305,4

Проанализировав данные таблицы 3, заметно, что наибольший рост среди лизинговых компаний за 2018 год имеют Национальная лизинговая компания, «Интерлизинг», «Эксперт лизинг», «Мэйджор Лизинг» и

«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», что объясняется развитием данного инструмента, особенно для развития реального сектора экономики.

Формами сотрудничества лизинговых фирм и кредитных организаций могут быть, когда:

- кредитные организации поставляют кредитные ресурсы для лизинговых компаний;
- кредитные организации сами выступают как лизингодатели и финансируют сделки;
- банк может быть учредителем лизинговой компании;
- банк является гарантом лизинговой сделки;
- банк может приобретать контрольный пакет акций лизинговой компании;
- кредитные организации привлекают своих клиентов для приобретения услуг лизинговой компании.

В современных условиях развития российской экономики следует отметить, что реальный сектор экономики нуждается в постоянной поддержки и помощи со стороны государственных органов регулирования в решении многочисленных проблем взаимоотношений «банк-предприятие». Компаниям нефинансового сектора следует обращать внимание на непопулярные, но эффективные средства поддержки их деятельности, такие как, например, лизинг.

Интеграция бизнеса финансовых посредников, разнообразие их продуктов, а также технических и технологических возможностей их обеспечения будет способствовать высококачественному обслуживанию клиентов, ускорению обмена информационными и денежными потоками, концентрации ресурсов, расширению клиентской базы, а, следовательно, развитию финансового посредничества.

Список использованных источников

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации статистические показатели 2019 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.cbr.ru> - 20.09.2019.
2. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.cbr.ru> - 20.09.2019.
3. Expert Аналитика: объем и динамика рынка [Электронный источник].- Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches>- 20.09.2019.

ОБНОВЛЕННЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

О.И. Ситник, А.Б. Плужник

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В деятельности финансовых посредников процедура аудита выступает как одна из основных форм контроля за финансовой отчетностью. Поэтому все изменения, которые, так или иначе затрагивают данную отрасль, требуют пристального внимания.

С 2018 года аудиторские проверки финансовых посредников проводятся с помощью международных стандартов аудита (далее – МСА). Поэтому своевременное обновление нормативной базы выступает драйвером быстрой гармонизации отечественных стандартов с МСА и безболезненной адаптации к ним.

Данные стандарты активно применяются в работе финансовых посредников, таких как банки и страховые организации. МСА представляют собой основной свод правил, которые призваны обеспечить единый подход к проведению аудита финансовых посредников и качественной оценке их деятельности. Рассмотрение обновленных МСА является необходимым условием к пониманию общепризнанных в мировой практике методов и процедур проверки деятельности банков и страховых организаций [1]. Нововведения при аудиторских проверках финансовых посредников представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Новшества в аудиторской деятельности [2, 3, 4]

Документ	Статус
Законопроект от 27.09.2017 г. № 273179-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ (в части наделения Банка России полномочиями в сфере аудиторской деятельности)»	На рассмотрении во втором чтении
Приказ Минфина России от 09.01.2019 г. № 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ и о признании утратившими силу некоторых приказов министерства финансов РФ». Обновленный список МСА в количестве 48 шт., некоторые носят характер «пересмотренный»	Введен, действует
Приказ Минфина России от 14.11.2018 г. № 232н (пока действует приказ об экзамене от 19.03.2013 г. № 32н, в который вносилось множество изменений)	Принят, но не действует

В частности Законопроект от 27.09.2017 г. № 273179-7 наделяет Банк России полномочиями в сфере аудита, в т.ч. финансовых посредников. Надзор со стороны Центрального Банка, как показывает практика, является достаточно эффективным, что в свою очередь, способствует более надежному управлению в банках и страховых организациях, прозрачности их бизнес-процессов, формированию адекватных ресурсов и ответственности за выполнение собственных обязательств [5].

Принятие обновленных МСА согласно Приказу Минфина России от 09.01.2019 г. № 2н, внесло существенные коррективы в работу не только аудиторов, но и аудируемых лиц - банков, страховых организаций, обществ взаимного страхования, которые являются участниками обязательного аудита в силу законодательства [6]. Одновременно, с принятием данного Приказа, утратили силу Приказы Минфина РФ № 192н и № 207н. Теперь все МСА объединены в одном документе [2].

Наиболее значимые изменения претерпели 11 МСА, ещё 9 подверглись пересмотру. В целом изменения коснулись уточнения ряда терминов, понятий, а также дополнений в соответствующих разделах стандартов. Так, например, в МСА 200 «Основные цели независимого аудитора и проведения аудита в соответствии с МСА», пересмотрены понятия «финансовая отчетность», «руководство», дополнен раздел «Определения».

Помимо уточнения понятий МСА произошло дополнение примерами обязанностей, методов, ссылок, что сделало стандарты более содержательными в рамках выполнения задач по аудиту банков и страховых компаний. Однако одна из проблем при внедрении МСА в российскую финансовую практику – это большой объем стандартов, что усложняет процесс адаптации МСА на рынке финансовых услуг.

В МСА 240 «Обязанности аудитора в отношении недобросовестных действий при проведении аудита финансовой отчетности» раздел «Характеристика недобросовестных действий» представлены вариантами, с помощью которых руководство банков и страховщиков в принципе сможет обходить контроль:

- необоснованное изменение допущений и суждений, применяемые при оценки значений отдельных балансовых позиций;
- использование сложных схем проведения сделок;
- проведение фиктивных бухгалтерских записей и т.д. [2].

МСА 315, 250, 260, 800, 805, 810, а также международный стандарт обзорных проверок (далее – МСОП) 2400, международный стандарт заданий, обеспечивающий уверенность (далее - МСЗОУ) 3000 и международный стандарт сопутствующих услуг (далее – МССУ) 4410 получили статус «пересмотренный». Указанные стандарты дополнились примерами и обновленными разделами. Например, МСА 800 дополнено положением с указанием лиц в менеджменте финансовых посредников, с которыми аудитор будет общаться при проведении аудита. Кроме того, приводятся примеры заключения независимого аудитора о финансовой отчетности специального назначения банков и страховых организаций. При этом изменения коснулись и

очередности разделов в заключении. Напомним, что финансовая отчетность специально назначения – это отчетность, разработанная с целью удовлетворения необходимой потребности конкретных пользователей в бухгалтерской информации.

Согласно Приказу Минфина от 09.01.2019 г. № 2н в МСЗОУ 3000 были дополнены разделы «Планирование и выполнение заданий», «Прочие обязанности по информационному взаимодействию». В руководстве по применению МССУ 4410 появились положения о предоставлении информации о несоблюдении или подозрении на несоблюдение законодательства уполномоченному органу, стороннему по отношению к организации - финансовому посреднику [2].

Анализ внесенных изменений в МСА показал, что обновленные и пересмотренные стандарты носят структурированный характер, содержат четкую и подробную информацию, описывающую множество нюансов, возникающих во время проведения аудита банков и страховщиков, а также определенную последовательность действий. Однако большой объем стандартов усложняет их изучение.

Если обратиться к ранее применяемым федеральным стандартам аудиторской деятельности (далее – ФСАД), то можно заметить, что объем МСА значительно превышает отечественные стандарты (таблица 2).

Таблица 2 – Выдержка из сравнительной оценки обновленных МСА и утратившими силу ФСАД

МСА			ФСАД		
№	Название	Кол-во стр.	№	Название	Кол-во стр.
200	«Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита»	32	1	«Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»	2
260	«Информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление»	24	22	«Сообщение информации, полученной по результатам аудита, руководству аудируемого лица и представителям его собственника»	3
540	«Аудит оценочных значений, включая оценку справедливой стоимости, и соответствующего раскрытия информации»	43	21	«Особенности аудита оценочных значений»	4

Но одновременно со сложностью, МСА имеют в своем составе тщательно выверенные процедуры аудита, что, в целом, должно положительно сказаться на достоверности проверки финансовых посредников [7].

Таким образом, введение обновленных стандартов продолжает процесс перехода российского аудита на МСА. Внесенные изменения следует расценивать как шаг к адаптации и улучшению понимания сути аудита финансовых посредников. При этом их деятельность должна строиться с учётом последних изменений в законодательстве. Также необходим постоянный мониторинг нормативной базы и своевременная актуализация стандартов; активное внедрение в деятельность банков и страховщиков специальных курсов по ознакомлению с новшествами в сфере проверок аудируемых лиц.

Список использованных источников

1. Серебрякова, Т.Ю. Международные стандарты аудита как объект исследования // Аудитор. – 2015. - № 8. – С. 11-18.
2. Приказ Минфина России от 09.01.2019 № 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации». - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317185/
3. Приказ Минфина России от 14.11.2018 № 232н «Об утверждении Порядка проведения квалификационного экзамена лица, претендующего на получение квалификационного аттестата аудитора». - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_326035/
4. Проект Федерального закона № 273179-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части наделения Банка России полномочиями в сфере аудиторской деятельности)» (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 27.09.2017). - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/>.
5. Демченко, Л. В. Банковский надзор: модели и структурные особенности [Электронный ресурс] / Л. В. Демченко // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2016. - № 11. - С. 6-9. . - 4 с
6. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N307-ФЗ (ред. от 23.04.2018) - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/
7. Гайдаров, К.А. Сравнительный анализ федеральных стандартов аудиторской деятельности и МСА: вопросы контроля качества аудиторских организаций // Аудитор. - 2014. - № 6. - С. 23-27.

БАНК РОССИИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ

А.В. Стахнюк

**Отделение по Оренбургской области Уральского ГУ Банка России,
г. Оренбург**

Актуальность развития банковских технологий обусловлена с одной стороны созданием дополнительных возможностей для развития банковского бизнеса и создания новых клиентских сервисов, а с другой, - ростом конкуренции, динамичностью ландшафта финансового рынка, требующей своевременных перемен, адекватной модернизации бизнес-моделей.

Банк России, выступая в роли главного информационного процессора, заинтересован в развитии и внедрении цифровой инфраструктуры, которая становится основой цифровой трансформации и в других сферах экономики. Однако, перед Банком России встала сложная задача способствовать развитию новых финансовых технологий, не пропуская риски, которые неминуемо сопутствуют этим нововведениям.

На ближайшее время в связи с основными направлениями развития финансовых технологий Банк России предполагает осуществить комплекс мер:

анализ, исследования и разработка предложений по применению новых финансовых технологий на российском финансовом рынке;

- создание и развитие элементов цифровой финансовой инфраструктуры;
- правовое обеспечение в сфере развития финансовых технологий, повышение гибкости и адаптивности регулирования;
- создание регулятивной площадки Банка России для пилотирования инновационных финансовых технологий;
- переход на электронное взаимодействие между регулятором, органами государственной власти, участниками финансового рынка и их клиентами;
- обеспечение безопасности и устойчивости при применении финансовых технологий.

Для роста банковской конкуренции и повышения доступности финансовых услуг будут создаваться следующие инфраструктурные платформы: удаленной идентификации, быстрых платежей, платформ-маркетплейс финансовых услуг, а также новые платформы на базе распределенных реестров и облачных технологий для эффективного взаимодействия участников рынка в цифровой среде. Ключевым связующим элементом инфраструктуры финансового рынка станут открытые интерфейсы (Open API).

Механизм удаленной идентификации запущен 30 июня 2018 года. Он позволит физическим лицам получать финансовые услуги дистанционно, подтвердив свою личность с помощью биометрических персональных данных (изображения лица и голоса) в любом банке. Физическому лицу необходимо один раз прийти в банк, где уполномоченный сотрудник регистрирует его в Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА) и снимет

биометрические данные для их дальнейшего предоставления в единую биометрическую систему (ЕБС). Для дистанционного получения финансовой услуги клиент проходит авторизацию в ЕСИА и проверку схожести его биометрических данных. Внедрение такого механизма на российском финансовом рынке обеспечит возможность удаленного проведения операций для всех категорий граждан, прошедших однократную первичную идентификацию, в том числе для проживающих в удаленных регионах и людей с ограниченными возможностями. Банки будут постепенно обеспечивать в своих структурных подразделениях сбор биометрических данных по мере готовности их технологической инфраструктуры. До конца 2019 года такой сервис должны предоставлять все структурные подразделения банка в каждом регионе присутствия.

С 28 февраля 2019 года полноценно начал работать новый сервис Банка России - система быстрых платежей (СБП), позволяющий физическим лицам делать мгновенные переводы по номеру мобильного телефона в любой банк - участник СБП, в режиме реального времени 24/7/365. Следующим шагом в развитии СБП будет запуск сервиса оплаты товаров и услуг (с2b-переводы (СиТуБи-переводы), в том числе с помощью QR-кода. Быстрые темпы развития СБП подтверждают высокий спрос на этот продукт.

Следует отметить, что Банк России является инициатором и координатором работы по созданию системы Маркетплейс. В ее рамках создана площадка для реализации финансовых услуг, которая позволяет физическим лицам в режиме 24/7 получить доступ к сервисам различных финансовых посредников через «единое окно», в том числе открывать вклады и осуществлять денежные переводы. Все продукты можно выбрать на витринах-агрегаторах, сравнить их конкурентные преимущества и совершить сделку, нажав кнопку «КУПИТЬ». Процедура совершения сделки прозрачная – с авторизацией через сайт Госуслуги. Платформа Маркетплейс – это площадка, к которой подключены продавцы финансовых продуктов и витрины-агрегаторы, показывающие потребителям информацию об этих продуктах. На платформе происходит взаимодействие производителей потребителей финансовых продуктов. Основная задача платформы – автоматизация процессов взаимодействия, повышение скорости, удобства и обеспечение безопасности совершения сделок. Вся информация по заключенным сделкам на платформах может быть получена на портале Госуслуги по принципу «одного окна».

В апреле 2018 года Банком России утвержден порядок работы регулятивной “песочницы” Банка России, которая представляет собой механизм по апробации инновационных финансовых технологий и продуктов. Регулятивная “песочница” обеспечивает проверку гипотез о положительных эффектах применения финансовых сервисов и технологий, выявление соответствующих рисков, а также определение мероприятий, необходимых для создания правовых и технологических условий их внедрения. На сайте Банка России создан раздел “Регулятивная площадка”, в котором размещена общая информация о ее работе, а также форма заявки на пилотирование и порядок ее направления в Банк России.

В условиях новых вызовов времени важной задачей Банка России стало обеспечение информационной безопасности. Применение цифровых финансовых технологий, с одной стороны, способствует развитию финансового рынка, повышению финансовой доступности и развитию конкуренции, а с другой – появлению новых рисков информационной безопасности. С развитием цифровых технологий возникает рост киберугроз, требующих оперативного и своевременного обнаружения, оценки и разработки соответствующих мер по их предотвращению либо минимизации возможных последствий. В процессе апробации инновационных финансовых технологий и услуг Банка России в рамках регулятивной площадки проводит комплексный анализ риска информационной безопасности (киберриска), осуществляет формирование моделей угроз, возникающих при использовании новых финансовых технологий и услуг.

Таким образом, на базе современных технологий, тех инфраструктурных решений, которые Банк России вместе с рынком сегодня создает (в частности, удаленная идентификация для потребителей финансовых услуг), доступность финансовых услуг для населения и бизнеса будет возрастать.

Новые технологии – это ответ на запрос рынка с его высоким уровнем развития дистанционного обслуживания. Внедрение информационных технологий на финансовом рынке приведет в итоге к формированию единого экономического цифрового пространства. И предпринимаемые Банком России меры – это планомерные шаги к повышению финансовой доступности для клиентов и расширения возможности выхода на новые рынки финансового посредничества.

Список используемых источников

1 Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf (дата обращения: 23.10.2019).

2 Андрюшин, С. А. Отчет Банка России за 2018 год: официальные и экспертные оценки / С. А. Андрюшин, В. В. Кузнецова, А. П. Свиридов // Банковское дело, 2019. - № 6. - С. 28-37.

ФОНД НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ: СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ОТКЛАДЫВАЕТСЯ

В.А Черненко

**Санкт – Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург**

Фонд национального благосостояния России (ФНБ) - российский государственный резервный фонд, Является частью механизма пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации на длительную перспективу. В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации ФНБ формируется за счёт дополнительных доходов федерального бюджета от нефтегазового комплекса и доходов от управления собственными средствами. Управление средствами Фонда национального благосостояния осуществляет Минфин России. Отдельные полномочия по управлению средствами могут осуществляться ЦБ России.

Размер ФНБ на 01. 09.2019 г составил 122.88 млрд. долл.или 8170. 49 млрд. рублей [6].По состоянию на 1 января 2018 г. объем ФНБ составил 3 753 млрд. руб., что эквивалентно 65 млрд.долл. США, в том числе:

- на отдельных счетах по учету средств ФНБ в Банке России размещено порядка 15 млрд. долл. США, 15 млрд. евро, 3 млрд. фунтов стерлингов;
- на депозитах во Внешэкономбанке - более 222 млрд. рублей и 6 млрд долл. США;
- в долговые обязательства иностранных государств на основании отдельного решения Правительства Российской Федерации, без предъявления требования к рейтингу долгосрочной кредитоспособности — 3,00 млрд. долл. США;
- в ценные бумаги российских эмитентов, связанные с реализацией самокупаемых инфраструктурных проектов, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации - 113 млрд. рублей и 4 млрд. долл. США;
- в привилегированные акции кредитных организаций - около 279 млрд. рублей;
- на депозитах в Банк ВТБ (ПАО) и Банк ГПБ (АО) в целях финансирования самокупаемых инфраструктурных проектов, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации - порядка 164 млрд. рублей.

Совокупный доход от размещения средств ФНБ в финансовые активы, за исключением средств на счетах в Банке России, в 2017 г. составил 50,84 млрд. рублей, что эквивалентно 0,87 млрд. долл. США. В 2018 году доходы федерального бюджета РФ от размещения средств Фонда национального благосостояния составили 70,52 млрд. рублей [3].

Позиция Банка России. Предложено не осуществлять вливание денег в экономику, а увеличить цену отсечения с 41,6 % за баррель с повышением на 2 % каждый год. С этой позицией не согласен Минфин, т.к. это привело бы к

увеличению расходной части бюджета. По мнению Минфина инвестиции ФНБ и впредь должны быть преимущественно внешними. А внутренние не должны быть квазирасходами бюджета[7].

На основе вышеизложенного отметим следующее:

- в экономике имеются финансовые ресурсы для инвестиций;

Банк России продолжает политику сдерживания денежной массы, аргументируя свою позицию возможным ростом инфляции;

- прогнозируя рост поступлений в ФНБ, увеличение с 2019 г. Минфином НДС с 18% до 20% экономически не оправдано. Прежнее значение НДС в размере 18% способствовало бы улучшению финансового положения на рынке экономическим субъектам и росту экономики;

- мегарегуляторы не заинтересованы в росте экономики.

Заслуживает внимания информация ИИЭ ВЭБ, что даже если цена нефти в 2020 г. упадет до 27 долл. за баррель и больше не вырастет, то ФНБ хватит на 6 лет [5].

«Средства ФНБ инвестируются в основном в зарубежную экономику. Государство изымает из экономики в виде всех видов обязательных платежей около 40% ВВП. Китай изымает из экономики 21 процент, и даже США изымают 32 процента, замечает Владимир Гамза, председатель совета Торгово-промышленной палаты России по финансово-промышленной политике, председатель инвестиционно-консалтинговой группы ЮФК» [1].

Приведенные данные свидетельствуют, что из экономики страны изымаются денежные средства в размерах, превышающих страны – лидеры мировой экономики. Цели мегарегуляторов – Минфина создать «подушку» финансовой безопасности, Банка России не допустить роста инфляции. По мнению С.Ю. Глазьева, правительство и ЦБ продолжают в макроэкономической политике следовать традиционным рекомендациям МВФ, на этом же строит свою программу А.Кудрин. Продолжение этого подхода обрекает экономику России на дальнейшую деградацию. В российской экономики рост инфляции в основном определяется монопольным влиянием [2]. Последствия для экономики страны макроэкономического регулирования Минфином и Банком России: замедление роста ВВП, снижение спроса населения, как фактора развития реального сектора экономики.

Финансовым проводником между домашними хозяйствами и реальным сектором экономики должен выступать ФНБ.

Финансовые ресурсы ФНБ, по мнению автора, должны использоваться по прямому назначению – на повышение жизненного уровня населения. Необходимо последовательно устранять стоимостные диспропорции в экономике страны. В первую очередь финансовые ресурсы ФНБ необходимо использовать на повышение пенсионного обеспечения населения и улучшение социальных условий населения, что обеспечит решение нескольких социально-экономических задач:

- повысит жизненный уровень населения;

- создаст условия для накопления населением денежных средств в банковской системе и использования их в виде финансовых ресурсов –

«длинных» денег. Менталитет россиян сохранился – использовать накопления для различного целевого назначения. В советский период механизм целевого накопления использовался как инструмент планирования выпуска товаров и др. В постсоветский период проводились аналогичные исследования. В частности, автором проводился анализ по материалам Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения в период 1994-1996 гг.[4].

- снимет социальную напряженность в обществе и повысит институт доверия к государству в условиях пенсионной реформы;

- повысит спрос населения на различных сегментах рынков: товаров, услуг, капитала, и создадутся условия развития малого бизнеса и индивидуального предпринимательства в регионах. Развитие малого бизнеса и индивидуального предпринимательства при грамотной фискальной политики обеспечит увеличение поступления налогов и снижение величины «теневое» бизнеса в ВВП страны;

- обеспечит создания триединого социально-экономического формата: государство-бизнес-население.

Таким образом, ФНБ должен стать значимым социально-экономическим фондом, обеспечивающим спрос населения, создающим условия роста национальной экономики России.

Список использованных источников

1 Гамза, В. «Нужно 50 триллионов дополнительных инвестиций» / В. Гамза // Эксперт. - 2019. - №23(1122). – С. 18.

2 Глазьев, С. Ю. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://glazev.ru/articles/165-interv-ju/66501-politika-tsentrobanka-vrednee-sanktsiy> (дата обращения: 20.09.2019).

3 Бюджет России получил в 2018 году 70,52 млрд. рублей доходов от размещения средств ФНБ [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<https://ru.wikipedia.org/wiki>(дата обращения 27.09 2019).

4 Кларк, С. Бедность в России / С. Кларк // ЭКО. – 1998. – С.121.

5 Обухова, Е. ФНБ вспомнят о России / Е. Обухова, К. В. Пахунов // Эксперт.- 2019.- №39 (1135).-С.35.

6 Фонд национального благосостояния России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>(дата обращения: 26.09.2019).

7 ЦБ выступил против подхода Минфина к инвестициям из ФНБ внутри России [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<https://www.rbc.ru/economics/27/09/2019/5d8dd6089a7947603bec7d73> (дата обращения 17.09.2019).

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Л. Ю. Шарабаева

Северо-Западный институт управления РАНХ и ГС, г. Санкт-Петербург

Необратимость происходящей цифровой трансформации мирового сообщества определяет новые бизнес-модели, рынки и возможности роста. Наибольшее влияние на бизнес-процессы и востребованность цифровых навыков в работе сейчас и в ближайшем будущем будут оказывать следующие технологические тренды [1]:

- ▶ развитие мобильного Интернета,
- ▶ Интернет вещей,
- ▶ искусственный интеллект,
- ▶ большие данные и машинное обучение,
- ▶ VR / AR-технологии,
- ▶ автоматизация и роботизация в промышленности и экономике.

Рассмотрим, каковы динамика развития, риски и перспективы в электронном бизнесе вообще и в электронной коммерции в частности в наступающую эпоху.

Появление электронного бизнеса стало возможным в период, когда появились специализированные программно-технические решения, основанные на использовании компьютерных сетей. Также его распространению в обществе способствовало массовое внедрение информационно-коммуникационных технологий.

Электронный бизнес включает: продажи, маркетинг, финансовый анализ, платежи, поиск сотрудников, поддержку пользователей, поддержку партнерских отношений и др.

Электронная коммерция обеспечивает выполнение ключевых функций сетевой экономики, способствующих проведению сделок с использованием возможностей сети Интернет. В целом эти возможности сводятся к трансформации цепей поставок, информированию покупателей, а также организации приёма заказов и платежей.

Проведение бизнес-операций в электронной коммерции базируется на шести ключевых элементах [2]:

1) *Электронный обмен данными (Electronic Data Interchange, EDI)* – обмен информацией с использованием цифровых средств коммуникации стандартизированными бизнес-документами (заказы и счета) между покупателями и продавцами. Основу электронного обмена данными составляют стандарты форматирования и передачи информации, разрабатываемые Международной организацией по стандартизации (ISO).

2) *Электронное движение капитала (Electronic Funds Transfer, EFS)* – электронный обмен или перевод денег с одного счета на другой. В электронной коммерции EFS связано с проведением электронных денежных транзакций.

Механизм EFS предполагает обмен данными между серверами, обрабатывающими денежные транзакции и связанную с ними информацию.

3) *Электронная торговля (e-trade)* – проведение торговых операций и сделок в сети Интернет, посредством которых совершается покупка (продажа) товаров, а также их оплата. Операции в электронной торговле включают в себя выбор товара, подтверждение заказа, приём платежей и обеспечение доставки. Обычно реализация этих функций обеспечивается не непосредственно продавцами, а оказывающими посреднические услуги провайдерами. Причём оплата и доставка может быть не связана с использованием сети Интернет (например, по почте или транспортной компанией). Хотя тенденция развития электронных продаж свидетельствует о постепенном переходе к использованию возможностей Интернета на всех этап цикла продажи товара.

4) *Электронные деньги (e-cash)* – денежные обязательства эмитента перед доверителем в электронном виде. Электронные деньги одновременно являются средством платежа и обязательством эмитента. Их преимущество заключается в скорости безналичных расчётов, а недостаток – в ограниченности сферы применения. Перевести электронные деньги в обычные можно только в рамках взаимоотношений между их владельцем и эмитентом.

5) *Электронный маркетинг (e-marketing)* – комплекс маркетинговых мероприятий, связанный с анализом рынка и продвижением товаров в сети Интернет. Обычно с электронным маркетингом связывают размещение в сети маркетинговой информации (сайты, блоги, реклама и т.д.), а также управление размещенным контентом (веб-проектирование, веб-дизайн, веб-программирование и веб-администрирование).

6) *Электронный банкинг (e-banking)* – технология дистанционного банковского обслуживания, при которой доступ к счетам и операциям клиента осуществляется посредством сети Интернет. В России эта технология называется «банк-клиент» и широко применяется большинством российских банков. Электронный банкинг включает в себя: денежные переводы, оплату товаров и услуг, проверку остатков на банковских счетах и пластиковых картах и др. На основе технологий дистанционного обслуживания через Интернет работают многие системы электронного банкинга и онлайн-биржи. Среди технических стандартов интернет-банкинга можно выделить: Open Financial Exchange (OFX), Homebanking Computer Interface (HBCI) и Bank Internet Payment System (BIPS).

В настоящее время перспективы развития электронной коммерции связаны прежде всего с использованием все более мощных ИТ-платформ и возможностей интегрированного доступа к информационным ресурсам.

Например, омниканальный маркетинг (Omnichannel Marketing) предлагает сразу несколько каналов доступа, и, благодаря использованию единой системы, создается впечатление непрерывного сеанса общения - это сразу оценивают потребители.

Многие ритейлеры фактически превращаются в ИТ-компании, внедряющие все более инновативные ИТ-архитектуры онлайн-платформ.

Происходит миграция в облачную среду всех информационных систем компании, а это ставит перед руководством задачи выбора оптимального дата центра, перехода с минимальным временем простоя, комплексной отказоустойчивости и стоимости эксплуатации (поиск компромисса). Все большую популярность приобретает гибридная структура ИТ (in-house, outsourcing, outstaffing) с целью повышения гибкости и отказоустойчивости без потери качества. Решение таких задач требует разделения зон ответственности внешних и внутренних ИТ-служб, встраивание внешней разработки в жизненный цикл продукта.

Актуальны свежие исследования и цифры, необходимые для принятия решений по оценкам тенденций рынка, поведению потребителей, будущих возможностей для роста бизнеса.

Тотальная цифровизация потребителя, то есть растущее влияние на потребителя в цифровой среде и его ожидания и предпочтения предполагают широкое внедрение технологий больших данных (Big Data), искусственного интеллекта (AI) и алгоритмов машинного обучения. Именно эти цифровые технологии позволят реализовать персонализацию, аналитику и прогнозирование, цифровой маркетинг.

Для новых методов обслуживания и программ лояльности уже начали применяться технологии машинного зрения, которые в розничной торговле позволяют оперативно мониторить планограмму, анализировать движение клиентов, их внимание к товарам и рекламе. Машинное зрение с измерением глубин позволяет интегрировать программы лояльности с платежами и сократить время обслуживания клиента у кассы до нескольких секунд, в т.ч. с защитой от мошенничества с фотографией и видео. Также эти технологии дополняют системы цифровой рекламы и позволяют измерять эффект от каждого показа рекламы, учитывая увидевших рекламу, длительность взгляда, эмоции и др., позволяя корректировать рекламные сообщения и повышать эффективность рекламы.

В то же время в сфере электронной коммерции появляются новые вызовы. Как подойти к персонализации в цифре, какие данные нужны, как их получить и как их использовать. Необходимо разрабатывать методологию внедрения предиктивных технологий: как построить процессы сбора данных, настроить умные инструменты принятия решений на основе данных и понять, что они дают – прибыль или убыток. Особенности работы технологий BigData в ритейле имеют существенный правовой аспект. Поскольку предиктивные технологии здесь должны работать с персональными данными, то возникает проблема - как увеличить лояльность клиентов с их помощью и не нарушить закон.

Список использованных источников

1. Обучение цифровым навыкам: глобальные вызовы и передовые практики. Аналитический отчет. — М.: АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка», 2018 — 136 с.

2. Электронная коммерция - как ниша для бизнеса. [Электронный ресурс]2017. URL: 2017. URL: <https://narabotu-online.ru/ehlektronnaya-kommerciya/> (Дата обращения 26.09.2019).

СЕКЦИЯ 2

Развитие учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса

Содержание

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕАТИВНОГО УЧЕТА В УЧЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	
О.В. Бурлакова	122
УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ	
Е.Н. Егорова, М.Ю. Даричева	128
ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ, КАК СОСТАВНОЙ ЭЛЕМЕНТ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	
С.Ю. Дмитриев	133
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА БИЗНЕСА	
Т.Ю. Дружиловская, Э.С. Дружиловская	138
ВЫЯВЛЕНИЕ РИСКОВ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА БИЗНЕСА	
Е.Н. Егорова	143
ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ ДВИЖЕНИЯ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Л.Г. Егорова	150
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ	
Н.А. Каморджанова	155
ВЫЗОВЫ БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
В.В. Кизь	158
РОЛЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	
М.С. Коське	162
СИСТЕМА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
А.Х. Курманова, Н.А. Булкина	166

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА	
А.Х. Курманова, М.С. Данилова	172
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
Ю.Н. Жданова, А.Х. Курманова.....	177
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Ю.Ю. Лашманова	182
АНАЛИЗ ОБНОВЛЕНИЯ ПРОГРАММ РАЗРАБОТКИ ФСБУ ЗА 2016-2023 ГГ	
А.А. Манасуева	188
МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	
Н.А. Баранова, О.В. Мишулина	194
РАСЧЕТЫ С КОНТРАГЕНТАМИ КАК ФАКТОР УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	
Ю.Г. Мишучкова, И.В. Воюцкая.....	199
БУХГАЛТЕРСКАЯ ИНФОРМАТИКА	
Д.А. Панков, А.В. Соловьёва.....	204
СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НЕФТЯНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
Ю.Х. Сайтова, С.В. Панкова	214
ПРОБЛЕМЫ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТОРГОВЛИ В ЕАЭС	
Т.Д. Перебалина	218
СТРАТЕГИИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ	
А.В. Пилипенко	223
БИЗНЕС-УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	
В.С. Плотников, О.В. Плотникова	227
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК БАЗА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА МАКРОУРОВНЕ В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	
В.В. Попов	233

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЗЕРНОВОДЧЕСКИХ ХОЗЯЙСТВ.....	236
Г.Б. Сарсембаева	
ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	
Е.В. Саталкина	241
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ АКЦИЙ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	
В.В. Саушкина.....	247
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА БИЗНЕСА	
Л.А. Свиридова, О.К. Журавлева	252
ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА	
Л.А. Свиридова, Е.В. Калашникова	259
ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ОБЕСЦЕНЕНИЯ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ ИНСТРУМЕНТАРИЕВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА	
О.В. Сергеева.....	266
МОНИТОРИНГ ДОПУЩЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Д.В. Сизов, Г.Д. Гребнев	271
УТОЧНЕНИЕ ТЕРМИНА «СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ» И СХОЖИХ С НИМ ПОНЯТИЙ В РАМКАХ РАБОТЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА	
А.С. Созонов.....	276
СИСТЕМАТИЗАЦИЯ РАБОЧИХ ДОКУМЕНТОВ АУДИТОРА - ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ	
Т.А. Терентьева, Л.А. Свиридова.....	282
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС- ПРОЦЕССАМИ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ	
З.С. Туякова, Т.В. Черемушникова	289
ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	
Я.И. Устинова.....	295
УПРАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКИМИ РИСКАМИ ПРИ БУХГАЛТЕРСКОМ АУТСОРСИНГЕ	
А.Е. Шевелев, Е.А. Шевелева.....	300

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕАТИВНОГО УЧЕТА В УЧЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

О.В. Бурлакова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Использованию креативного учета в учетной деятельности корпоративных групп способствовало принятие Европейским парламентом и Советом 22 октября 2014 года Директивы 2014/95, которая внесла ряд поправок в Директиву 2013/34 / EU относительно раскрытия нефинансовой информации и информации о разнообразии некоторыми крупными предприятиями и группами. Этому способствовало и принятие компаниями Big4 (крупнейшие аудиторские компании PWC, Deloitte, KPMG, Ernst&Young) Международного стандарта по интегрированной отчетности, разработанный Международным Советом по интегрированной отчетности (IIRC, МСИО).

В настоящее время представление корпоративной социальной ответственной отчетности российскими компаниями производится в свободной форме в соответствии с профессиональным суждением бухгалтеров. Свободная форма представления включает в себя выпуск красочных буклетов о благотворительных программах, поддержке образования, здравоохранения, культуры, спорта и экологической стабильности. Корпоративная социальная отчетность — это сводный систематизированный нефинансовый документ, направленный на информирование общественности о социально-значимых аспектах деятельности компании, включающий информацию о средствах, методах и темпах реализации компанией целей экономического, социального благополучия, экологической стабильности и устойчивого развития компании.

При подготовке корпоративной социальной ответственной отчетности большинство российских компаний используют несколько стандартов одновременно. Так, нормативной методической базой подготовки корпоративной социальной ответственной отчетности в нашей стране выступают следующие документы: Глобальный договор ООН, Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI версии G4, Стандарт ISO 26000: 2010, Стандарт верификации отчетов AA1000, Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 26000-2012 «Руководство по социальной ответственности», Индексы Российского союза промышленников и предпринимателей в области устойчивого развития, корпоративной ответственности и отчетности [1].

Однако необходимо отметить, что 5 мая 2017 года Распоряжением Правительства РФ утверждена Концепция развития публичной нефинансовой отчетности, а 28 декабря 2017 Министерство экономического развития Российской Федерации разработало проект Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности». В статье 5 проекта Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности» предлагается готовить отчетность в соответствии с Методическими указаниями по подготовке публичной нефинансовой отчетности, которые утверждаются уполномоченным

федеральным органом. Но, пока эти Методические указания не разработаны, а может пока просто не представлены сообществу российских бухгалтеров, креативный учет способствует раскрытию необходимой информации в публичной нефинансовой отчетности. Современные компании понимают, что если корпоративной социальной отчетности уделяется должное внимание, то отношение общества к бизнесу этой компании и её производимой продукции – авторитетно, поэтому только приветствуют использование креативного учета при подготовке этой отчетности.

С подачи отечественного теоретика и историка счетоведения Я.В. Соколова в нашей стране креативный учёт нередко рассматривается в качестве самостоятельного элемента в информационной структуре бухгалтерского учёта [2]. Однако, на наш взгляд, креативный учет представляет собой творческий подход к любому учетному методу хозяйствующего субъекта в условиях отсутствия нормативно-правового регулирования учета фактов хозяйственной деятельности и раскрытия информации о них в отчетности. Хотя, само слово креативность (от лат. Creatio – созидание, сотворение) означает творческая, созидательная или новаторская деятельность [3].

Анализ реальных данных российских компаний, среди которых: ПАО «ГМК Норильский никель» (Режим доступа: <https://www.nornickel.ru/sustainability/strategy/> дата обращения 27.10.2019); ПАО «Газпром» (Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/social/> дата обращения 27.10.2019); ПАО «Северсталь» (Режим доступа: <https://www.severstal.com/rus/csr/> дата обращения 27.10.2019); ПАО «Татнефть» (Режим доступа: www.tatneft.ru/sotsialnaya-politika/?lang=ru, дата обращения 27.10.2019); ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (Режим доступа: mmk.ru/upload/medialibrary/71c/KCO%20MMK%202017.pdf, дата обращения 27.10.2019) показывает использование креативности при подготовке информации экологического и социального учета в публичной нефинансовой отчетности.

Подготовка корпоративной социальной отчетности расширяет границы традиционного бухгалтерского учета новыми направлениями: социальным и экологическим с креативным подходом, как к организации учета, так и к раскрытию информации. Социальный учет концентрирует внимание на учете социальных затрат и социально-ответственных мероприятий, экологический учет – на учете затрат на охрану окружающей среды и рациональное природопользование, креативный учет – на инструментарии учета в первичных документах, учетных регистрах, в отчетности с сопровождением фото- и видеоклипов, звуковых презентаций.

Инструментарий креативного учета осуществляет сбор следующей информации для представления корпоративной социальной отчетности:

1. О материальном и нематериальном стимулировании персонала. Система мотивации, выстроенная в компаниях и призванная стимулировать эффективную работу персонала, носит комплексный характер и включает материальную (компенсационный пакет) и нематериальную (награды) составляющую.

Компенсационный пакет включает в себя заработную плату работников и социальные выплаты. Оплата труда работников компании основывается на тарифной системе, направленной на дифференциацию и сбалансированность заработной платы в зависимости от уровня квалификации, степени ответственности работников и сложности труда.

Социальные выплаты – это расходы, связанные с компенсациями и льготами, предусмотренными российским законодательством и коллективными договорами компаний, а также дополнительные выплаты стимулирующего характера, предоставляемые работникам в рамках корпоративных социальных, пенсионных и других программ. Помимо обязательных социальных выплат, предусмотренных законодательством, политика крупных российских компаний включает программы корпоративного пенсионного страхования, программы страхования от несчастных случаев, оздоровительные программы и программы по содействию здоровому образу жизни и т.д. Кроме того, некоторые российские компании предлагают своим работникам дополнительные пособия на обслуживание в области здравоохранения и профилактики профессиональных заболеваний; организация отдыха; льготное питание в столовой.

В настоящее время многие компании используют такой способ признания заслуг и нематериального поощрения работников, как награды за высокие производственные достижения, многолетний и добросовестный труд.

2. О социальных программах для работников. Во многих компаниях функционирует система социальных программ, которые ориентированы на закрепление, стимулирование и поддержание работоспособности работников, путем предоставления социальных услуг и выплат целевого назначения. Среди таких социальных программ: программы оздоровления и санаторно-курортного лечения, программа корпоративных авиаперевозок.

3. О пенсионных программах. Следуя принципам социальной ответственности, многие российские компании реализуют корпоративные пенсионные программы для своих работников, способствуя их долгосрочной деятельности и повышению уровня их пенсионного обеспечения после окончания трудовой деятельности. Развитие корпоративного пенсионного обеспечения является значимым направлением социальной политики компании.

Реализация пенсионных программ российскими компаниями производится с участием Негосударственных пенсионных фондов. Возможность сформировать негосударственную пенсию дополнительно к трудовой пенсии предоставляется каждому работнику, включающей несколько пенсионных планов. Такая программа позволяет работникам заблаговременно формировать свои пенсионные накопления, которые складываются из паритетных взносов компании и работника на индивидуальный счет работника в Негосударственном пенсионном фонде.

4. О жилищных программах. Одни российские компании решают проблему дефицита стратегически значимого ключевого персонала путем приобретения для работников квартир. Эффективность программы подтверждает низкий коэффициент текучести персонала. Другие компании

используют программу льготного кредитования своих работников, что дает им возможность получить кредит на льготных условиях для приобретения жилья на территории присутствия компании.

5. О программах содействия в обустройстве вновь принятым работникам, которые помогают им на новом месте жительства оплачивать некоторые расходы, связанные с переездом, в том числе: компенсируется стоимость проезда и провоза багажа; предоставляется разовая выплата на обустройство; оплачивается найм жилья в течение первых трех лет работы.

6. О проектах социальной направленности, которые позволяют привлекать работников, а также членов их семей к регулярным занятиям физкультурой и спортом, развивать корпоративную культуру.

7. О программе по улучшению социально-бытовых условий работников, которая предусматривает комплексный подход к капитальному ремонту объектов, включая проектирование, капитальный ремонт с заменой инженерных сетей и коммуникаций, оснащение объектов оборудованием.

8. О политике в области промышленной безопасности и охраны труда, которая является одной из важнейших сторон деятельности, особенно когда речь идет о технологически сложном производстве. Большинство российских компаний стремятся создавать здоровые и безопасные условия труда, однако наличие должных условий работы в значительной степени зависит и от ответственного отношения самих сотрудников к производственному процессу и к собственной безопасности.

Во многих компаниях учреждаются службы по профилактике производственного травматизма, основной целью деятельности которых является снижение уровня производственного травматизма. Данные службы принимают меры по снижению уровня травматизма, улучшению условий и охраны труда, рассматривают предложения по совершенствованию системы управления охраной труда и промышленной безопасностью.

9. О дополнительных гарантиях для работников-инвалидов, которые предоставляют компании на основании действующего законодательства, в том числе за счет квотирования рабочего места. Механизм квотирования рабочих мест устанавливается на региональном/местном уровне. Квоты такие: от двух до четырех процентов, если штат компании больше сотни единиц; не больше трех процентов, если численность компании от 35 до 100 человек. При наличии вакансии по квоте компания-работодатель не вправе отказать инвалиду в приеме на работу и заключении с ним трудового договора. Для работников, являющихся инвалидами I или II группы, нормальная продолжительность рабочего времени сокращается на пять часов в неделю, то есть недельная продолжительность рабочего времени инвалида составляет 35 часов.

Сокращение нормальной продолжительности рабочего времени на пять часов в неделю направлено на социальную защиту лиц, имеющих нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленным заболеваниями, последствиями травм или дефектами.

10. Об экономическом вкладе в развитие территорий присутствия, который обусловлен статусом компании, как налогоплательщика и

работодателя. Вместе с тем компании активно участвуют как в партнерстве с органами власти и местной общественностью, так и самостоятельно, в решении приоритетных задач социального развития территорий присутствия.

Развитие социальной инфраструктуры и решение социальных проблем территорий присутствия. Компании принимают активное участие в строительстве и реконструкции объектов социальной инфраструктуры на территориях присутствия в целях создания доступной и комфортной среды для работы и проживания.

Конкурсы социальных проектов, которые организуют компании, нацелены на поддержку социальных проектов, направлены на социально-экономическое развитие регионов присутствия, поощрение инициативных жителей и общественных организаций, которые готовы решать важные для местного сообщества социальные задачи. Подобная форма деятельности, особенно в части партнерских проектов с привлечением местного и краевого ресурса, позволяет аккумулировать совместные усилия компании и региона, обеспечивая возможность для реализации более масштабных благотворительных программ, а также решения более серьезных задач в сфере социального развития, стоящих перед территориями.

11. Об оказании благотворительной помощи. Одним из традиционных направлений благотворительной деятельности является социальная поддержка бывших работников компании. Выделение средств на поддержку пенсионеров-ветеранов, путем выплаты им материальной помощи дополнительно к трудовой пенсии, а также выплаты материальной помощи ко Дню компании, ко Дню пожилого человека.

Оказание благотворительной помощи образовательным, дошкольным медицинским учреждениям и учреждениям культуры на территориях присутствия.

12. О работе по предупреждению коррупционных проявлений. На всех начальников подразделений возлагается персональная ответственность за работу по предупреждению коррупционных правонарушений и преступлений в возглавляемых коллективах, формирование здорового климата, создание обстановки нетерпимости к коррупционным проявлениям. Вопросам противодействия коррупции уделяется большое внимание в Кодексе корпоративной этике компании. Результаты работы по данному направлению, деятельность комиссии по соблюдению требований к служебному поведению сотрудников и урегулированию конфликта интересов освещаются в корпоративной социальной отчетности.

Использование креативного учета в раскрытии корпоративной социальной отчетности решает следующие задачи:

1) информирование всех заинтересованных сторон о политике, методах управления и существенных фактах деятельности компании в области социальной ответственности;

2) развитие диалога с заинтересованными сторонами для наиболее полного учета их потребностей и запросов в отношении социальной деятельности компании;

3) формирование базы для анализа руководством, специалистами компании, заинтересованными сторонами (лицами) – пользователями отчетности результатов деятельности по корпоративной социальной ответственности, нерешенных проблем, возможностей и определения ближайших и перспективных целей в области экономического развития, охраны окружающей среды и рационального природопользования, взаимодействия с сотрудниками, потребителями и обществом.

Список использованных источников

1. Бурлакова, О.В. Социальный учет как экономический вклад в устойчивое развитие компании и территории ее присутствия / О.В. Бурлакова // Актуальные проблемы учета, налогообложения и развития ключевых сфер экономики: сб. материалов VIII Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием (г. Пенза, 25 ноября 2017 г.) / под общей. ред. д-ра экон. наук Н.В. Свиридовой, д-ра техн. наук Е.А. Бадеевой, канд. экон.наук Ю.В. Малаховой, канд.экон.наук А.А. Акимова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. – 276с. ISBN 978-5-907018-34-1. С. 28-36.
2. Соколов, Я.В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов. В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272с.
3. Устинова, Я.И. Креативный учет: понятие, предпосылки, мотивы и техника в трудах зарубежных ученых / Я.И. Устинова // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – Т. 21, № 4. С. 388-412.

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Е.Н. Егорова, М.Ю. Даричева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Понимание роли налогообложения в обеспечении экономической безопасности включает в себя рассмотрение ее положительного эффекта по макроэкономике (рост налогового потенциала государства), а также негативные моменты в виде невозврата налога, криминализация налогообложения, рост налогового нигилизма, кризис налоговой системы, разрушая общественно-политические устои государства и лишение власти финансовых ресурсов.

Принимая во внимание вышеизложенное, следует отметить, что система налогообложения занимает особое место в экономической безопасности, так как она не только предоставляет финансовые, но и является инструментом воздействия на экономические и социальные процессы.

Под безопасностью в налоговой сфере (налоговая безопасность) понимается состояние налоговой системы, в которой защита и гармоничное развитие финансовой системы государства гарантируется посредством подхода фискальных инструментов защиты национальных интересов, поддержания социально-экономической стабильности общества, формирования достаточных финансовых ресурсов для государства и местного самоуправления, а также успешность борьбы с внутренними и внешними угрозами налоговой безопасности [1].

Под налоговыми угрозами подразумевают вероятность возникновения у организации неблагоприятных правовых последствий в виде финансовых потерь из-за действий государственных органов вследствие неоднозначности и некорректности процессов обложения обязательными бюджетными платежами и налогового законодательства [2].

Основываясь на определении налоговых угроз, можно выделить следующие угрозы в налоговой сфере:

- неуплата налогов;
- штрафные санкции;
- уголовная ответственность в отношении руководства;
- дополнительный налоговый контроль;
- ухудшение деловой репутации;
- отзыв лицензии или банкротство.

Как показывает статистика за 2018 год, наибольшую часть налоговых правонарушений, составляет неуплата налогов.

Количество правонарушений на уклонение от уплаты налога на прибыль, составляют 47,9% от совокупного числа преступных посягательств, налога на добавленную стоимость 23,5%, налога на доходы с физических лиц 3,7%, акцизов 1,2%, налога на имущество предприятий 0,9% [3] (рис.1).

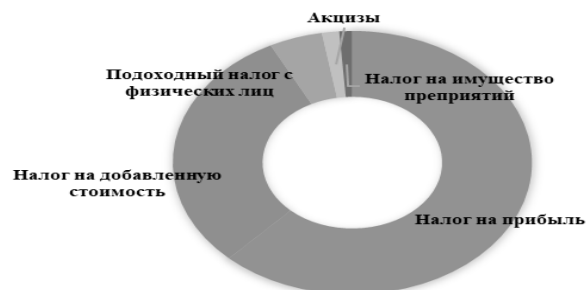


Рисунок 1 – Статистика по налоговым правонарушениям, направленные на уклонение от уплаты налогов за 2018 год

Анализ нарушений налогового законодательства и способов уклонения от уплаты налогов выявляет наиболее часто применяемые недобросовестные методы и схемы и позволяет выявить недостатки действующего налогового законодательства. Рассмотрим, какие существуют способы, применяемые для уклонения от уплаты налогов. Способы разнообразны и их можно разделить на следующие группы (рис.2):

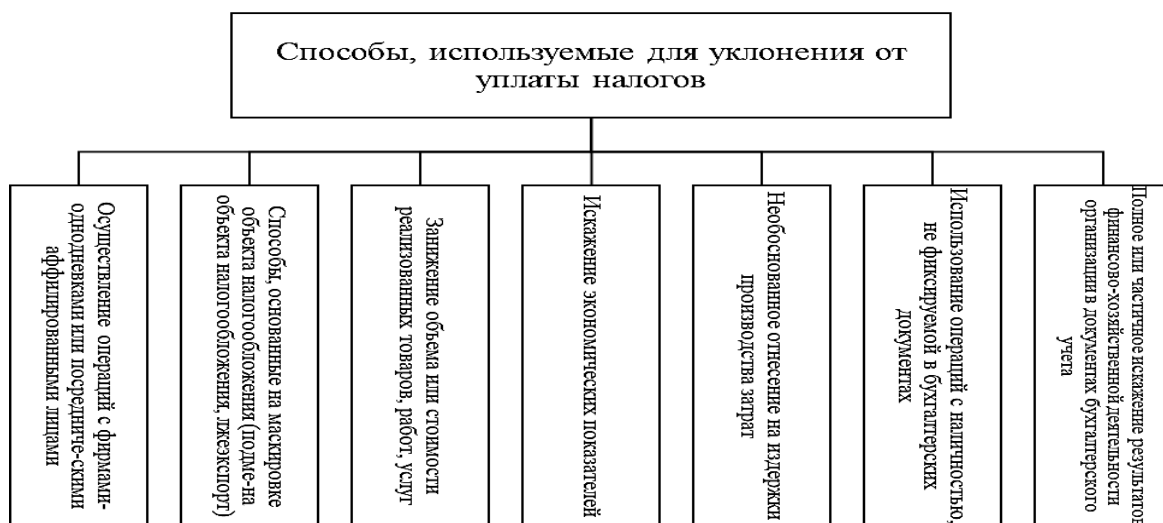


Рисунок 2 – Способы, используемые для уклонения от уплаты налогов

Существует достаточно много способов ухода от налогов. Самый популярный, но в то же время самый криминальный способ – неоприходование выручки в целях сокрытия объекта налогообложения (объема реализации или внереализационного дохода).

Уклонение от уплаты налогов путем неотражения доходов может осуществляться несколькими способами (рис.3):



Рисунок 3 – Способы неотражения выручки

Уменьшение налогов посредством данного метода в случае его выявления неминуемо влечет за собой применение к «налоговому оптимизатору» налоговых или уголовно-правовых наказаний (в зависимости от размера ущерба, причиненного общественным интересам действиями налогоплательщиков).

Второй распространённый способ является уклонение от уплаты налога посредством использования метода неоприходования поступивших товарно-материальных ценностей (далее ТМЦ), поскольку сокрытие ТМЦ непосредственно, ведет к сокрытию выручки от его реализации [2].

Неоприходование ТМЦ чаще всего применяется для сокрытия объектов налогообложения по налогу на имущество. Как и в предыдущем случае, неотражение в бухгалтерском учете приобретенного имущества квалифицируется с точки зрения налогового и уголовного права как правонарушение или преступление соответственно, и наказывается вплоть до лишения свободы.

Уменьшение налогов с внедрением этих способов считается непосредственным уклонением от уплаты налогов и легко выявляется контролирующими органами в ходе встречных налоговых проверок партнеров налогоплательщика и в ходе оперативно-розыскных мероприятий. Данные, полученные в ходе проверок, будут являться доказательствами по уголовному делу или в арбитражном суде, и на их основе налогоплательщик может быть привлечен к уголовной ответственности или фискальной ответственности.

Достаточно легко выявить факт замены видов продукции или факты незаконного использования налоговых льгот объектами, которые не используются напрямую.

Например, чтобы скрыть доходы от налоговой, здания и техника переводятся компании-резиденту особой экономической зоны (ОЭЗ), который платит налог на прибыль по ставке 0%. При этом те же самые активы налогоплательщик берет в аренду у резидента ОЭЗ. В итоге у компании

образуется расход, уменьшающий налог на прибыль, а у резидента-льготника – доход, с которого он налог не платит.

Все эти методы требуют ведения двойного учета (введение в бухгалтерские документы заведомо ложных сведений о размерах объектов налогообложения). Снижение налогов с помощью этого метода, в случае его выявления, неизбежно подразумевает применение фискальных или уголовных санкций к работодателю (в зависимости от размера ущерба, нанесенного общественным интересам действиями налогоплательщиков).

Методы устранения налоговых нарушений вытекают из принципов, на которых основаны отношения между налогоплательщиками и налоговыми органами:

- налоги необходимо платить в соответствии с действующим законодательством;

- организации должны платить минимум налогов, не нарушая закон;

- необходимо платить налоги в последний день установленного срока.

Таким образом, существует необходимость в комплексном подходе для решения вопросов, связанных с уклонением от уплаты налогов и сборов.

Это связано с совершенствованием деятельности налоговых органов. В этой связи наделение налоговых органов полномочием регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей позволило бы существенно сократить документооборот, пресечь деятельность юридических лиц, зарегистрированных в качестве таковых, но не стоящих на учете в налоговых органах.

Поэтому управление экономической безопасностью в налоговой сфере предприятия предполагает постоянный мониторинг его уровня в целом и функциональных составляющих. Количественная оценка состояния безопасности определяет решение следующих задач: выбор системы оценочных показателей сфер деятельности предприятия; формирование предельных значений показателей на отдельных этапах жизненного цикла предприятия; формирование комплексной оценки уровня экономической безопасности; разработка комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия.

Список использованных источников

1. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208 // Собрание законодательства РФ. – 2017. – №20. – Ст.2902

2. Филин С.А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений // Финансы и кредит. –2016. – № 3. – С. 21-31

3. Федеральная налоговая служба / Налоговая аналитика [Электронный ресурс]. – URL: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

4. Российский обзор экономических преступлений за 2018 год. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/services/forensics>

5. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 N 99-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113658/

ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ, КАК СОСТАВНОЙ ЭЛЕМЕНТ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

С.Ю. Дмитриев

Оренбургский государственный университет, Оренбург

Ведущую роль в обеспечении экономической безопасности государства занимает система внешнего государственного финансового контроля, которая является независимой от органов исполнительной власти.

В основе эффективного внешнего государственного финансового контроля в Оренбургской области, как составного элемента учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности региона, лежит современная законодательная база.

Согласно статье 101 п.5 Конституции Российской Федерации Счетная палата является органом, осуществляющим контроль за исполнением федерального бюджета, которую образуют Совет Федерации и Государственная Дума, состав и порядок деятельности которой определяются соответствующим федеральным законом [1]. Таким образом, на федеральном уровне контроль за бюджетными правоотношениями закреплён за Счетной палатой Российской Федерации, на региональном - за Счётной палатой субъекта Российской Федерации, а на муниципальном - за контрольно-счетными органами муниципальных образований.

Деятельность главного независимого органа контроля регулирует Федеральный закон от 05.04.2013 №41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации». Счетная палата осуществляет внешний государственный контроль в соответствии с разрабатываемыми и утверждаемыми стандартами.

Эффективная система внешнего финансового контроля в рамках обеспечения экономической безопасности не может строиться изолированно от деятельности иных контрольно-надзорных органов, поэтому закон предусматривает взаимодействие Счетной палаты Российской Федерации с другими органами и организациями. Так контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований обязаны оказывать содействие деятельности Счетной палаты, предоставлять по ее запросам информацию, необходимую для выполнения ее задач и функций [2].

Общие принципы организации и деятельности органов внешнего финансового контроля на региональном и муниципальном уровнях установлены Федеральным законом от 07.02.2011 №6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований». Согласно Федеральному закону №6-ФЗ структура нормативных актов в Оренбургской области, регулирующих внешний финансовый контроль на региональном уровне, выглядит следующим образом (схема 1):



Схема 1 – Структура нормативно-правового регулирования деятельности Счетной палаты Оренбургской области

В рамках обеспечения экономической безопасности Оренбургской области, органы внешнего финансового контроля региона и муниципальных образований наделены полномочиями по контролю за исполнением бюджета соответствующего уровня, проведению анализа бюджетного процесса, участию в пределах полномочий, в том числе в мероприятиях, направленных на противодействие коррупции и т.д.

Контрольно-счетные органы в пределах полномочий, могут проводить контрольные и экспертно-аналитические мероприятия в отношении: органов власти, учреждений и унитарных предприятий, организаций, если они используют имущество, находящееся в государственной собственности, или являлись получателями субсидий, бюджетных кредитов и гарантий.

При осуществлении своей деятельности региональные органы внешнего контроля могут взаимодействовать, с контрольно-счетными органами других субъектов Российской Федерации, со Счетной палатой Российской Федерации, а также с налоговыми органами, органами прокуратуры, иными правоохранительными, надзорными и контрольными органами, а также вправе заключать с ними соглашения о сотрудничестве и взаимодействии [3].

В Оренбургской области деятельность контрольно-счетных органов двумя законами: законом Оренбургской области от 03.10.2011 № 459/12-V-ОЗ (ред. от 29.06.2017) «О Счетной палате Оренбургской области» и законом Оренбургской области от 15.12.2011 № 653/174-V-ОЗ «О регулировании отдельных вопросов организации и деятельности контрольно-счетных органов

муниципальных образований, расположенных на территории Оренбургской области».

Закон № 653/174-V-ОЗ «О регулировании отдельных вопросов организации и деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований, расположенных на территории Оренбургской области» устанавливает: порядок и формы уведомления сотрудниками председателя органа внешнего государственного контроля муниципального образования; порядок представления информации по запросам; срок представления пояснений и замечаний руководителей проверяемых органов и организаций [4].

Согласно закону Оренбургской области № 459/12-V-ОЗ «О Счетной палате Оренбургской области», в Оренбургской области, полномочия по внешнему государственному финансовому контролю осуществляются Счетной палатой.

Счетная палата Оренбургской области вправе:

- оказывать контрольно-счетным органам муниципальных образований организационную, правовую, информационную, методическую и иную помощь;
- содействовать получению профессионального образования и дополнительного профессионального образования работников контрольно-счетных органов муниципальных образований;
- осуществлять совместно со Счетными палатами муниципальных образований планирование совместных мероприятий и организовывать их проведение.

Закон определяет основные полномочия контрольно-счетного органа в порядке, установленном Регламентом Счетной палаты Оренбургской области и стандартами внешнего государственного финансового контроля [5].

Для определения внутренних вопросов деятельности Счетной палаты Оренбургской области, функций и порядка взаимодействия, распределения обязанностей между сотрудниками, принят (с изменениями от 18 апреля 2018 г.) Регламент Счётной палаты Оренбургской области.

В дополнение к Регламенту, по вопросам, требующим дополнительной регламентации и структурирования деятельности контрольно-счетного органа, действуют следующие стандарты финансового контроля: проведение внешней проверки годового отчета об исполнении областного бюджета Оренбургской области; подготовка к проведению контрольного мероприятия Счетной палаты Оренбургской области; проведение экспертно-аналитического мероприятия; оформление итогов контрольного мероприятия и другие.

Стандарты внешнего финансового контроля регламентируют самые сложные и приоритетные задачи контрольно-счетного органа. Данные локальные нормативные акты разрабатываются с учетом Международных стандартов для высших органов финансового контроля и Методических рекомендаций Счетной палаты Российской Федерации.

Не менее важное место в структуре нормативно-правового регулирования деятельности Счетной палаты Оренбургской области занимают стандарты организации деятельности контрольно-счетного органа: подготовка ежегодного

отчета о деятельности Счетной палаты Оренбургской области; методологическое обеспечение деятельности Счетной палаты Оренбургской области; планирование работы Счетной палаты Оренбургской области; проведение Счетной палатой Оренбургской области совместных или параллельных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий с контрольно-счетными органами муниципальных образований Оренбургской области и другие.

Следует отметить, что согласно Регламента Счетной палаты Оренбургской области такой вид локально-правового акта, как стандарт организации деятельности отсутствует, однако на практике данные стандарты утверждены Коллегией Счетной палатой Оренбургской области и используются при организации своей деятельности.

В статье 10 «Стандарты внешнего государственного и муниципального финансового контроля» Закона Оренбургской области «О Счетной палате Оренбургской области, на которую имеется ссылка при утверждении стандартов организации деятельности, данный вид нормативно-правового акта также не указан.

Представленные стандарты организации деятельности Счетной палаты Оренбургской области имеют большое значение для повышения эффективности контроля при планировании, обеспечении работы органа и взаимодействии с другими организациями. В целях регламентирования взаимодействия с муниципальными Счетными палатами утвержден стандарт организации деятельности «Проведение Счетной палатой Оренбургской области совместных или параллельных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий с контрольно-счетными органами муниципальных образований Оренбургской области», который позволяет упорядочить и повысить результативность проверочных мероприятий.

В рамках повышения эффективности контроля, учитывая опыт других субъектов Российской Федерации, предлагаем Счетной палате Оренбургской области разработать и утвердить стандарт организации деятельности «Организация контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, проводимых Счетной палатой Оренбургской области совместно с органами финансового контроля, правоохранительными, надзорными и иными органами, а также общественными организациями».

Проведенный анализ нормативно-правового внешнего финансового контроля в Оренбургской области продемонстрировал наличие современной нормативно-правовой базы, которая является основой эффективного независимого контроля. Принятие предложенных дополнений и изменений нормативных актов, касающихся повышения уровня взаимодействия Счетной палаты с контрольно-надзорными органами и общественными организациями, будут способствовать росту экономической безопасности Оренбургской области и государства в целом.

Список использованных источников

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 14.04.2014, N 15, ст. 1691.
2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации»: (ред. от 07.02.2017).
3. Федеральный закон от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований»: (ред. от 27.12.2018).
4. Закон Оренбургской области от 15.12.2011 N 653/174-V-ОЗ «О регулировании отдельных вопросов организации и деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований, расположенных на территории Оренбургской области» (принят постановлением Законодательного Собрания Оренбургской области от 07.12.2011 N 653).
5. Закон Оренбургской области от 03.10.2011 N 459/121-V-ОЗ (ред. от 29.06.2017) «О Счетной палате Оренбургской области»(принят постановлением Законодательного Собрания Оренбургской области от 14.09.2011 N 459).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА БИЗНЕСА

Т.Ю. Дружиловская, Э.С. Дружиловская

**Национальный исследовательский Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород**

Исследование научной литературы [2, 5 – 14 и др.] позволяет сделать вывод о том, что вопросы развития учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса в последние годы находятся в центре внимания современных ученых. Одним из важнейших факторов указанного развития является совершенствование учета нематериальных активов организаций. Следует отметить, что в настоящее время Фондом «НРБУ «БМЦ» [16] подготовлен проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы». Согласно Программе разработки данных стандартов [1] указанный документ планируется ввести в действие с 2021 года. Анализ регламентаций вышеназванного проекта [15] позволяет сделать вывод о том, что данный проект устанавливает новые правила, способствующие совершенствованию учета нематериальных активов современных организаций. Исследуем данные правила более подробно.

В первую очередь обратим внимание на совершенствование учета нематериальных активов при их признании. Исследование правил вышеназванного проекта позволяет утверждать, что в данном документе значительно скорректирован состав затрат, формирующих оценку при признании указанных активов. Так, в отличие от действующих российских нормативных документов, согласно вышеназванному проекту федерального стандарта в оценку при признании нематериальных активов не должны включаться следующие расходы:

1) расходы на исследования, вне зависимости от того, был ли в результате таких расходов создан нематериальный актив;

2) расходы, обусловленные ненадлежащей организацией процесса получения нематериальных активов, такие как сверхнормативный расход сырья, материалов, энергии, труда, потери от простоев, брака, нарушений трудовой и технологической дисциплины;

3) расходы, которые не могут быть непосредственно соотнесены с получением нематериальных активов, такие как общехозяйственные расходы.

Отметим, что запрет на включение перечисленных расходов в оценку при признании нематериальных активов будет препятствовать неоправданному завышению такой оценки на величину расходов отчетного периода.

Анализ требований проекта вышеназванного федерального стандарта показывает, что в данный документ включены отсутствующие в действующих российских нормативных документах регламентации по определению оценки при признании нематериальных активов, приобретенных на условиях отсрочки

платежа. Согласно указанным регламентациям стоимостью активов, поступивших на условиях отсрочки (рассрочки) платежа на период, превышающий 12 месяцев или меньший срок, определенный организацией, является сумма, которая была бы уплачена организацией при отсутствии отсрочки (рассрочки). Разница между указанной суммой и суммой, подлежащей уплате, учитывается в порядке, установленном для учета долговых затрат в течение периода отсрочки (рассрочки). Отметим, что данные требования проекта федерального стандарта также будут способствовать соблюдению принципа осмотрительности при формировании оценки при признании нематериальных активов. Напомним, что в соответствии с указанным принципом оценка активов (в том числе нематериальных) не должна быть завышена, а величина расходов – занижена.

Как обосновывалось в [4], для совершенствования методики оценки при признании нематериальных активов в бухгалтерском учете целесообразно использовать справедливую стоимость для определения первоначальной стоимости данных активов, полученных в счет вклада в уставный капитал и по договорам мены. Применение данной стоимости в указанных случаях предусмотрено и в проекте федерального стандарта «Нематериальные активы». Вместе с тем обратим внимание на то, что в вышеназванном проекте не содержатся регламентации в отношении включения в оценку при признании нематериальных активов, поступивших от учредителей или по договорам мены, затрат, непосредственно связанных с таким поступлением (например, затрат на проверку надлежащего функционирования актива). В результате при утверждении вышеназванного стандарта на практике могут возникать разночтения при решении данного вопроса, что, в свою очередь, может привести к несопоставимости информации в финансовой отчетности организаций. Полагаем, что для решения указанной проблемы в новом федеральном стандарте целесообразно уточнить, подлежат ли включению в оценку при признании нематериальных активов, поступивших от учредителей или по договорам мены, затраты, непосредственно связанные с таким поступлением, или данная оценка определяется исключительно на основе справедливой стоимости.

Перейдем к совершенствованию последующего учета нематериальных активов. Одним из важнейших нововведений в данной области в вышеназванном проекте является требование обязательного учета обесценения указанных активов. Учет данного обесценения должен будет производиться в соответствии с регламентациями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Отметим, что требование обязательного учета обесценения нематериальных активов позволит повысить реалистичность информации в финансовой отчетности организаций.

Следующим нововведением вышеназванного проекта, способствующим совершенствованию последующего учета нематериальных активов, является использование в качестве переоцененной величины справедливой стоимости. При этом отметим, что аналогично МСФО указанный проект требует определять такую стоимость по данным активного рынка. Обратим внимание

на то, что определение и правила формирования справедливой стоимости в вышеназванном проекте не представлены. Вместе с тем предполагается, что данные определение и правила организации должны будут брать напрямую из международных стандартов финансовой отчетности.

Еще одной группой нововведений проекта федерального стандарта «Нематериальные активы», способствующих совершенствованию последующего учета данных объектов, на наш взгляд, является изменение правил начисления амортизации указанных активов. К данным изменениям следует отнести прежде всего следующие:

1) вычитание ликвидационной стоимости из первоначальной или балансовой стоимости нематериального актива при расчете суммы амортизации. При этом под ликвидационной стоимостью в вышеназванном проекте понимается расчетная сумма, которую организация получила бы от выбытия нематериального актива после вычета предполагаемых расходов на выбытие, если бы нематериальный актив уже достиг конца срока полезного использования и состояния, характерного для конца такого срока. Отметим, что данное нововведение позволит избежать неоправданного завышения оценки активов, в которую будет включаться рассчитанная указанным выше образом амортизация нематериальных активов;

2) начало начисления амортизации с момента, когда нематериальный актив приведен в местоположение и состояние, пригодное для его использования в соответствии с намерениями организации, и когда для начала использования нематериального актива не требуется существенных затрат, а не с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия актива к учету, как это требуется в ПБУ 14/2007. Обратим внимание на то, что такое нововведение позволит признавать суммы амортизации нематериальных активов в тех отчетных периодах, к которым они относятся, что в свою очередь будет способствовать значительному повышению реалистичности учетной и отчетной информации организаций;

3) предоставление организациям свободы выбора вариаций расчета амортизации нематериальных активов способом уменьшаемого остатка. Действительно, в отличие от ПБУ 14/2007, в вышеназванном проекте федерального стандарта не приводится полная инструкция по начислению амортизации указанным способом, а говорится лишь о том, что при таком способе суммы амортизации за одинаковые по продолжительности периоды должны уменьшаться по мере течения срока полезного использования нематериального актива. Отметим, что при данных регламентациях в качестве вариаций расчета амортизации нематериальных активов может использоваться, например, начисление амортизации: а) по сумме чисел лет срока полезного использования нематериального актива или б) исходя из остаточной стоимости нематериального актива на начало месяца, умноженной на дробь, в числителе которой – установленный организацией коэффициент ускорения, а в знаменателе – оставшийся срок полезного использования в месяцах. Полагаем, что предоставление организациям свободы действий в указанном вопросе позволит более точно отразить схемы получения экономических выгод от

различных активов, а следовательно и повысить реалистичность информации в учете и отчетности организаций.

Анализируя совершенствование учета нематериальных активов в части начисления их амортизации, отметим, что в вышеназванном проекте напрямую не представлены регламентации в отношении прекращения начисления указанной амортизации. В результате на практике могут возникать разночтения при решении данного вопроса, что отрицательно скажется на сопоставимости информации в финансовой отчетности организаций. Полагаем, что для решения указанной проблемы в вышеназванный федеральный стандарт целесообразно ввести аналогичные МСФО (IAS) 38 регламентации, согласно которым начисление амортизации нематериального актива прекращается на более раннюю из двух дат: 1) дату классификации данного актива как предназначенного для продажи или 2) дату его списания (прекращения признания).

Исследуя новые правила учета нематериальных активов, установленные проектом вышеназванного федерального стандарта, обратим внимание на то, что большинство из них способствует сближению российских правил с регламентациями МСФО. Вместе с тем отметим, что, как и в начале этого века [3], в указанном проекте все еще сохраняются некоторые отличия от международных стандартов при учете нематериальных активов.

Таким образом, мы проанализировали совершенствование учета нематериальных активов, являющееся одним из основных факторов развития учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса. В завершении выразим надежду на то, что высказанные нами предложения будут способствовать указанному развитию.

Список использованных источников

1. Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 – 2021 гг. Утверждена Приказом Минфина РФ от 05.06.2019 г. № 83н.
2. Астраханцева Е.А., Каргина П.Д. Учетно-аналитическое обеспечение управления расходами на оплату труда как элемент экономической безопасности // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 5. № 1. С. 53-57.
3. Дружиловская Т.Ю. Трактовка понятия нематериальных активов в российском и международных стандартах // Аудиторские ведомости. 2003. № 2. С. 55-62.
4. Дружиловская Э.С. Совершенствование методики оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 16 (214). С. 7-15.
5. Захарова Р.Л., Романова И.В. Совершенствование учетно-аналитической деятельности как основа обеспечения экономической безопасности малого бизнеса // Актуальные проблемы экономики и управления. 2016. № 1 (9). С. 5-10.

6. Куликова И.В. Учетно-аналитическая система как фактор обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. 2016. № 14 (14). С. 99-102.

7. Макарова Н.Н., Сахарова Т.Д. Формирование структуры учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта: системный подход // Аудит и финансовый анализ. 2018. № 2. С. 371-375.

8. Панкова С.В., Цыпин А.П., Попов В.В. Методология статистического исследования обеспечения продовольственной безопасности России // Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский государственный университет. Оренбург, 2018.

9. Панкова С.В., Цыпин А.П., Попов В.В. Развитие аналитического инструментария управления государственной политикой в сфере продовольственной безопасности // Управленец. 2019. Т. 10. № 2. С. 49-61.

10. Селезнева Е.М. Учетно-аналитическое обеспечение управления ресурсным потенциалом в системе экономической безопасности организации // Kant. 2018. № 3 (28). С. 247-251.

11. Туякова З.С., Черемушникова Т.В. Модернизация учетно-аналитической деятельности в системе управления бизнес-процессами в коммерческих организациях // В сборнике: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2019. С. 3088-3093.

12. Туякова З.С., Черемушникова Т.В. Учетно-информационное обеспечение качества услуг связи // В сборнике: Университетская наука: решения и инновации. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 169-172.

13. Хоружий Л.И., Катков Ю.Н. Учетно-аналитическое обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2016. № 4. С. 39-44.

14. Цыгулева М.И., Федорова О.А. Учетно-аналитическое обеспечение оценки финансового состояния и экономической безопасности (по материалам перерабатывающих предприятий АПК Оренбургской области) // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2 (27). С. 363-366.

15. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы». URL: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_NMA.

16. Сводная информация о ходе разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/development/project_dev/.

ВЫЯВЛЕНИЕ РИСКОВ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА БИЗНЕСА

Е.Н. Егорова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Финансовая безопасность в бизнесе – это состояние, когда в организации создана безопасная среда для экономического роста и поддержания существующего экономического положения. Для создания такой среды, необходимо регулярно отслеживать, анализировать и устранять риски и угрозы. Угрозы финансовой безопасности опасны для субъекта, так как это те риски, на которые вовремя не последовало должной реакции. Среди внешних угроз могут оказаться мошеннические действия контрагентов, повышение налогов, различные меры государственного контроля. Примерами внутренних угроз считаются хищение имущества, мошенничество в финансовой отчетности и другие противоправные действия сотрудников.

Основным источником информации, характеризующим текущее положение и результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, является бухгалтерская (финансовая) отчетность [6]. Проблема нарастания правдивости и реальности данных, представленных в отчетных формах, была актуальной всегда, а в действующей экономической ситуации это еще связано и с таким аспектом деятельности, как финансовая безопасность экономического субъекта. Безусловно, основной мотив злоумышленников – необходимость как можно тщательнее скрывать деловые факты, имущественного положения или обязательств организации, не желательные для посторонних глаз [7]. Причинами искажения бухгалтерской отчетности могут быть, как уровень квалификации бухгалтеров, так и откровенная фальсификация показателей по инициативе руководства или иных заинтересованных лиц.

Для устранения рисков необнаружения существенных отклонений попробуем провести оценку искажений в бухгалтерской отчетности и раскрыть основные способы их совершения. Это позволит в дальнейшем предотвратить или значительно снизить уровень заблуждения, в котором могут оказаться все заинтересованные пользователи данной информации, в процессе принятия ими эффективных экономических решений [5].

Преступления, связанные с искажением бухгалтерской (финансовой) отчетности, занимают одно из первых мест среди правонарушений экономического характера. Мошенничеству способствует неверное понимание нововведений в бухгалтерском учете РФ, в основном из-за его перевода на международные стандарты финансовой отчетности. На первый взгляд сложно сразу распознать такие действия, поскольку при мошеннических посягательствах совершаемые незаконные действия внешне выглядят как обычные операции, осуществляемые в соответствии с установленными правовыми и экономическими нормами.

Основными целями совершения фальсификации с финансовой отчетностью могут быть: соответствие рыночным целевым показателям, получение конкурентных преимуществ; демонстрация инвестиционной привлекательности, сокрытие фактов коррупции руководством организации для реализации поставленных собственниками целей, к примеру, получение государственных заказов, сокрытие факта хищения активов организации и снижение налогового бремени на организацию [1].

Часто мошенничество с бухгалтерской отчетностью включает в себя такие схемы как:

- фальсификация или манипуляция с финансовыми отчетами. Наиболее распространенные приемы искажения отчетности представлены в таблице 1;
- умышленное и противоправное исполнение стандартов бухгалтерского учета, принципов и методов, используемых для измерения, признания и отражения в учете фактов хозяйственной деятельности;
- использование агрессивных методов учета, основанных на незаконных методах управления [3].

Таблица 1 – Основные приемы и способы искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности

Форма искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности	Приемы и способы искажений
Вуалирование	– неверный зачет требований и обязательств. Такого рода искажения чаще всего встречаются при отражении данных по счетам 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»; – дробление статей на части, и присоединение их к другим статьям, например при сокращении сумм остатка наличных денежных средств в кассе, если допущено превышение лимита; – объединение разнородных сумм в одной балансовой статье. Примером такого искажения может служить объединение в статье актива баланса сумм «покупатели и заказчики» сумм задолженностей не только покупателей, но и иных видов задолженности, размеры которой пытаются преуменьшить; – проведение таких реорганизационных процедур, как слияние организаций или их поглощение для улучшения (ухудшения) данных бухгалтерской отчетности; – искажение информации об активах и пассивах организации.
Фальсификация	– неправильная оценка отдельных статей баланса. Например, преувеличенная оценка актива и уменьшенная оценка пассива позволяют искусственно увеличить размер прибыли, а, следовательно, завысить величину собственного капитала, и наоборот; – некорректная переоценка объектов основных средств – может применяться для искажения данных организации об имуществе, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения (в случае изменения налогооблагаемой базы); – не включение в баланс тех или иных сумм: например, расходы имеющие отношение к отчетному периоду, но

	подлежащие оплате в будущем, не попадают в баланс; – исключение из баланса статьи «Расходы будущих периодов» – данный прием позволяет уменьшить величину нераспределенной прибыли и сократить долю труднореализуемых активов в составе оборотных активов; – включение в баланс имущества, которое не принадлежит организации на правах собственности, а также включение в актив баланса сумм, подлежащих списанию или уже списанных; – занижение (завышение) валюты баланса с целью сокрытия обеспечения активами обязательств перед кредиторами, в том числе и банками, организацией «ложным банкротом». В этом случае организации «злостный банкрот», наоборот, завышает величину баланса, чтобы скрыть в отчетности свою финансовую несостоятельность.

С учетом изложенных в таблице 1 основных приемов и способов искажений, выделим важнейшие признаки, указывающие на наличие фальсифицированной финансовой отчетности:

- получение больших дивидендов;
- установление несоответствия деятельности организации уставу и учредительным документам;
- получение вознаграждений, зависящих от показателей эффективности деятельности организации;
- представление информации и финансовых документов, не прошедших гласную аудиторскую проверку;
- инвестиционные операции, не представляющие обычного делового интереса;
- использование механизма налоговой оптимизации для уклонения от уплаты или уменьшения суммы налогов;
- действия, сопровождающиеся банкротствами экономических субъектов и др.

По нашему мнению, возможности совершения искажения отдельных данных, раскрываемых в финансовой отчетности, возникают при отсутствии или низкой эффективности функций контроля в организации. С другой стороны наличие такой системы не гарантирует обнаружения фактов искажения.

Качественный аудит в организациях становится все более востребованным. Обнаружение бухгалтерского мошенничества с использованием традиционной процедуры аудита является трудной, а иногда невозможной задачей. Это связано с тем, что аудиторы не всегда обладают необходимым знанием относительно особенностей бухгалтерского мошенничества и в опыте по ее обнаружению и предотвращению.

Согласно данным статистики за 2018 год, представленной международной компанией, оказывающей услуги консалтинга и аудита PricewaterhouseCoopers (PwC) с фактами фальсификации финансовой отчетности сталкивалось 53% опрошенных российских организаций [4].

Безусловно, российским организациям необходимы действенные инструменты для выявления фактов фальсификации финансовой отчетности. Примерами таких инструментов являются модели М. Бениша и М. Роксаса. Тем не менее, они не отражают специфику российского законодательства, регулирующего процесс составления финансовой отчетности, а также практика ведения бизнеса. Отметим, что качество прогнозов в отношении того, фальсифицирует организация финансовую отчетность или нет, полученное М. Бенишем является одним из самых высоких и достигает 89,5%. Российскими учеными были уточнены граничные и интегральные показатели, позволяющие оценить вероятность фальсификации отчетности с использованием моделей бинарного выбора (пробит- и логит-моделей).

В результате оценки соответствующего уравнения регрессии был получен сводный индекс (*M-score*) оценки риска фальсификации отчетности в компании, который представлен в виде формулы 1:

$$M\text{-score} = -4,84 + 0,920 DSRI + 0,528 GMI + 0,404 AQI + 0,892 SGI + 0,115 DEPI - 0,172 SGAI + 4,679 TATA - 0,327 LVGI, \quad (1)$$

В сводном индексе основными индикаторами послужили показатели дневных продаж в дебиторской задолженности, рентабельности продаж по валовой прибыли, качества активов, роста выручки, амортизации, коммерческих и управленческих расходов, коэффициента финансовой зависимости и начисления к активам.

С развитием новых технологий и «совершенствованием» мошеннических схем, традиционные процедуры контроля недостаточны, чтобы обнаружить факты мошенничества в финансовой отчетности, возникает необходимость в дополнительных процедурах анализа данных и поиска инструментов для эффективного обнаружения сфальсифицированных отчетных данных.

Мошенники ежедневно изменяют тактику и разрабатывают новые стратегии. Удаленные системы обнаружения признаков финансового мошенничества являются неэффективными и дорогостоящими, и они выявляют случаи мошенничества гораздо реже, чем, к примеру, использование комплексных решений (так называемых, антифрод-систем). В целом, фродом называют умышленные действия или бездействие физических или юридических лиц с целью получить выгоду за счет организации, либо причинить ей материальный или нематериальный ущерб. Вследствие чего, антифрод-системы в основном ориентированы на разработку:

- программ управления уровнем мошенничества, включающих в себя специальный документ, отражающий требования руководителей в части снижения уровня фрода;
- технических приемов предотвращения риска мошенничества;
- новых схем антифрода, когда превентивные меры не оправдывают себя или когда выявлен риск мошенничества, уровень которого нельзя снизить;
- периодических отчетов, которые должны быть включены в карту бизнес-процессов организации для оценки уровня существующего фрода.

Итак, на сегодняшний день актуальным является не просто выявить возможные манипуляции данными финансовой отчетности, но и предотвратить такие искажения посредством создания механизмов, препятствующих осуществлению фальсификации финансовой отчетности. Одним из таких механизмов может стать эффективно сформированная система внутреннего контроля. Рассмотрим вариант построения системы внутреннего контроля с добавлением, к примеру, функции комплаенс-контроля.

Комплаенс-контроль – это элемент системы внутреннего контроля, направленный на обеспечение соблюдения экономическим субъектом внешних и внутренних нормативных, этических и корпоративных норм, а также на предупреждение различных фальсификационных схем финансовыми данными с целью повышения конкурентоспособности, деловой репутации и финансовой заинтересованности со стороны внешних пользователей.

В рамках рассматриваемой проблемы, акцент сделаем именно на комплаенс-контроль в области учета и отчетности, так называемый бухгалтерский комплаенс-контроль [3].

Внешний бухгалтерский комплаенс-контроль преследует следующие цели:

- оценка и управление рисками, разработка и реализация мероприятий по снижению риска искажения и фальсификации данных финансовой отчетности;
- четкое разъяснение организациям существующих и новых положений, стандартов бухгалтерского учета соответствующими органами;
- создание четкой системы координации между органами, ответственными за формирование стандартов учета и предоставления отчетности, с субъектами экономической деятельности и аудиторами;
- осуществление независимой проверки финансовой отчетности на наличие фактов фальсификации и искажения данных;
- осуществление контроля над эффективностью функционирования внутреннего комплаенс-контроля организациями [1].

Следовательно, комплаенс – это определенным образом выстроенная система организационной структуры, документации и внутренних правил, процедур и мер в организации, обеспечивающих соответствие деятельности юридического лица международному, российскому и иностранному законодательству, отраслевым стандартам и требованиям надзорных органов.

Комплаенс можно разделить на две условные системы:

- предотвращения нарушений – это механизмы и меры, созданные для анализа деятельности организации, оценки рисков и выявления нарушений законодательства;
- выявления и реагирования: по результатам работы служб безопасности, внутреннего аудита и внутреннего контроля организации или по запросу правоохранительных органов проводится проверка фактов для подтверждения или опровержения нанесения ущерба.

Иными словами, комплаенс направлен на предотвращение и выявление нарушений законодательства в деятельности организации, коррупции и хищения со стороны сотрудников организации.

Таким образом, необходимым условием эффективности мероприятий по выявлению и предупреждению мошенничества в финансовой отчетности является консолидация усилий структурных подразделений организаций, а именно службы управления рисками, внутреннего аудита и безопасности, комитеты по этике и службы по обеспечению нормативно-правового соответствия), а также выстраивание рациональных линий коммуникации внутри организации и с должностными лицами. Если организации не в состоянии координировать свои усилия в рамках оценки рисков мошенничества, они легко могут проглядеть угрозы, несмотря на увеличение затрат на противодействие экономическим преступлениям.

В настоящее время практически невозможно привести полную классификацию методов мошеннических действий с финансовой отчетностью, что связано с динамично меняющейся внутренней и внешней средой, в которой работают организации. Постоянно возрастающая сложность бизнес-процессов в сочетании с неопределенностью окружающей среды и условий ведения бизнеса составляют дополнительное обстоятельство, способствующее совершению манипуляций с отчетной информацией. Поэтому сегодня каждая организация должна быть готова к борьбе с мошенническими действиями, как отдельных сотрудников, так и системы управления в целом.

Список использованных источников

1. Щербакова, П.В., Панкратова А.А. Современные подходы к формированию инструментария для выявления и предупреждения мошенничества в бухгалтерском учете // Вопросы экономики и управления. – 2018. – №4. – С. 15-22. – URL <https://moluch.ru/th/5/archive/97/3427/> (дата обращения: 26.09.2019).

2. Трофимова, Л.Б., Козлова М.Э., Кузнецова Д. В. Проблемные вопросы российского аудита Инновации: перспективы, проблемы, достижения Материалы Пятой Международной научно-практической конференции. Москва, 17 мая 2017 г. 2017 Издательство: West-Ost-Publishing house Berlin С. 409–417 ISBN: 978–386297–017–9.

3. Куликова, Л.И. Внешний бухгалтерский комплаенс-контроль как эффективный инструмент борьбы с фальсификацией данных финансовой отчетности // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. I междунар. науч.-практ. конф. № 6(50). – Новосибирск: СибАК, 2015.

4. Российский обзор экономических преступлений за 2018 год. <https://www.pwc.ru/ru/services/forensics>.

5. Никольская, Ю.П. Роль внутреннего контроля в повышении эффективности государственного и муниципального управления // Современные технологии управления, 2014. № 2 (38). С. 19-21.

6. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М. КНОРУС, 2016. С. 11.

7. Полисюк, Г.Б., Корчагина Л.М. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: проблема выявления искажения информации // Международный бухгалтерский учет, 2013. № 4. С. 44-52.

ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ ДВИЖЕНИЯ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Г. Егорова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Одной из задач обеспечения экономической безопасности предприятий является предотвращение негативного воздействия различных факторов в части использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Решение указанной задачи приобретает актуальность в материалоёмких производствах. Например, в ряде отраслей промышленности удельный вес материалов в стоимости продукции может составлять от 20% до 85%, а в молокоперерабатывающем производстве превышать 90% [6].

Рациональное использование молочного сырья влияет во многом на экономическую безопасность молокоперерабатывающего предприятия. Поэтому одним из инструментариев оценки рисков предприятий данной отрасли является учетно-контрольное обеспечение управления запасами.

Рациональная организация учета поступления и сохранности материалов на предприятиях переработки молока возможна на основе всесторонней классификации [3].

Роль и значение точного и своевременного оформления первичными документами трудно переоценить, поскольку эффективная организация первичного учета движения материально-производственных запасов позволяет обеспечить непрерывную и эффективную работу всех подразделений предприятия.

Функционирование системы первичного учета на предприятиях должно обеспечивать выполнение основного правила получения экономической информации, сформулированного В. С. Немчиновым, как «минимум исходных данных, исходной информации и максимум вторичной, производной информации» [12, с.10].

По нашему мнению, организация первичного учета зависит во многом от отраслевой специфики предприятий. Применительно к предприятиям переработки молока эти особенности систематизированы в отдельной публикации [4].

В данной статье нами предпринята попытка обобщения принципов рациональной организации системы первичного учета и контроля поступления, наличия и использования материалов на предприятиях молочного производства.

На наш взгляд, для решения задачи эффективной организации учетно-контрольной системы движения материальных ценностей на промышленных предприятиях, в целом, и молокоперерабатывающих производствах, необходимо соблюдение шести основных принципов (таблица 1).

Таблица 1 –Эффективная организация учетно-контрольной системы движения материальных запасов на молокоперерабатывающих предприятиях

Принципы	Содержание принципов	Особенности организации первичного учета на предприятиях переработки молока
1 Оптимальность объема запасов	-обеспечение бесперебойности процесса производства; снижение складских издержек хранения.	- планирование объема запасов на относительно короткий промежуток времени за счет использования в производстве скоропортящегося сырья и материалов.
2 Отражение качественных и количественных характеристик сырья в первичных документах	- соблюдение качественных критериев выпускаемой продукции	-оформление значительного числа первичных документов в день по поступлению и расходу запасов вследствие выпуска разнообразных видов и ассортимента продукции с различными характеристиками.
3 Нормирование расхода запасов	- формирование контроля за запасами на этапе первичного учета.	- возможность поступления сырья от одного производителя с различным физико-химическим составом, что предполагает списание в производство неодинакового объема запасов.
4 Сохранность запасов на всех этапах производственного процесса	- предотвращение хищений и потерь сырья и материалов на всех этапах производства.	- наличие объектов хищения (пищевое сырье и материалы), которые могут учитываться в составе безвозвратных отходов и технологических потерь.
5 Максимальное использование отходов переработки молока	- организация безотходного производства, экономия сырья.	- наличие значительных объемов разных видов отходов при производстве продукции и сложности их переработки.
6 Применение приемов и методов инвентаризации	- установление запасов, не используемых или превышающих нормативы лимитов.	- трудности контролирования неликвидных ресурсов в связи с многообразием видов запасов с разными сроками хранения

Анализ современной экономической литературы исследуемой проблемы выявил, что наиболее полно раскрыто содержание первого принципа в трудах Д.А Ендовицкого, Л.С. Сосненко, С.Н. Петрова [2, 11, 13], которые напрямую связывают оптимизацию объемов запасов с прибылью предприятий.

На предприятиях молочной промышленности заготовление в больших объемах скоропортящегося сырья невозможно, что, с одной стороны, увеличивает вероятность отсутствия на складе (приемном цехе) запасов для производственного процесса и возможность невыполнения программы по выпуску продукции. С другой стороны, снижает складские издержки по сравнению с другими отраслями промышленности.

Соблюдение данного принципа на молокоперерабатывающих производствах соотносится с обеспечением достоверной и оперативной учетной информацией всех заинтересованных структурных подразделений предприятия о внешних и внутренних материальных ресурсах, необходимых

для выполнения производственной программы без срыва заключенных контрактов.

На наш взгляд, является вполне оправданной точка зрения Нестерова С.В. о том, что методы оптимизации запасов должны подбираться индивидуально под насущную потребность конкретной организации с учетом специфики производства [9].

В отношении второго принципа необходимо отметить, что важность для учета качественных характеристик отражена в трудах Ч. Гаррисона, который указывал, что натуральный показатель имеет первостепенное значение в учете для калькуляции продукции [1].

Другие авторы в числе недостатков работы бухгалтерии подчеркивают игнорирование качественной стороны материалов, поскольку «зная цену материалов не всегда известна их ценность» [14].

Для молокоперерабатывающих предприятий по сравнению с другими промышленными производствами, в первую очередь необходимы учетные данные о качественных и количественных характеристиках закупаемого сырья, так как от этого зависит видовой и ассортиментный состав выпуска продукции.

В то же время первичная документация не должна содержать избыточной информации при условии заполнения всех обязательных реквизитов [10].

Для решения данной задачи на предприятиях по переработке молока необходимо формирование первичных документов, обеспечивающих точную, полезную и достаточную информацию о движении запасов с момента поступления до выбытия активов по различным причинам с учетом специфики конкретного производства не только в стоимостном измерителе, но и с отражением качественных характеристик.

Соблюдение третьего принципа позволяет предприятиям всех сфер экономики обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции и повысить контроль за использованием ресурсов. Этот принцип имеет особое значение для предприятий молочной промышленности вследствие непостоянства характеристик поступающего сырья даже от одного поставщика. Поэтому первичная учетная информация должна содержать точные данные об имеющихся запасах для того, чтобы в соответствии с разработанными на предприятии разными рецептурами выпуска продукции можно было при отсутствии одного из компонентов оперативно заменить его аналогами материалов (сырья) без ущерба качеству. При этом необходимо обеспечить тесное взаимодействие технологов и экономистов предприятия при разработке рецептов продукции и подбора аналогов ресурсов, которые значительно не повлияют на себестоимость и конечную цену молочных продуктов.

Содержание четвертого принципа детально раскрыто в трудах М.Х. Жебрака, который утверждал, что для контроля расхода и остатков сырья (материалов) должны быть установлены нормы потерь и расхода в соответствии с современным уровнем развития научно-технического прогресса на предприятии [5]. Большая работа в данном направлении была проведена А.Ш. Маргулисом, показавшим, что учет отклонений от норм, их контроль и

дальнейший анализ поможет выявить резервы эффективного использования ресурсов в любой отрасли промышленности [7].

В соответствии со спецификой и технической обеспеченностью производств по переработке молока необходима разработка нормативов технологических потерь и возвратных отходов. Это позволит снизить факты хищений запасов, а также мошеннических действий по списанию их за счет непроизводительных расходов.

«Использование возможных отходов производства» выделено в качестве пятого принципа, поскольку позволит повысить в системе экономической безопасности рентабельность выпуска продукции вследствие формирования точной информации о комплексной переработке сырья, количественной и стоимостной оценке появляющихся возвратных отходов, выявления потенциальных направлений применения вторичных ресурсов.

Для молочной промышленности проблема использования отходов наиболее актуальна. Это связано, во-первых, со значительным объемом отходов, образующихся при переработке молока, во-вторых, с нехваткой дорогостоящего оборудования для переработки вторичного сырья. В то же время при ограниченности ресурсов в период импортозамещения и продуктового эмбарго, введенного Россией, отходы молочного производства являются дополнительным источником легко возобновляемого, относительно дешевого источника сырья, как для собственного производства, так и для других отраслей экономики.

Поэтому важной задачей для экономической безопасности молокоперерабатывающих предприятий является обеспечение своевременного и точного учета и контроля данных ресурсов.

Надо отметить, что проблема соблюдения шестого принципа для пищевых производств наиболее актуальна, чем для других промышленных предприятий, за счет наличия сырья и материалов с коротким сроком хранения.

Организация детального первичного учета запасов и эффективного контроля за неликвидными ресурсами поможет избавить предприятия от материалов с истекающим сроком годности, что снизит риск возникновения убытков от их списания. Кроме того, упростится работа бухгалтерии за счет отсутствия необходимости формировать, учитывать и контролировать резервы под снижение стоимости материальных ценностей. При этом реализация не используемых активов высвободит часть денежных средств на нужды предприятия.

Таким образом, соблюдение указанных принципов позволит предприятиям молочной промышленности, построить эффективную систему сбора информации. Как подчеркивает Ш.Ш. Муратов, рациональное формирование системы первичного учета любого предприятия – это «эксклюзивная исследовательская работа» так как не существует одинаково похожих экономических субъектов [8]. Поэтому эффективное управление материально-производственными запасами на молокоперерабатывающих предприятиях возможно при условии разработки соответствующего учетно-контрольного сопровождения.

Соблюдение указанных принципов организации первичного учета материальных запасов обеспечит формирование своевременной, полной, достаточной информации о движении сырья и материалов. Это отразится в конечном итоге позитивно на состоянии экономической безопасности предприятий данной отрасли экономики.

Список использованных источников

1. Гаррисон Ч. Учет себестоимости в помощь производственнику. - М.: ЦУНХУ Госплана СССР. - 1935. - 89 с.
2. Ендовицкий Д. А. Системный подход к экономическому анализу активов хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс]//Экономический анализ: теория и практика, 2009, № 15. Режим доступа: справочно-правовая система «Консультант-Плюс».
3. Егорова Л. Г., Туякова З.С. Характеристика и классификация материалов, их использование на различных этапах учетного процесса //Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2016. - № 9. - С. 38-44.
4. Егорова, Л. Г. Особенности деятельности предприятий молочной промышленности и их влияние на специфику учета сырья и материалов в отрасли //Экономика и управление: проблемы и решения. - 2017. - № 11, т. 2 (71). - С. 86-92.
5. Жебрак М. Х., Крюков Г. Г. Нормативный учет производства. М.: ЦУНХУ Госплана СССР, Союзорг-учет. - 1934. 59 с
6. Краткий экономический словарь /Либман Г.И., Филатов О.К. - 2-е изд., доп. - М.: Политиздат. - 1989. – 399 с.
7. Маргулис, А.Ш. Бухгалтерский учет в отраслях народного хозяйства. – М.: Финансы. -1979. - 456 с.
8. Муратов Ш.Ш. Первичный учет. Теория и практика. Монография. – М.: КноРус. 2016. – 160 с.
9. Нестеров С.В., Белоусова Ю.Г. Организация материальных потоков на складе // Логистика. - 2011. -№ 4. С. 24-27.
10. О бухгалтерском учете: федер. закон// [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г.: одоб. Советом Федерации 29 ноября 2011 № 402-ФЗ//КонсультантПлюс: справочно-правовая система /разраб. НПО «Вычисл. математика и информатика».- Москва: консультант Плюс, 1997-2019.- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
11. Петров С.В. Оптимизация системы управления запасами //Наука и Мир. – 2015. – №12. С. 80-82.
12. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика. -2000. – 496 с.
13. Сосненко Л. С., Федяй Е. С. Анализ материально-производственных запасов [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика, 2007. - № 3. Режим доступа: справочно-правовая система «Консультант-Плюс».
14. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. М. Экономика. – 1972. - 224 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Н.А. Каморджанова

**Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург**

У группы Машины времени в известной песне «Поворот» есть такие слова: «И уж если откровенно, всех пугают перемены. Вот новый поворот, что он нам несет».

Что же цифровая трансформация уже привнесла и еще привнесет в сетевое взаимодействие?

Дмитрий Пучков, руководитель Smena.work и направления HRTech в TalentTech пишет: «У истоков любого изменения в нашей жизни всегда лежит технология. Вместе с развитием глобальных инноваций – баз данных, новых источников энергии, робототехники, сенсорики, виртуальной реальности – кардинально меняется и социальная сфера жизни, в частности – труд и образование человека» [1].

Следует согласиться с Дмитрием Пучковым: четвертая промышленная революция кардинально изменила технологии. Современные технологии повысили продуктивность всего процесса генерирования знаний, что, конечно, потребовало изменений в технологиях подготовки кадров в университетах.

Эти технологии помогут сформировать важные навыки, необходимые для выживания в Четвертой индустриальной революции: умение принимать решения и решать проблемы, языковые и коммуникативные навыки, быстрая адаптивность.

Коммуникации в сетевом сообществе университетов и работодателей являются одним из направлений развития современного университета. Одной из отличительных особенностей сетевого сотрудничества является его высокая степень гибкости и значительный творческий потенциал, заложенный в самой сути этой формы взаимодействия вузов в открытом образовательном пространстве.

Сетевое сообщество – научно-образовательная и профессиональная среда, формируемая участниками сетевого взаимодействия с целью объединения имеющихся ресурсов для достижения стратегических целей своих организаций, развития рынка образования и решения и иных общих задач, представляющих для участников интерес.

В 2015 году магистерская программа «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики» СПбГЭУ (руководитель проф. Н.А. Каморджанова) приступила к организации сетевого сообщества в целях подготовки экономических кадров нового поколения в высшей школе, в котором на сегодняшний день результативно сотрудничают тридцать восемь ВУЗов и работодатели из России, Армении, Республики Беларусь, Великобритании, Венгрии, Италии, Испании, Кыргызстана, Монголии, Польши, Португалии, Франции и Чехии. Сетевое взаимодействие позволило бакалаврам, магистрантам, аспирантам, а также

преподавателям из разных стран стать организаторами и участниками большого числа совместных международных видеоконференций, вебинаров, дистанционных конкурсов, а также мероприятий по профессиональной ориентации и карьерному росту.

Сетевое сообщество было создано «на добровольной основе, удерживается общей проблематикой и интересами всех участников сетевого сообщества, неизменно является результатом проектного замысла», поскольку члены сообщества согласовывают механизмы и схемы взаимодействия, договариваются о результатах деятельности. Применительно к ВУЗам, «сетевое взаимодействие подразумевает формирование мощного учебно-методического и научно-исследовательского кластера, обеспечивающего эффективную реализацию портфеля конкурентоспособных образовательных программ и интеллектуальных продуктов, нацеленного на взаимодействие с ведущими зарубежными и отечественными вузами» [2].

Всегда было понятно, что коллективы имеют самую сильную власть, именно это доказывают города и цивилизации, но что для нас по-прежнему остается вопросом и мы до сих пор не знаем, как далеко может пойти эта власть [3]. Участники сетевого сообщества, даже если они были индивидуалистами, сейчас наглядно демонстрируют возможности общественных усилий. Преимущество сети состоит в том, что участники сетевого сообщества гораздо больше интересуются как силой коллектива, так и новыми обязанностями отдельных индивидуальных участников по отношению к коллективу, появляются и расширяются гражданские обязанности, меняется мировоззрение, позволяющее находить положительные стороны в возросшей интеллектуальной, методической, организационной, воспитательной работе.

Опыт взаимодействия в сетевом сообществе доказывает существование положительного коллективного разума, в вере в невозможное, когда удавалось воплотить в жизнь идеи, которые раньше представлялись невозможными, но потом подтвердили свою ценность в практике подготовки кадров.

Эти предположительно невозможные вещи продолжают происходить все чаще. Все знали, что люди не работают бесплатно, а даже если и работают, то не сделают ничего полезного без начальника.

В сетевом сообществе преподаватели из разных университетов, представляющие разные города и страны, работают над совместными проектами добровольно, без дополнительного вознаграждения и начальников. Следовательно, эта невозможность реальна на практике.

Реализованное в настоящее время сетевое сообщество появилось благодаря тому, что создан новый уровень организации, не существовавший раньше.

Это результат широкомасштабного сотрудничества и массового социального взаимодействия в реальном времени, которое, в свою очередь, возможно благодаря вездесущей моментальной связи между миллионами людей в планетарных масштабах [3].

В институциональной теории существует термин «Pathdependence» (траекторная зависимость, означающая тенденцию к сохранению в будущем

нынешней манеры ведения дел фирмы) По сути, – это институциональная инерция, которая удерживает технологические подготовки кадров в определенной траектории. Нам с помощью сетевого сообщества необходимо покинуть инерционную траекторию, которая нас не очень устраивает и не обеспечивает положение, которое мы считаем достаточным для подготовки экономических кадров, выйти на более высокую траекторию.

Федор Николаевич Юрчихин – российский космонавт, говорит, что улетаешь с Земли как гражданин своей страны, а прилетаешь патриотом Земли. И еще: мы все как космонавты на одном корабле. И от каждого из нас зависит, как эта Земля будет жить.

Как бы это не звучало пафосно, но у меня такое, же отношение к сетевому сообществу. Каждый вуз-партнер входит как патриот своего университета, а поработав в сети, становится патриотом этого сетевого сообщества.

Список использованных источников

1. Дмитрий Пучков Глобальное переобучение: как изменится рынок труда и можно ли успеть за искусственным интеллектом // Гарвард бизнес ревью. 22 апреля 2019 Режим доступа на статью: https://rb.ru/opinion/globalnoepereobuchenie/?utm_source=pulse_mail_ru&utm_referrer=https%3A%2F%2Fpulse.mail.ru.
2. XXI век: современные технологии подготовки экономических кадров / под ред Н.А. Каморджановой. – М.: Проспект, 2018.
3. Кевин Келли «Неизбежное», «Манн, Иванов и Фербер», 2019.

ВЫЗОВЫ БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В.В. Кизь

**Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск**

Эволюционное развитие экономик во всем мире требует от бухгалтерского учета не менее эволюционных изменений, способных адекватно отразить происходящие процессы. Цель финансовой отчетности, – предоставить достоверную информацию о финансовом положении организации, результатах деятельности и изменениях финансового положения, при этом, как правило, остается неизменной.

Ужесточившиеся законы, связанные с работой финансовых служб компаний, автоматизация и цифровизация экономик, усложняющаяся бизнес-среда предъявляют новые требования не только к бухгалтерам, но и к самим правилам формирования финансовой информации. Одним из дискуссионных вопросов является оценка элементов финансовой отчетности.

Наибольшее распространение сейчас благодаря международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) получила оценка по справедливой стоимости. Несмотря на наличие нового стандарта (IFRS 13 «Оценка справедливой стоимости»), который достаточно подробно регламентирует способы определения справедливой стоимости, основной подход остался неизменным – это широкое использование рыночных данных, и при их отсутствии, привлечение независимых оценщиков.

Стандарт МСФО 13 предполагает использование принципа наиболее эффективного использования, т.е. не берется во внимание как эксплуатируется имущество у конкретного владельца, а важно то, какой максимальный доход принесет имущество, в том числе и при его перепрофилировании. Такой подход может привести к увеличению стоимости имущества, рассчитанной для наиболее выгодного использования, и, как следствие, к тому, что на стоимость выпускаемой продукции будет переноситься «чужая» амортизация. Последствия такого подхода очевидны: рентабельность продукции снижается и само понятие «себестоимости» как стоимости потребленных ресурсов становится искаженным.

Еще один серьезный вопрос, в настоящее время не нашедший никакого решения в учетных стандартах – влияние на отчетность различных действий недобросовестного характера, как сторонних (третьих) лиц, так и персонала самих организаций. Помимо очевидного влияния на отчетность действий руководства организации, осуществляющего непосредственное воздействие на ее показатели, рядовые сотрудники, преследуя личные цели, зачастую влияют на эффективность деятельности организации. На наш взгляд, бухгалтерскому сообществу следует подробно разобраться со всеми возможными ситуациями, способными оказать такое влияние, и выработать соответствующие практические рекомендации бухгалтерам.

В частности, очевидным является влияние на отчетность таких недобросовестных действий, как кража, хищение: реально актив у организации отсутствует, однако может продолжаться значиться в учете и отчетности в результате недостаточности работы контрольных процедур в организации.

Кроме того, зачастую руководство организаций не заинтересовано раскрывать в учете и отчетности наличие и влияние на состояние активов, на результат деятельности организации, таких недобросовестных действий. В результате, даже если контрольные процедуры организации выявляют подобные действия, пользователям отчетности информация о таких фактах не предоставляется.

Возвращаясь к вопросу влияния руководящих сотрудников на показатели отчетности, зададим вопрос: а достаточно ли информации для пользователей, представленной в существующих формах отчетности? По сути это срез хозяйственной жизни на три отчетных даты (бухгалтерский баланс), доходы и расходы методом начисления (отчет о финансовых результатах) и доходы и расходы, представленные кассовым методом (отчет о движении денежных средств), составленные за два отчетных периода. Очевидно, что компании стараются навести порядок в своих активах и обязательствах на отчетные даты: временно избавиться от «плохих» активов, убыточных ассоциированных компаний и т.п. Украшенные таким образом данные похожи на возвышающиеся маячки над неприглядными данными в межотчетные периоды.

Бухгалтерский учет очень часто является инструментом манипулирования финансовой отчетностью. Крупные компании используют учет для приукрашивания отчетности, представляемой акционерам и инвесторам, а средние и малые используют бухгалтерский учет для минимизации налоговых платежей. Аудиторы в таких условиях, даже если и разгадают «финансовые загадки» аудируемого лица, то вынуждены применять формальный подход к оценке собранных аудиторских доказательств. Аудиторские стандарты предписывают аудиторам рассматривать риск существенных искажений финансовой отчетности, возникающей вследствие мошенничества (как с показателями отчетности, так и с активами организаций). Однако в вопросах оценки такого риска ответственность аудиторов, на наш взгляд, ограничена. Так, пунктом 5 МСА 240 «Ответственность аудитора по рассмотрению мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности» установлено, что такая ответственность заключается в получении надлежащих гарантий того, что финансовая отчетность в целом является свободной от существенных искажений в результате мошенничества или ошибки. Отметим, что аудиторы обязаны выявлять существенные искажения финансовой отчетности, возникшие в результате ошибок, исходя из основной цели аудита... Однако стандарт, как видим, ограничивает ответственность аудиторов формулировкой «получение надлежащих гарантий».

Такой подход небезоснователен, однако никак не влияет на сложившуюся ситуацию в лучшую сторону. В итоге полностью полагаться на работу аудиторов в части гарантий достоверности отчетности не приходится.

Из последних примеров – японский промышленный гигант Toshiba, признавший в 2015 году, что сумма, на которую «корректировалась» отчетность компании в течение последних трех лет составляла до 1,2 млрд. долларов. Как результат, Toshiba отозвала все прогнозы и расчеты годовой отчетности и выплат по акциям. В качестве возможных причин называют излишне жесткие требования руководства по увеличению прибыльности бизнеса. Слишком сильное давление, оказываемое на финансовых работников в ситуации, когда объективные причины не способствовали развитию бизнеса, вполне могло толкнуть их на манипуляции с отчетностью [3].

Добывающие компании активно применяют счет отложенных расходов на разведку, ведь действующие стандарты вполне легально разрешают их капитализацию. Производственные компании «играют» с незавершенным производством, торговые – с издержками обращения, а фармацевтические – с расходами на НИОКР. Внешнее давление рынка очень высоко, и любое признание дополнительных расходов может привести к уменьшению богатства акционеров.

Что может быть выходом, когда отчетность находится в руках исполнительных органов компаний, а общественный надзор не эффективен? Как вариант можно предложить вынос функции составления бухгалтерской отчетности за пределы компании.

Создание бухгалтерских центров, в которые будет поступать информация о бухгалтерских проводках компаний, и которые сами будут «укладывать» эту информацию в правильные строки отчетности. По сути, задача компании – это регистрация фактов хозяйственной деятельности, на основе утвержденного плана счетов и типовых бухгалтерских проводок. Расходы на подключение к таким центрам и их функционирование будут меньше чем содержание главных бухгалтеров и их заместителей.

Начать данную работу можно с публичных, и прочих общественно значимых компаний, у которых последствия искажения бухгалтерской отчетности затрагивают наибольшее число пользователей. В результате общественность получит адекватную бухгалтерскую отчетность, подвергшуюся минимальному влиянию со стороны исполнительных органов компаний.

Безусловно, такой подход потребует пересмотра места и роли аудита, статуса главного бухгалтера, вопросов, связанных с коммерческой тайной и решения технических задач. Аудиторы уже не будут оценивать «творчество» главного бухгалтера, им нужно будет проверить правильность разнесения хозяйственных операций по бухгалтерским счетам, и периодически проверять работу центров обобщения информации.

По большому счету эти процессы в неявном виде уже начались, ведь налоговые органы России с 1 января 2015 года могут получить доступ к бухгалтерским базам крупных компаний в рамках налогового мониторинга [4]. Применяемый план счетов для кредитных финансовых организаций, который Центральный банк распространяет с 2017 года на все некредитные финансовые организации, - требует ежедневного закрытия бухгалтерских счетов без

признака счета, что предполагает возможность формирования бухгалтерской отчетности в ежедневном режиме [5]. Дальнейшая автоматизация экономической жизни приведет к еще более тесному влиянию пользователей отчетности на ее адекватность.

Конечно, предлагаемый подход революционен, но если это благо для общества в целом, то потребность в адекватной информации рано или поздно приведет к анализируемому варианту, а добросовестные компании, которые не «рисовали» отчетность, смогут поддержать сложный процесс перехода.

Список использованных источников

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», приложение №7 к приказу Минфина РФ от 18 июля 2012 г. №106н.
2. Международные стандарты аудита и контроля качества (электронная версия) // <http://www.rkanp.ru/node/1300>.
3. Toshiba – дело об исчезнувших миллиардах. Или о попытках (электронная версия) // <http://www.ixbt.com/blogs/case/toshiba---delo-ob-ischeznuvshih-milliardah-ili-o-popytkah.html>.
4. <http://its.1c.ru/db/arbit/content/3651/hdoc>.
5. Центральный банк России. Аналитика (электронная версия) // <http://cbr.ru/analytics/?PrtId=pr>.

РОЛЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

М.С. Коське

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Оренбург

Проблемы нейтрализации угроз безопасности организации в значительной степени зависят от двух факторов: состояние экономики в целом и от эффективности существующей инфраструктуры, человеческого капитала, бизнес-процессов, а также принимаемых внутри хозяйствующих субъектов управленческих решений. Причем управленческие решения во многом зависят от учетно-аналитического сопровождения, которое является информационной основой обеспечения экономической безопасности.

Формирование учетно-аналитического сопровождения у хозяйствующего субъекта должно содействовать достижению стратегических задач обеспечения его экономической безопасности, поскольку мониторинг угроз должен осуществляться на всех уровнях, а именно на макро-, на микро- уровне и на уровне конкретных организаций. Исследователи проблем безопасности отмечают: «Усиление угроз, воздействующих на экономику, ставит задачу создания системы их мониторинга с целью заблаговременного предупреждения негативных последствий и принятия необходимых мер защиты и противодействия» [5].

В системе экономической безопасности отдельным блоком выделяют финансовую безопасность. Так, Горшенина Н.В. заключает, что: «Финансовая безопасность – один из основных аспектов экономической безопасности предприятия. Управление денежными потоками предприятия способствуют формированию и установлению его стратегического развития. Среди всех элементов экономической безопасности финансовая безопасность является едва ли не ключевой компонентой, поскольку структура и уровень финансового потенциала организации обеспечивает ведущие цели его деятельности. Стоит отметить, что в широком смысле понимания финансовой безопасности она является собирательной категорией, которая включает совокупность средств, мер и средств защиты на макроуровне – экономических интересов государства, на микроуровне – корпоративных структур» [3].

Как отмечают специалисты «при исследовании финансовой безопасности, которая является составляющей экономической безопасности предприятия, должны быть проанализированы платежеспособность предприятия, ликвидность его оборотных средств, структура выручки» [4].

Являясь многоаспектной задачей, финансовая безопасность на уровне хозяйствующего субъекта предполагает контроль денежных средств и расчетов, материальных ценностей, запасов продукции, информационных потоков и целого ряда других. Для успешного решения названной задачи специалисты служб безопасности хозяйствующих субъектов должны разработать последовательность осуществления различных процедур, то есть создать

определенный алгоритм действий для обеспечения экономической безопасности. В основе создания названного алгоритма важным является решение концептуальных вопросов, базирующихся на задачах, определенных в Указе президента РФ «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» и федеральных законах от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» и от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

На уровне хозяйствующего субъекта важным вопросом является планирование стратегических целей, причем не только в рамках концепции, но и в конкретном воплощении, предполагающем количественную оценку различных параметров с учетом фактора времени.

Так, по мнению Устиновой А.Н. «финансовая безопасность характеризует такое состояние хозяйствующего субъекта, которое:

1) главным образом обеспечивает финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность хозяйствующего субъекта в долгосрочной перспективе;

2) удовлетворяет потребности хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах для осуществления эффективной деятельности этого субъекта;

3) обуславливает достаточный уровень финансовой независимости хозяйствующего субъекта;

4) обеспечивает способность противостоять возникающим и существующим угрозам, как с внешней стороны, так и с внутренней, которые могут причинить финансовый ущерб хозяйствующему субъекту;

5) обеспечивает достаточный уровень гибкости принятия решения, основанной на достоверной и эффективной учетно-аналитической системе;

6) позволяет обеспечить защищенность финансовых интересов собственников хозяйствующего субъекта [6].

Достижение финансовой безопасности, по нашему мнению, обеспечивается стоящими перед бухгалтерским учетом задачами, которые приведены в пункте 4 Приказа Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости [2].

Осмысление этих задач позволяет заключить, что комплексный и системный подход обеспечения экономической безопасности и, в том числе финансовой, возможен при обязательном участии представителей учетно-аналитических служб, поскольку хозяйствующие субъекты имеют сложную внутреннюю структуру, а в частности, представители бухгалтерской службы взаимодействуют со всеми службами и иными подразделениями хозяйствующего субъекта.

Таким образом, руководители бухгалтерских служб, взаимодействуя с руководителями финансовых служб, должны координировать свою деятельность со службой экономической безопасности. Именно в бухгалтерском учете формируется информация, которая является, как открытой для заинтересованных пользователей, поскольку предоставляется им в форме бухгалтерская (финансовая) отчетность, так и информация, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета и во внутренней бухгалтерской отчетности, представляющая собой коммерческую тайну. Как установлено в пункте 22 Приказа Минфина России «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» «лица, получившие доступ к информации, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета и во внутренней бухгалтерской отчетности, обязаны хранить коммерческую и государственную тайну. За ее разглашение они несут ответственность, установленную законодательством Российской Федерации».

Бухгалтерская служба хозяйствующего субъекта, как часть его учетно-аналитической системы с одной стороны выполняет важную роль в обеспечении экономической безопасности, а с другой стороны сама является одним из объектов, который должен охраняться определенным образом, чтобы не создать угроз экономической безопасности. Этот двойственный аспект должен быть определяющим фактором при разработке подходов к формированию алгоритма защиты от внутренних и внешних угроз в системе экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (действующая редакция от 30.08.2018 г.) [Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>]

2. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».) [Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=296977&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.15360851601681214#019835091171802643>]

3. Горшенина Н.В. Система финансовой безопасности организации // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2016. № 3. С. 85-88.

4. Мейтова А.Н., Фейгель М.Л. Конкурентоспособность, финансовая безопасность и их влияние на экономическую безопасность предприятия в рамках снижения угроз // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2018. № 10 (101). С. 17-19.

5. Сергеева И.А., Сергеев А.Ю. Финансовая безопасность России: угрозы и меры нейтрализации // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2016. № 1 (17). С. 117-124.

6. Устинова А.Н. Значение учетно-аналитической системы в формировании финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 4 (42). С. 123-125.

СИСТЕМА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Х. Курманова, Н.А. Булкина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Проблемы обеспечения экономической безопасности организаций в современных рыночных условиях являются актуальными для всех участников хозяйственных отношений. Нестабильность социально-экономической и политической ситуации в стране и мире, межнациональные, региональные и территориальные конфликты, несовершенства в законодательстве, криминализация общества, усиление мошенничества, коррупции и многие другие факторы оказывают влияние на развитие организации.

Процессы модернизации в стране и современные условия хозяйствования обуславливают ведение целенаправленной деятельности в сфере обеспечения экономической безопасности организаций [4]. Это обстоятельство требует от субъектов управления организацией выработку комплекса мер, которые будут направлены на выявление потенциальных угроз и повышение уровня ее экономической безопасности.

Существует множество определений экономической безопасности. Например, Борисов А.Б. под экономической безопасностью понимает с одной стороны создаваемые государством условия, которые гарантируют недопущение нанесения хозяйству страны непоправимого ущерба от внутренних и внешних экономических угроз. С другой стороны - предотвращение утечки конфиденциальной экономической информации из фирмы, нарушения коммерческой тайны, осуществления экономических диверсий [1].

Одинцов А.А. раскрывает экономическую безопасность фирмы как состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения ее стабильного функционирования в настоящее время и в будущем [6].

Самочкина В.Н. под угрозой экономической безопасности предприятиям понимает потенциальные или реальные действия физических или юридических лиц, которые нарушают состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности, и способные привести к ее прекращению, либо к экономическим и другим потерям [7].

Основной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его максимально эффективное и продолжительного функционирования в настоящем и высокий потенциал развития в будущем. В этой связи задачами экономической безопасности предприятия являются [2]:

- обеспечение высокой финансовой эффективности, устойчивости и независимости предприятия;
- оптимизация эффективности работы организационной структуры;
- обеспечение высокого профессионального уровня подготовки кадрового состава;

- обеспечение технологической независимости и достижения высокой конкурентоспособности технического потенциала предприятия;
- обеспечение нормативно - правовой защищенности всех аспектов деятельности предприятия;
- минимизация разрушительного влияния результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;
- обеспечение информационной безопасности деятельности предприятия, коммерческой тайны и безопасности коммерческих интересов предприятия, его капитала и имущества.

От того, насколько оперативно и эффективно управленческий состав и специалисты (менеджеры) различных подразделений могут миновать возможные угрозы и устранить последствия негативного воздействия внутренней и внешней среды, зависит уровень экономической безопасности организации. Идентификация угроз позволяет сделать выбор конкретных критериев и методик оценки соответствующих составляющих экономической безопасности, что, в свою очередь, является основой для мониторинга экономической безопасности субъекта бизнеса.

Следует отметить, что правильный выбор измерителей проявления угроз или системы показателей для мониторинга, дает возможность адекватно оценить экономическую безопасность организации [8].

Существует несколько сторон оценки экономической безопасности субъекта [3]:

1. Организационная;
2. Правовая;
3. Информационная;
4. Экономическая.

Оценка экономической стороны безопасности конкретной организации осуществляется по результатам анализа ее финансовой устойчивости с использованием системы показателей.

При этом финансовую устойчивость следует рассматривать как необходимое и существенное условие достижения общей экономической устойчивости, так как именно она обеспечивает иммунитет хозяйствующего субъекта к негативному воздействию от внутренних и внешних факторов [5].

Диагностика финансовой устойчивости и экономической стороны безопасности конкретной организации осуществляется с использованием финансовых показателей и их количественных индикаторов [8].

К таким показателям относят финансовые коэффициенты ликвидности и платёжеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности (таблица 1).

Оценка платёжеспособности организации осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, которые отражают тенденции изменения финансовых аспектов безопасности [4].

Таблица 1 – Система финансовых показателей для диагностики экономической безопасности организации

Показатели	Нормальное значение	Порядок расчета
Показатели ликвидности и платежеспособности		
Коэффициент текущей ликвидности	>2	Оборотные активы / текущие обязательства
Коэффициент быстрой ликвидности	>1	(Краткосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства)/Текущие обязательства
Коэффициент абсолютной ликвидности	$>0,2$	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения)/Текущие обязательства
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	≥ 1	Оборотные активы / Текущие обязательства
Коэффициент покрытия запасов	≥ 1	(Собственные оборотные средства + Краткосрочные кредиты и займы + Кредиторская задолженность) / Средние запасы и затраты
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	Собственные оборотные средства / Оборотные средства
Показатели финансовой устойчивости		
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	Собственный капитал и резервы / Суммарные активы
Коэффициент финансирования	≥ 1	Собственный капитал / Заемный капитал
Коэффициент финансового риска	$\geq 0,5$	Заемный капитал / Собственный капитал
Коэффициент маневренности собственного капитала	$0,2-0,5$	Собственный оборотные средства / Собственный капитал
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,75$	(Собственный капитал + Долгосрочные кредиты и займы)/Валюта баланса
Показатели рентабельности		
Рентабельность активов	>0	Чистая прибыль / Сумма активов
Рентабельность продаж	>0	Прибыль от продаж / Выручка от продаж
Рентабельность собственного капитала	>0	Чистая прибыль/Средняя величина собственного капитала

Показатели рентабельности позволяют сопоставить сумму финансового результата с каким-либо другим показателем, отражающим условия хозяйствования, например, с суммой собственного капитала или суммой выручки от продаж и др. На укрепление уровня экономической безопасности

предприятия положительно влияют высокие показатели рентабельности [4]. Следует отметить, что нормальное значение рентабельности определяется отраслевыми и прочими особенностями организации, поэтому у разных организаций будет свое нормальное значение с учетом всех особенностей экономического субъекта.

С целью выявления существующих экономических рисков безопасности деятельности оренбургской малой организации проведена диагностика на основе финансовых показателей, представленных в таблице 1. Основным видом деятельности организации является оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями. Результаты диагностики представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Финансовые показатели деятельности организации за 2016-2018 гг.

Показатели	Нормальное значение	2016	2017	2018	Изменение 2018 г. к 2016 г. (+,-)
Показатели ликвидности и платежеспособности					
Коэффициент текущей ликвидности	>2	1,027	1,086	1,079	0,052
Коэффициент быстрой ликвидности	>1	0,919	1,085	1,079	0,16
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,651	0,925	0,842	0,191
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	≥ 1	0,818	2,01	1,921	1,103
Коэффициент покрытия запасов	≥ 1	19	-	-	-
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,026	0,079	0,073	0,047
Показатели финансовой устойчивости					
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,026	0,079	0,073	0,047
Коэффициент финансирования	≥ 1	0,027	0,085	0,079	0,052
Коэффициент финансового риска	0,5-1	36,862	11,661	12,612	-24,250
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2-0,5	1	1	1	0
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,75$	0,026	0,078	0,073	0,047
Показатели рентабельности (убыточности)					
Рентабельность активов	>0	0,014	0,018	0,001	-0,013
Рентабельность продаж	>0	0,001	-0,003	-	-
Рентабельность собственного капитала	>0	0,713	0,268	0,014	-0,699

В ходе анализа выявлено, что коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период вырос на 0,052, однако является достаточно низким в сравнении с нормальным значением (2 и выше). Это свидетельствует о наличии

опасности, так как значение ниже 1 говорит о высоких финансовых рисках, связанных с неспособностью организации стабильно оплачивать текущие счета. Коэффициенты быстрой и абсолютной ликвидности находятся в пределах нормы. Общий показатель ликвидности баланса организации в начале исследуемого периода был ниже нормы, но в 2017 и 2018 годах имел нормальное значение. Коэффициент покрытия запасов в 2016 году составил 19, однако в 2017 и 2018 годах вычислить данный коэффициент невозможно, так как с 2017 года в организации отмечается полное отсутствие запасов. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ниже нормы, однако, на протяжении исследуемого периода показатель имеет тенденцию к росту, хоть и незначительную. Все показатели финансовой устойчивости отличаются от нормальных значений, что говорит о неустойчивом финансовом положении организации в исследуемом периоде. Рентабельность активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом снизилась. Рентабельность продаж, характеризующая сумму прибыли, получаемую с каждого рубля проданной продукции, в 2016 году находилась в пределах нормы, однако в 2017 году имела отрицательное значение, что свидетельствует о неэффективности деятельности. В 2018 году показатель невозможно определить, так как выручка у организации отсутствует. Рентабельность собственного капитала в исследуемом периоде в пределах нормы, но в 2018 году в сравнении с 2016 годом снизилась на 0,699.

Выявленные тенденции характеризуют снижение эффективности деятельности организации на протяжении исследуемого периода. Многие показатели отличны от нормального значения, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении организации, наличии потенциальных угроз потери ее платежеспособности и риска банкротства.

Таким образом, диагностика экономической безопасности организации с использованием системы финансовых показателей позволяет определить ее финансовую устойчивость, своевременно выявить предпосылки банкротства и разработать комплекс мер по предотвращению потенциальных угроз финансовой несостоятельности. Однако следует отметить, что создание универсальной системы оценки экономической безопасности, подходящей для всех организаций, невозможно, так как каждая организация имеет свои особенности функционирования, свой потенциал и ориентацию на определенный сектор рынка. Поэтому разработка системы показателей для оценки экономической безопасности предполагает сугубо индивидуальный подход, направленный на максимально эффективное выявление угроз безопасности с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности организации.

Список использованных источников

1. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь [Текст]: словарь / А. Б. Борисов; Национальный Фонд подготовки финансовых и управленческих кадров. - М.: Книжный мир, 2003. - 895 с. - ISBN 5-8041-0049-1.

2. Боровицкая, М.В. К вопросу об экономической оценке уровня экономической безопасности предприятия/ М.В. Боровицкая // Молодой ученый. - 2017. - №14. - С. 321-325.
3. Ильина, Д.В. Оценка экономической безопасности предприятия // Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 8(11). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/8\(11\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/8(11).pdf) (дата обращения: 28.09.2019)
4. Ильиных, А.С. Экономическая безопасность предприятия/ А.С. Ильиных // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №1. – С. 183-186.
5. Максимова, Д.А. Финансовая устойчивость как основополагающий фактор экономической безопасности предприятия/ Д.А. Максимова, А.В. Осельская // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2016. - № 6 (часть 2) - С. 365-368
6. Одинцов, А.А. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства: учеб. пособие для вузов. - М.: академия, 2008. - 336 с. - ISBN: 978-5-7695-5001-0.
7. Самочкин, В.Н. Экономическая безопасность промышленных предприятий/ В.Н. Самочкин, В.И. Барахов// Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - 2014.- №3-1. - С.342-352.
8. Яркина, Н.Н. Формирование системы экономической диагностики металлургического предприятия как фактор обеспечения его экономической безопасности/ Н.Н. Яркина, А.Н. Вершинина // Молодой ученый. - 2017. - №11. - С. 300-306.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА

А.Х. Курманова, М.С. Данилова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В современных экономических условиях особую актуальность имеет проблема прогнозирования вероятности банкротства и выявления признаков финансовой несостоятельности хозяйствующих субъектов.

Условия экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность субъекта, его активное и эффективное реагирование на изменение внешних и внутренних факторов экономической безопасности обуславливают стабильность и результативность его функционирования.

Базисом стабильности является его финансовая устойчивость и ликвидность, так как устойчиво развивающаяся компания более привлекательна для инвесторов и кредиторов. Устойчивое финансовое состояние является результатом эффективного управления совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности субъекта [2].

Обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта заключается в минимизации внутренних и внешних рисков, а также угроз финансовой, материальной, информационной и кадровой политики.

Угрозы экономической безопасности можно разделить на внешние и внутренние (рисунок 1).

Внутренние угрозы зависят от финансово-хозяйственной деятельности субъекта и квалификации его персонала, так как обусловлены процессами, возникающими в ходе производства и сбыта продукции (работ, услуг), и могут оказать свое влияние на результаты деятельности.

Внешние угрозы не связаны с финансово-хозяйственной деятельностью субъекта, так как они возникают за его пределами, и, как правило, вызывают изменения окружающей среды, которые могут отрицательно повлиять на результаты деятельности и нанести ущерб его экономической безопасности.

К экономическим угрозам безопасности хозяйствующего субъекта относят риски ухудшения его финансового состояния и потенциального банкротства, которые можно предопределить или свести к минимуму их последствия. Финансовое состояние является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, которые отражают наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности предприятия и эффективность их использования.

Следовательно, в целях обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта актуально использование различных методик анализа финансового состояния и выявления признаков банкротства, которые направлены на подготовку информации в целях принятия управленческих

решений, оценку финансового состояния и разработку стратегии управления финансовым состоянием.



Рисунок 1 – Угрозы экономической безопасности

В оценке вероятности банкротства выделяют два подхода. Первый подход базируется на изучении статистики изменений показателей обанкротившихся компаний и предполагает их сравнение с соответствующими показателями исследуемых субъектов. В основе второго подхода положены финансовые показатели и количественные индикаторы (финансовые коэффициенты). Он представлен многофакторными регрессионными моделями, учитывающими изменения в области финансового управления и экономики. Описанные подходы основаны на выборе оптимального числа значимых финансовых коэффициентов, обеспечивающих требуемую надежность и достоверность оценки вероятности прогноза [1].

Основными моделями количественной оценки вероятности банкротства предприятий являются Z-модель Э. Альтмана, модель Г. Спрингейта, Р. Лиса и другие.

Экономическая модель Э. Альтмана представляет собой функцию, состоящую из нескольких показателей, характеризующих экономический потенциал субъекта и результаты его работы за истекший период. Пятифакторная модель Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5, \quad (1)$$

где X_1 - доля чистого оборотного капитала в активах, отражающая сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам;

X_2 - доля формирования активов за счет нераспределенной прибыли, показывающая уровень финансового рычага компании;

X_3 - рентабельность активов, рассчитанная исходя из прибыли до уплаты процентов и налогов, характеризующая эффективность операционной деятельности компании;

X_4 - коэффициент соотношения рыночной стоимости акций и обязательств, отражающий бухгалтерскую (балансовую) стоимость всех обязательств;

X_5 - коэффициент оборачиваемости активов, характеризующий рентабельность активов предприятия.

Данная модель позволяет оценить вероятность банкротства с помощью оценочной шкалы:

а) если $Z < 1,23$ - вероятность банкротства очень высокая, то есть предприятие практически является несостоятельным (банкротом), вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;

б) если $1,23 < Z < 2,89$ - вероятность банкротства достаточно высокая (зона неопределенности);

в) если $Z \geq 2,89$ - вероятность банкротства ничтожна.

На основании модели Альтмана и пошагового дискриминантного анализа разработана модель прогнозирования вероятности банкротства предприятия Спрингейта, имеющая следующий вид:

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4 X_4 \quad (2)$$

где X_1 - доля оборотного капитала в валюте баланса;

X_2 - рентабельность активов, рассчитанная исходя из прибыли до уплаты процентов и налогов;

X_3 - коэффициент соотношения прибыли до налогообложения и краткосрочных обязательств;

X_4 - коэффициент оборачиваемости активов.

Критическим значением Z в модели Спрингейта является 0,862, если:

а) $Z > 0,862$ - предприятие является платежеспособным;

б) $Z < 0,862$ - предприятие является банкротом (получает оценку «крах»).

Своевременное проведение финансового анализа деятельности субъекта является основным инструментом предотвращения угроз финансовой несостоятельности и банкротства. Основная цель финансового анализа предприятия заключается в определении возможности эффективного финансирования своей финансово-хозяйственной деятельности и перспектив долгосрочного развития [3].

Финансовую устойчивость предприятия можно определить на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности с помощью абсолютных и относительных показателей. Для оценки финансовой устойчивости используется трехфакторная модель, основанная на оценке трех компонентов каждый из которых может быть получен либо в излишке, либо в недостатке. В связи с этим излишек получает значение 1, а недостаток – 0 (таблица 1).

Таблица 1 – Компоненты трехфакторной модели оценки финансовой устойчивости

Показатели	Порядок расчета	Расшифровка показателей
1 Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода устанавливается по формуле	$SOC = СК - BOA$	СОС – собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал) на конец расчетного периода; СК – собственный капитал (раздел III баланса); ВОА – внеоборотные активы (раздел I баланса).
2 Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов (СДИ) определяется по формуле	$СДИ = СК - BOA + ДКЗ$	ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы (раздел IV баланса).
	$СДИ = СОС + ДКЗ$	
3 Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ):	$ОИЗ = СДИ + ККЗ$	ККЗ – краткосрочные кредиты и займы (раздел V баланса).

Индикаторы обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования (таблица 2) трансформируются в трехфакторную модель (М):

$$M = (\Delta SOC; \Delta CДИ; \Delta OИЗ) \quad (3)$$

Таблица 2 – Индикаторы оценки обеспеченности запасов источниками их финансирования

Показатели	Порядок расчета	Расшифровка показателей
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	$\Delta SOC = SOC - З$	СОС - прирост (излишек) собственных оборотных средств; З - запасы (раздел II баланса).
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов	$\Delta CДИ = CДИ - З$	$\Delta CДИ$ - прирост собственных и долгосрочных источников финансирования запасов.
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов	$\Delta OИЗ = OИЗ - З$	$\Delta OИЗ$ - прирост общей величины основных источников покрытия запасов.

Трехфакторная модель характеризует тип финансовой устойчивости субъекта. Различают четыре типа финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость - $M = (1,1,1)$ - имеются излишки собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов, общей величины основных источников формирования запасов, при этом для субъекта характерны высокая платёжеспособность, высокий уровень прибыли и рентабельности;

- нормальная устойчивость - $M = (0,1,1)$ - имеются недостаток собственных оборотных средств, излишки собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов, общей величины основных источников формирования запасов, для субъекта характерны нормальная платёжеспособность и доходность от текущей деятельности;

- неустойчивое финансовое состояние - $M = (0,0,1)$ - имеются недостатки собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов, излишек общей величины основных источников формирования запасов, у субъекта наблюдаются нарушения платёжеспособности, но с возможностью ее восстановления за счет увеличения источников финансирования;

- кризисное финансовое состояние - $M = (0,0,0)$ - имеются недостатки собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов, общей величины основных источников формирования запасов, для субъекта характерны постоянные неплатежи, имеются признаки банкротства.

Таким образом, своевременный и систематический анализ с использованием современных подходов и методик оценки финансовой устойчивости и выявления признаков банкротства является действенным инструментом предотвращения угроз экономической безопасности и финансовой несостоятельности субъектов. Он позволяет выявить резервы эффективного финансирования деятельности, разработать стратегии управления финансовым состоянием и определить перспективы долгосрочного развития субъекта бизнеса.

Список использованных источников

1. Попов, В. Б. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий / В.Б. Попов, Э.Ш. Кадыров // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского: том 27 (66). - №1, 2014. - С. 118 – 128.

2. Никитин, В.В. Комплексная модельная оценка финансового состояния предприятия / В.В. Никитин // Региональная экономика: теория и практика: т. 16. - № 3, 2018. - С. 551-566.

3. Семенов, В.И. Финансовый анализ бухгалтерского баланса / В.И. Семенов // Справочник экономиста. - №4, 2018. - С. 14 – 27.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.Н. Жданова, А.Х. Курманова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В современных рыночных условиях залогом эффективного функционирования экономического субъекта является его финансово-экономическое благополучие. Экономическая безопасность организации выступает основой для рационального поведения в условиях нестабильности и рисков рыночной среды. Каждый субъект экономических отношений в разной степени стремится обеспечить и сохранить свою экономическую безопасность.

Под экономической безопасностью понимается состояние защищенности жизненно важных интересов организации от внутренних и внешних угроз, которое формируется руководством организации путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного и социально-психологического направлений [5].

Экономическая безопасность организации – это такое финансовое и кадровое состояние, при котором шансы банкротства и ее ликвидации минимальны. Современные субъекты бизнеса находятся в сложных условиях под влиянием самых разных внутренних и внешних факторов. Многие из них появляются внезапно, многие сложно спрогнозировать и предотвратить.

Среди угроз экономической безопасности выделяют:

- угрозы, связанные с финансами. Это может быть невыплата задолженности кредиторами, повышение цен на топливо и энергию, ценовые дисбалансы и т.д.;
- угрозы в банковской сфере. Например, низкий уровень кредитоспособности, преобладание спекулятивных операций и т.д.
- угрозы, связанные с фондовым рынком, такие как слабое развитие инфраструктуры фондового рынка, слабая возможность привлечения инвестиций, преобладание иностранных инвесторов.

Одним из инструментов обеспечения экономической безопасности организации является внутренний контроль. С помощью осуществления регулярного оперативного контроля возможно своевременное выявление законности, эффективности фактов деятельности хозяйственного субъекта и целесообразности их совершения [5].

Внутренний контроль – это система мероприятий, направленных на проверку и оценку обоснованности и эффективности принимаемых управленческих решений, оперативное принятие решений по устранению нарушений и исправлению неблагоприятных ситуаций. Внутренний контроль позволяет значительно снизить риски и повысить эффективность деятельности организации.

В экономической литературе встречаются различные определения внутреннего контроля. Например, М.Х. Абенова пишет о том, что внутренний контроль может являться управленческим аудитом, а может определять задачи

производственной бухгалтерии [1]. Р. Адамс внутренний контроль относит к задачам менеджмента, так как он позволяет:

- обеспечивать упорядоченную и эффективную деятельность субъекта хозяйственной деятельности,
- обеспечить исполнение экономической политики;
- достигать более высоких результатов работы;
- вести качественное документирование операций [2].

М.М. Прохорова внутренний контроль рассматривает в качестве ключевого элемента системы управления, позволяющим решать важные управленческие задачи. При этом аудитор-контролер выступает «глазами и ушами» высшего уровня менеджмента [5].

Л.В. Сотникова рассматривает систему внутреннего контроля как сложную систему, охватывающую все подразделения и каждого работника организации. Для того, чтобы внутренний контроль стал системой, необходимо распределение функций и ответственности между центром и субъектами контроля [6].

Исследование сущности внутреннего контроля дает возможность утверждать, что внутренний контроль направлен не только на выполнение контрольных функций, но и на предоставление руководству аналитической (управленческой) информации, на основе которой формируются проекты управленческих решений. Создание системы внутреннего контроля организации необходимо с одной стороны, для эффективной работы всех подразделений, а с другой стороны должно отражать интересы обеспечения экономической безопасности организации.

По нашему мнению, внутренний контроль является комплексным процессом и включает взаимосвязанные методики и процедуры контроля. Он проводится в целях надзора и проверки добросовестности проводимых на предприятии операций, оценки проводимых мероприятий и получаемых результатов.

Соблюдение норм ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г. №402-ФЗ (статья 19) обязует субъектов экономической деятельности вести внутренний контроль за проводимыми на предприятии операциями [4]. Если бухгалтерская (финансовая) отчетность субъекта подлежит обязательному аудиту, то существует обязанность организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности. Для этих целей в каждом экономическом субъекте должен быть разработан и утвержден руководителем специальный локальный документ, который определяет все мероприятия по внутреннему контролю фактов хозяйственной жизни этого субъекта.

Одной из важнейших причин необходимости осуществления процедур внутреннего контроля является то, что любая организация, безусловно, стремится обладать возможностью своевременно выявлять ошибки и оперативно исправлять их. Оценка достигнутых результатов и эффективности проведенных мероприятий, сравнение плановых показателей с достигнутыми

результатами. Таким образом, внутренний контроль позволяет определить эффективность мероприятий. В результате, руководители могут выбирать меры, которые являются более эффективными и использовать их в дальнейшей деятельности, достигая тем самым более высоких результатов. Соответственно, неэффективные мероприятия исключать из дальнейшей работы. Несомненно, оперативное выявление проблем, позволяет своевременно их решать и находить другие, более эффективные решения.

Наиболее распространенными проблемами в системах внутреннего контроля являются большая бюрократизация контроля, сосредоточение контроля на защите активов, подготовке отчетов; конфликт интересов, нехватка полномочий и т.д.

Необходимость внедрения системы внутреннего контроля в организациях обусловлено стремлением руководства получить объективную и независимую оценку проводимых управленческих решений; необходимостью владения финансово-хозяйственной ситуацией в целом и в каждом отдельном подразделении [3].

Отсутствие контроля в любом субъекте бизнеса, вне зависимости от его сферы деятельности значительно затормаживает процесс его развития. Например, если малые предприятия будут сосредоточены только на защите активов и недопущении нарушений, упуская при этом из виду мотивацию сотрудников, то это так или иначе приведет к снижению инициативы и качеству работы персонала.

Если направить контроль только на оптимизацию налогообложения, не уделяя при этом внимания обеспечению управленческого учета, то это также негативно скажется на результатах, так как менеджер организации не будет получать точных данных, необходимых для аналитической работы.

Таким образом, внутренний контроль является важной деятельностью для субъектов бизнеса, так как от него во многом зависят дальнейшие результаты работы. Для того, чтобы внутренний контроль являлся эффективным, руководство должно применять его системно во всех направлениях деятельности с использованием комплексных мер и современных методик.

Практическая необходимость внутреннего контроля в обеспечении экономической безопасности организации заключается в обеспечении ее руководства полной и достоверной экономической информацией о текущем состоянии финансово-хозяйственной деятельности, создании высокоэффективной системы бухгалтерского и налогового учета, направленной на предотвращение ошибок и нарушений, подтверждающей объективность и достоверность формируемых внутрихозяйственных отчетов обособленных структурных подразделений.

Для поддержания безопасного функционирования субъекта в рамках организации системы внутреннего контроля можно выделить следующие меры:

- усиление контроля за сохранностью документов и доступа к ним во внутренних регламентах организации, печатей, доверенностей, внимательное ознакомление ответственных лиц с подписываемыми договорами;

- контроль за перемещением имущества в регистрирующем органе, а также наличие письменного заявления об отказе совершения каких-либо действий с личным счетом собственника без его личной подписи;
- защита внутренней бухгалтерской финансовой отчетности организации, информации, являющейся тайной, а также постоянное представление оперативных отчетов службы экономической безопасности организации перед руководством организации;
- постоянный контроль и анализ кредиторской задолженности с целью защиты себя от возможной скупки всех долгов и давления на управление компании;
- постоянный анализ конкурентной среды, контроль состояния собственных лицевых счетов;
- оценка преданности работников и борьба с коррупцией на местах [3].

В целом, система внутреннего контроля, являясь неотъемлемым элементом каждой стадии процесса управления организации, призвана решать, как тактические, так и стратегические задачи ее эффективного развития, направлена на предотвращение негативных последствий и отрицательных результатов деятельности и как следствие – банкротства и ликвидации организации.

Таким образом, внутренний контроль является необходимым элементом в обеспечении и поддержании экономической безопасности организации. Эффективность работы хозяйствующих субъектов во многом зависит от качества организации и регулярности проведения контроля. Внутренний контроль организации обеспечивает информационную прозрачность на предмет качества хода процесса управления на всех других стадиях, выступает залогом успешной деятельности организации. Он призван выявлять существующие недостатки, нарушения и отступления от установленных норм, предостерегать от них и способствовать своевременному их устранению и предотвращению.

Список использованных источников

1. Абенова, М.Х. Внутренний аудит как самостоятельная функция управления компанией / М.Х. Абенова // Вопросы экономики и управления компанией. – 2017. - №1.1. – 7 с.
2. Адамс, Р.Ф. Основы аудита / Р.Ф. Адамс // Пер. с англ. – М.: Аудит, Юнити. – 1995. – 128 с.
3. Гусаков, С.Е. Внутренний контроль в обеспечении экономической безопасности организации / С.Е. Гусаков // Экономический анализ. – 2004 - №16. – 30 с.
4. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] .: Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Консультант Плюс: справочная правовая система – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – 20.09.2019
5. Прохорова М.М. Внутренний аудит предприятия как способ повышения уровня его экономической безопасности // Молодой ученый. – 2017г. – 139 с.

6. Сотникова, Л.Р. Внутренний контроль и аудит: Учебник для вузов по экон. спец. / Л.Р. Сотникова // М.:ЗАО «Финстатинформ». – 2001. – 287с.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.Ю. Лашманова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Развитие современных предприятий осуществляется в условиях быстроменяющейся динамичной среды, для которой характерны наличие противоречивых тенденций и событий, разнообразных внешних и внутренних угроз, негативно влияющих на устойчивость их функционирования и перспективы экономического роста. В подобных условиях руководству предприятий требуется уделять самое пристальное внимание не только разработке эффективной рыночной стратегии, но и направлять значительную часть усилий на деятельность в области обеспечения экономической безопасности. Ослабление контроля в указанной сфере препятствует реализации экономических интересов предприятия, поддержанию его экономической независимости. В связи с этим проблемы обеспечения экономической безопасности приобретают все большую актуальность.

Экономическая безопасность рассматривается как состояние экономики, обеспечивающее достаточно высокий и устойчивый рост экономических показателей ее субъектов.

Большинство авторов выделяют следующие функциональные составляющие экономической безопасности предприятия: интеллектуальную и кадровую, информационную, политико-правовую, силовую, технико-технологическую, финансовую и экологическую.

В настоящее время встречается значительное количество исследований, посвященных различным аспектам экономической безопасности, но, как показал анализ, в ее структуре, как правило, авторы не выделяют инновационную составляющую, хотя именно инновации определяют устойчивое и стабильное функционирование современных предприятий, определяют его конкурентные позиции и способность к развитию. Инновационный тип развития, в наибольшей степени соответствуя логике очередного этапа технологической революции, характеризуется переходом к выпуску высокотехнологичной, постоянно обновляемой, диверсифицируемой продукции; непрерывным возобновлением ее конкурентных преимуществ; переносом акцента на использование принципиально новых технологий; системным, межотраслевым характером использования знания и формированием работников нового типа; нацеленностью трудовой мотивации на воспроизводство инноваций и их эффективным использованием; прогрессивными организационными и управленческими решениями и т. п. Уровень экономической безопасности предприятия в значительной степени определяется его восприимчивостью к инновациям, а также способностью их генерировать, в связи с этим, инновационную составляющую, мы считаем,

необходимо рассматривать как одну из функциональных составляющих экономической безопасности предприятия.

Несмотря на отсутствие инновационной составляющей в структуре экономической безопасности предприятия, в последнее время, все же, встречаются отдельные работы, в которых прослеживается связь данных понятий. В частности, Василенок В.Л. и Быков В.Н. считают, что обеспечение экономической безопасности, в общем смысле, предполагает такое состояние экономики, при котором поддерживается достаточный уровень социального, политического и оборонного существования, а так же инновационного развития страны [1, с. 86].

О. Н. Перегожина экономическую безопасность определяет как состояние экономики, обеспечивающее ее устойчивое развитие и защиту от угроз, как внешних, так и внутренних, на основе реализации инновационного потенциала [3, с. 5].

Инновационный потенциал в системе экономической безопасности предприятия является необходимым условием осуществления инноваций и определяющим условием является его величина и структура. Это объясняется тем, что инновационная деятельность представляет собой сбалансированную структуру мероприятий по использованию научного, технического и интеллектуального потенциала, целью которого является получение нового продукта или услуги, новой технологии производства для удовлетворения общественных потребностей.

В развитии инновационного потенциала предприятий, наряду с прочим, всё большую актуальность приобретают активное вовлечение в производственную деятельность результатов интеллектуальной деятельности (РИД), кроме того, ведущие предприятия вкладывают немалые средства в финансирование научных исследований, используют разнообразные способы привлечения вложений в научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы (НИОКР и ОТР). Развитие инновационного потенциала так же не возможно без применения результатов новейших научных открытий, внедрения рационализаторских предложений. Перечисленные объекты в концентрированном виде объединяют интеллектуальные ресурсы (ИР), являющиеся неотъемлемым и важнейшим элементом инновационного потенциала предприятия.

Способность инновационной составляющей превратиться в полноценный элемент системы экономической безопасности предприятия и эффективно выполнять предназначенную ей роль, обусловлена наличием достоверной, объективной, качественной и детализированной информацией об отдельных элементах инновационного потенциала, в частности об интеллектуальных ресурсах. Главенствующая роль в организации сбора, регистрации и обобщении такой информации принадлежит бухгалтерскому учету, который следует отнести, в свою очередь, в состав финансовой составляющей экономической безопасности организации. В связи с этим, большое значение имеет организация эффективной системы учёта и оценки указанных активов.

Учет результатов интеллектуальной деятельности. Согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», при одновременном выполнении перечисленных в ПБУ условий, результаты интеллектуальной деятельности в учете должны отражаться как объекты нематериальных активов. В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета, расходы, связанные с поступлением РИД относят в дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 5 «Приобретение нематериальных активов». В целях получения развернутой и детализированной информации, аналитический учет РИД необходимо вести по их видам. С этой целью рекомендуем открытие субсчета второго порядка, например, 08.5.3 «Результаты интеллектуальной деятельности», к которому целесообразно открывать субсчета третьего порядка по отдельным видам работ, результатом которых выступают РИД, например 08.5.3.2 «Проведение работ, связанных с созданием полезных моделей» и так далее по видам работ. При постановке объекта на учет, в качестве нематериального актива, каждый из субсчетов третьего порядка счета 08.5, закрывается соответственно на счет 04, к которому так же целесообразно открывать субсчета второго и последующего порядков, например, 04.1 «Нематериальные активы в эксплуатации» – 04.1.2 «РИД» – 04.1.2.2 «Полезные модели» и так далее по видам результатов интеллектуальной деятельности.

Учет НИОКР и ОТР. В состав НИОКР и ОТР относятся объекты, учитываемые в бухгалтерском учете как нематериальные активы, а так же как собственно научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы. Таким образом, организация бухгалтерского учета основана на использовании положений законодательства, отраженных в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». В связи с этим для организации учета НИОКР и ОТР к счету 04 «Нематериальные активы» рекомендуем открытие системы субсчетов, которая представлена на рисунке 1. Первоначально расходы на выполнение различного рода научных работ собираются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», на субсчете первого порядка 08.8 «Выполнение НИОКР и ОТР». Для получения детализированной информации по видам работ к указанному субсчету так же рекомендуется открытие субсчетов в разрезе видов НИОКР и ОТР, аналогично системе аналитического учета к счету 04 «Нематериальные активы».

Учет научных открытий и рационализаторских предложений. В состав затрат, связанных с внедрением научных открытий и рационализаторских предложений относятся: премиальное вознаграждение автору научного открытия или рационализаторского предложения; заработная плата работникам, выполняющим работы, необходимые для внедрения открытия или рационализаторского предложения; использованные материальные запасы, услуги сторонних организаций, подотчётные суммы. Перечисленные затраты необходимо отражать в составе затрат на производство (20,23,25,26,44), в то же время к указанным счетам целесообразно открытие субсчета «Затраты на

внедрение результатов научного открытия» или «Затраты на внедрение рационализаторских предложений».



Рисунок 1 – Схема организации аналитического учета НИОКР и ОТР

Располагая информацией, сформированной в системе бухгалтерского учета, руководство предприятия получает возможность определить пути и наметить основные направления наиболее эффективного использования интеллектуальных ресурсов, с целью повышения устойчивости функционирования и дальнейшего развития инновационного потенциала предприятия, что, в конечном итоге является залогом укрепления его экономической безопасности. Но наличие учетных данных, само по себе, не позволит в полной мере обеспечить процесс принятия обоснованных управленческих решений, для указанных целей имеющуюся информацию требуется подвергнуть аналитической обработке с помощью специальных приемов и методов.

Аналитическая обработка учетных данных включает следующие направления исследования информации об интеллектуальных ресурсах: анализ наличия, структуры, динамики и эффективности использования ИР. Дополнительно в отношении результатов интеллектуальной деятельности мы предлагаем проведение анализа состояния и движения РИД, а в отношении

рационализаторских предложений дополнительное изучение перспектив их воспроизводства [2,4].

Дополнительным этапом анализа эффективности использования результатов интеллектуальной деятельности является факторный анализ с помощью различных факторных моделей.

Анализ наличия, структуры и динамики ИР мы предлагаем проводить в разрезе следующих классификационных признаков:

- по видам ресурсов;
- по степени использования;
- по источникам поступления (в отношении РИД и НИОКР и ОТР);
- по срокам действия права (в отношении РИД);
- по способу распоряжения правами на приобретенные объекты (в отношении РИД);
- по способу использования прав на объекты (в отношении РИД),
- по целям проведения работ и конечного результата (в отношении НИОКР и ОТР),
- по направлениям внедрения и использования (в отношении научных открытий и рационализаторских предложений).

Обработанная в соответствии с описанной методикой учетная информация позволит руководству своевременно выявлять не соответствие текущего состояния отдельных элементов инновационного потенциала заданным нормативам и принимать обоснованные решения, направленные на корректировку ситуации, с целью недопущения нарушений его устойчивого функционирования.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности предприятия, основу которой, наряду с прочими аспектами, составляет информированность руководства о наличии и эффективности использования различных элементов инновационного потенциала, невозможно без организации эффективной системы бухгалтерского учета указанных активов и применения специальных приемов и способов ее обработки. Полученная информация станет незаменимым источником обоснования управленческих решений, направленных на поддержание устойчивого развития инновационного потенциала и укрепление экономической безопасности предприятия в целом.

Список использованных источников

1. Василенок В.Л., Быков В.Н. О некоторых угрозах экономической безопасности России // Экономика и экологический менеджмент. 2012. №1. С. 85-91
2. Вертий Б. Д. Определение показателей эффективности НИОКР // Экономика и управление. 2019. №8 (57). С.222-227.
3. Перегожина О. Н. Инновации как основа экономической безопасности //Российский экономический Интернет-журнал. М.: АТиСО, 2002. С. 1-6.

4. Прокопьева Ю. В. Комплексный анализ эффективности использования нематериальных активов // Экономический анализ: теория и практика. 2013. №29 (332). С. 45-57.

АНАЛИЗ ОБНОВЛЕНИЯ ПРОГРАММ РАЗРАБОТКИ ФСБУ ЗА 2016-2023 ГГ

**А.А. Манасуева
ООО «АНКОР Индустриальные решения»**

Современный этап общественного развития характеризуется усилением значимости цифровых технологий. Условия, в которых функционируют хозяйствующие субъекты, непрерывно обновляются, что находит отражение в нормативно-правовой базе. Так, в ФЗ «О бухгалтерском учете» закреплён принцип соответствия федеральных и отраслевых стандартов потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, уровню развития науки и практики бухгалтерского учета [1], что находит отражение в приказах, разрабатываемых Министерством финансов.

Реформирование стандартов бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с программами разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета. В частности, в 2019 году действует Программа, утвержденная приказом Минфина России от 05.06.2019 № 83н [1]. В данной статье сделана попытка:

- анализа обновления программы разработки ФСБУ за 2016-2023 гг.;
- выявления проблем реализации программ;
- определения пути решения проблем.

В рамках анализа обновления программы разработки ФСБУ за 2016-2023 гг., сопоставим действующую Программу с предыдущими. В таблице 1 проведено сравнение состава стандартов и предполагаемых дат вступления их в силу.

Исследование содержания данного документа позволяет сделать вывод, что он существенно отличается от предыдущих аналогичных программ [2, 3]. Запланированные в Программе на 2016-2018 гг. к реализации стандарты «Реорганизация юридических лиц», «Вознаграждения работникам» и «План счетов бухгалтерского учета» не были включены в более поздние программы. Несмотря на исключение вышеназванных стандартов из Программы на 2017-2019 гг, перечень стандартов в новой программе шире. В программу вошли такие проекты ФСБУ, как: «Незавершенные капитальные вложения», «Дебиторская и кредиторская задолженности», «Добыча полезных ископаемых». Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019-2021 гг., в отличие от более ранних программ, не предполагает разработки следующих стандартов: «Аренда», «Дебиторская и кредиторская задолженности», «Добыча полезных ископаемых», «Реорганизация юридических лиц», «Вознаграждения работникам» и «План счетов бухгалтерского учета».

ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженности» изначально планировалось ввести на один год (с 2020 г.), затем инкорпорировать его в стандарт «Финансовые инструменты», внедрение которого в качестве обязательного было запланировано на 2021 г. Однако в Программе на 2019-

2021 гг., дата вступления стандарта «Финансовые инструменты» в силу для обязательного применения перенесена на год. Это сделано в целях обеспечения более плавного перехода отечественных организаций на новые правила учета финансовых инструментов.

Таблица 1 – Сравнительная информация о планах разработки и корректировки действующих ФСБУ на 2016-2023 гг.

Названия стандартов	Предполагаемая дата вступления стандарта в силу для обязательного применения			Вывод
	Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016-2018 гг.[2]	Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017-2019 гг.[3]	Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019-2021 гг.[4]	
Запасы	2018 г.	2019 г.	2021 г.	проекты в разработке у Фонда «НРБУ «БМЦ»»
Нематериальные активы	2018 г.	2019 г.	2021 г.	
Основные средства	2018 г.	2020 г.	2021 г.	
Незавершенные капитальные вложения	-	2020 г.	2021 г.	
Документы и документооборот в бух учете	2018 г.	2020 г.	2021 г.	
Некоммерческая деятельность	2020 г.	2020 г.	2021 г.	
Бухгалтерская отчетность	2018 г.	2020 г.	2021 г.	
Доходы	2019 г.	2020 г.	2022 г.	
Участие в зависимых организациях и совместная деятельность	2019 г.	2021 г.	2022 г.	
Финансовые инструменты	2019 г.	2021 г.	2022 г.	
Долговые затраты	-	2020 г.	2022 г.	
Расходы	2019 г.	2020 г.	2023 г.	
Аренда	2019 г.	2020 г.	-	введен ФСБУ 25/2018 [5]
Дебиторская и кредиторская задолженности	-	2020 г.	-	проект снят
Добыча полезных ископаемых	-	2021 г.	-	проект снят
Реорганизация юридических лиц	2019 г.	-	-	проект снят

Вознаграждения работникам	2020 г.	-	-	проект снят
План счетов бухгалтерского учета	2020 г.	-	-	проект снят

Источник – составлено автором на основании данных источников [1-3].

Анализ эволюции программ разработки ФСБУ за 2016-2023 гг. позволяет сделать следующие выводы:

- состав федеральных стандартов, подлежащих разработке непостоянен;
- даты вступления в силу ФСБУ систематически переносятся;
- значительная часть проектов откладывается на неопределенный срок (исключено 33% проектов по отношению к общему количеству);
- большая часть стандартов взаимосвязана и требует единовременного утверждения в целях формирования единой методологии отечественного бухгалтерского учета, во избежание однобокости развития.

С учетом того, что на законодательном уровне закреплена цель создания инфраструктуры применения МСФО, исследование российских программ разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета будет неполным, если не сопоставить планируемые Министерством стандарты с системой МСФО [6].

Таблица 2 – Соответствие названий разрабатываемых проектов ФСБУ действующим МСФО

Отечественные Программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета	Стандарты МСФО	Вывод
«Запасы»	МСФО (IAS) 2 «Запасы»	Соответствует
«Нематериальные активы»	МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»	Соответствует
«Основные средства»	МСФО (IAS) 16 «Основные средства»	Соответствует
«Незавершенные капитальные вложения»	-	Отсутствует в МСФО
«Документы и документооборот в бух учете»	-	Отсутствует в МСФО
«Некоммерческая деятельность»	-	Отсутствует в МСФО
«Бухгалтерская отчетность»	МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»	Не соответствует
«Доходы»	МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»	Не соответствует
«Участие в зависимых организациях и совместная деятельность»	МСФО (IAS) 28 «Учет инвестиций в ассоциированные и совместные компании»	Не соответствует

«Финансовые инструменты»	МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление». МСФО (IAS) 9 «Финансовые инструменты». МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».	Соответствует
«Долговые затраты»	МСФО (IAS) 23 «Затраты по заимствованиям».	Не соответствует
«Расходы»	-	Не соответствует
«Аренда»	МСФО (IFRS) 16 «Аренда»	Соответствует
«Дебиторская и кредиторская задолженности»	МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации», МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»	Не соответствует
«Добыча полезных ископаемых»	МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых»	Не соответствует
«Реорганизация юридических лиц»	-	Отсутствует в МСФО
«Вознаграждения работникам»	МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»	Соответствует
«План счетов бухгалтерского учета»	-	Отсутствует в МСФО

Как видно из таблицы 2, значительная часть стандартов, входящих в систему МСФО, пока еще остается неохваченной российскими Программами разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета. Вместе с тем, действующая отечественная Программа рассчитана на период до 2023 г.

Процесс реформирования стандартов бухгалтерского учета, как и любой процесс реформирования, не лишен проблем и противоречий. При анализе обновления Программ разработки ФСБУ за 2016-2023 гг. были выявлены следующие проблемы:

- частые изменения национального законодательства в области бухгалтерского учета (например, в период с 1998 по 2011 гг. было принято 24 ПБУ, в период с 2019 по 2021 гг. планируется внедрить 12 ФСБУ);
- нестабильность планов разработки действующих ФСБУ;
- отсутствие единообразия в разработке ФСБУ и внедрения МСФО.

Подвижность национального законодательства в области бухгалтерского учета несет в себе риски для экономической безопасности хозяйствующих субъектов, так как подразумевает изменение подходов, что влечет за собой необходимость пересмотра политики, учетных документов. Кроме того, возникает проблема несопоставимости бухгалтерской отчетности за разные периоды времени. Нестабильность правового поля обязывает хозяйствующих субъектов следить не только за изменениями в законодательстве, во избежание применения санкций, но и за сроками введения изменений.

Для решения выявленных проблем, предложены пути решения:

1. Включение в Программу разработки ФСБУ меньшего количества стандартов, что повысит эффективность разработки проектов (нагрузка по разработке лежит на Фонде «НРБУ «БМЦ»»), что, в свою очередь, положительно повлияет на сроки вступления стандартов в силу.

2. Составление Планов разработки и корректировки действующих ФСБУ таким образом, чтобы они охватывали максимальное количество стандартов, предусмотренных системой МСФО, при этом внедрялись комплексно.

В завершение отметим, что рассмотренные программы разработки федеральных стандартов являются существенным вкладом в развитие бухгалтерского учета организаций.

Список использованных источников

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/. – 14.10.2019.

2. Приказ Минфина России от 05.06.2019 N 83н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 - 2021 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 18 апреля 2018 г. N 83н». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_327707/. – 14.10.2019.

3. Приказ Минфина России от 07.06.2017 г. N 85н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017 - 2019 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 23 мая 2016 г. N 70н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016 - 2018 гг.». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_218904/. 14.10.2019.

4. Приказ Минфина России от 23.05.2016 N 70н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016–2018 гг.». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_198671/. – 14.10.2019.

5. Приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» (вместе с «ФСБУ 25/2018...»)). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/715e3bc3ce15aeb950016a863db274e861a8bf31/. – 14.10.2019.

6. Приказ Минфина РФ от 01.07.2004 N 180 «Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48508/6714056a4969e6a62294c613e529b16eea23cd14/. – 14.10.2019.

7. Приказ Минфина России от 28.12.2015 N 217н (ред. от 11.07.2016) «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории

Российской Федерации». Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193532/. – 14.10.2019.

8. Приказ Минфина России от 27.06.2016 N 98н «О введении документов Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации». Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201952/. – 14.10.2019.

9. Приказ Минфина России от 11.07.2016 N 111н «О введении в действие и прекращении действия документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202603/. - 14.10.2019.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Н.А. Баранова, О.В. Мишулина

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», г. Костанай

В современных условиях развития общества в целом и информационных технологий в частности, исследование организационных коммуникаций является достаточно новым понятием в менеджменте, даже несмотря на то, что система коммуникаций организации выступает одним из определяющих факторов эффективности ее текущего функционирования и стратегического развития и самым тесным образом связана с системой управления современной организации.

В теории и практике менеджмента можно выделить два вектора исследования организационных коммуникаций (рисунок 1).



Рисунок 1 – Основные направления исследования организационных коммуникаций

На сегодняшний день выделяется три основные группы методов исследования коммуникационных процессов в современной организации:

— общенаучные методы, которые представляют собой совокупность исследовательских приемов и процедур, достаточно широко применяемую в различных областях научного познания. К данной группе методов относят моделирование, системный подход и сравнительно-описательный метод;

— частнонаучные методы, посредством которых исследуется взаимосвязь организационной структуры, коммуникативных средств и коммуникативной системы в целом. К данной группе методов относятся социологический, социометрический, структурный, функциональный методы;

— специализированные методы, которые выбираются в зависимости от цели исследования и позволяют изучить характер коммуникации с точки зрения ее типовой характеристики, видовой системности и способов реализации и вида коммуникационного пространства (внутреннего и внешнего).

Внутренние коммуникационные исследования можно осуществлять с помощью различных методов, отраженных в таблице 1.

Таблица 1 – Методы проведения внутренних коммуникационных исследований

Название методов	Содержание исследования
Глубинные опросы, экспертные оценки	– Выявление миссии, цели и задач организации, ее философии; – установление, разделение ценностей управленческой командой.
Социологические опросы, фокус-группы, социометрия, математико-статистические методы	– Изучение информационных потребностей персонала; – исследования восприятия сотрудниками доступности, полезности различных каналов коммуникации; – исследование результативности горизонтальных и вертикальных связей
Психологическое тестирование, метод «мозгового штурма», дельфийский метод	– Исследование удовлетворенности сотрудников системой формальных и неформальных отношений в организации, коммуникационными стилями менеджмента; – изучение социально-психологического климата.
Мониторинг информационного поля, пресс-клипинг материалов	– Выявление информативности внутренних изданий; – изучение соответствия издаваемых материалов положительному бренду организации, ее миссии, ценностям.
Контент-анализ, метод PERT-диаграмм, СРМ-метод, диаграмма Ганта	– Изучение особенностей горизонтальных и вертикальных коммуникаций при решении организационных задач; – изучение потенциальных зон рисков возникновения горизонтальных конфликтов.
Наблюдение, метод сценариев, обратный пошаговый анализ, дерево решений	– Исследование внутренних коммуникаций на предмет соответствия принципам эффективных коммуникаций; – исследование внутренних коммуникаций по критериям качества действующих коммуникационных сетей.

При проведении внутренних коммуникационных исследований в качестве

объекта исследования могут выступать [1]:

- топ-менеджмент (руководители высшего звена управления). При изучении высшего звена управления организацией выявляется и оценивается такая проблема внутренних коммуникаций как построение более тесных отношений между руководителями и персоналом, особенно в периоды изменений, когда доверие к высшему руководству обычно падает и возникает сопротивление персонала к внедряемым инновациям, проводимому процессу реинжиниринга; а также наличие противоречия между «административным» и «производственным» топ-менеджментом в понимании стратегии развития предприятия;

- мидл-менеджмент (руководители среднего звена управления, которые, с одной стороны, выполняют роль наблюдателя, взаимодействуя с высшим руководством и перерабатывая информацию, а с другой – роль активного коммуникатора, передавая информацию для подчиненных. В связи с этим необходимо выявить наличие и оценить такую проблему внутренних коммуникаций как несоответствие между стратегическим мышлением высших руководителей и восприятием организационных проблем менеджерами среднего звена; а также исследовать коммуникационный стиль руководителей на предмет его оптимальности;

- инсайдеры – члены группы, имеющие доступ к конфиденциальной информации о делах компании, от лояльности которых зависит информационная безопасность компании;

- сотрудники организации. Основная проблема внутренних коммуникаций – несоответствие целей компании потребностям персонала и отсутствие системы обратной связи для устранения этого несоответствия.

В процессе проведения внутренних коммуникационных исследований объектом анализа также могут выступать документы регламентирующие деятельность организации, анализ которых позволяет выявить различные риски возникновения вертикальных и горизонтальных конфликтов, и при наличии внутренние средства массовой информации (внутреннее печатное издание, телевидение, радио, корпоративная сеть, рекламные и PR-материалы о деятельности организации).

На основе применения различных методов исследования внутренней коммуникационной среды организации могут быть изучены:

- трансляция стратегических и тактических целей организации для персонала;

- особенности управления общественным мнением в организации, динамика власти и лидерства в организации;

- процесс формирования организационной культуры и др.

Основными объектами исследования внешней коммуникационной среды организации являются:

- связи с местным сообществом, паблисити, лоббирование;

- отношения со средствами массовой информации;

- внешние корпоративные коммуникации;

- связи с активными потенциальными потребителями, партнерами,

поставщиками;

- связи с государственными структурами;
- создание и управление имиджем и репутацией, кризис-менеджмент, менеджмент событий.

Применение методов исследования внешней коммуникационной среды организации должно быть направлены на изучение (таблица 2):

- формирования и трансляции имиджа организации, проводимой работы с участниками внешней среды;
- процедуры создания положительного общественного мнения.

Таблица 2 – Методы проведения внешних коммуникационных исследований

Название методов	Содержание исследования
Графические методы и инструменты внешнего анализа: PEST-анализ, SWOT-анализ, балансовый метод, модель стратегических карт Л. Мейселя	– Исследование внешней коммуникационной среды организации с позиции влияния на нее политических, экономических, социологических, технических факторов; – выделение сильных и слабых сторон, преимуществ и недостатков организационных коммуникаций во внешней среде; – взаимное сопоставление внешних коммуникационных ресурсов и потребностей в них; – характеристика существенных факторов внешней среды, оказывающих прямое и косвенное воздействие на коммуникации.
Эвристические методы внешнего анализа: метод «мозгового штурма», дельфийский метод	– Изучение проблем внешних коммуникаций через стимулирование творческой активности экспертов; – выявление особенностей внешней коммуникационной среды через опросы, интервью с дальнейшей статистической оценкой.
Количественные аналитические методы внешнего анализа: корреляционный анализ, факторный анализ, дисперсионный анализ, латентно-структурный анализ	– Соотношение между социальными и коммуникативными переменными в виде числовых параметров; – изучение прямых и обратных зависимостей между факторами внешней коммуникационной среды; – влияние внешних коммуникаций на общую результативность деятельности организации.

Представленные диагностические методы позволяют системно описать внешнюю коммуникационную среду организации и определить основные зоны коммуникационных рисков, а также реализовать все функции внешнего коммуникационного аудита, среди которых можно выделить [2]:

- оценочную функцию – оценка публичного имиджа компании, ее коммуникационной активности;
- управленческо-стратегическую функцию – на основе полученных данных разрабатывается стратегия позиционирования организации, происходит внесение корректив и управление деловой репутацией;

- информационную функцию – руководящий состав организации ознакамливается с репрезентативной информацией о текущей ситуации;

- прогностическую функцию – прогнозируется развитие организации на краткосрочную и долгосрочную перспективу, принимаются превентивные меры по антикризисному управлению.

Одной из технологий коммуникационного исследования внешней среды организации является актуальный на сегодняшний день репутационный аудит, состоящий из исследования таких социально-организационных феноменов, как имидж, гудвил и репутация. Качественные методы к оценке репутации включают в себя метод социологических опросов целевых аудиторий организации, экспертный метод, рейтинговый метод, рекомендательный метод.

Зачастую для выявления поля коммуникационных проблем в деятельности организации используется комплексный подход к исследованию организационных коммуникаций, позволяющий выявить:

- насколько информирован персонал, неформальные группы, структурные подразделения о ключевых вопросах деятельности организации и понимают ли они их суть;

- уровень и степень информированности управленческого аппарата организации о результатах оценки персоналом его деятельности;

- помехи, искажения, слухи, наполняющие информационное поле организации;

- неформальные коммуникационные сети и носителей коммуникационных ролей, построение системы обратной связи;

- качество разработки и использования в организации основных положений корпоративного кодекса, этические вопросы в деятельности организации.

Результаты исследования организационных коммуникаций создают информационную базу для выработки решений по оптимизации их системы в конкретной организации и доказывают необходимость управления ими в системе экономической безопасности.

Список использованных источников

1. Апенько С.Н. Коммуникационный аудит на предприятиях железнодорожного транспорта / С.Н. Апенько, К.В. Гилева // Омский научный вестник. – 2011. – № 6 (102). – С. 34-37.

2. Белоусова Я.М. Оценка эффективности коммуникационной политики издательства / Я.М. Белоусова // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2006. – № 2. – С. 154-159.

РАСЧЕТЫ С КОНТРАГЕНТАМИ КАК ФАКТОР УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Ю.Г. Мишучкова, И.В. Воюцкая

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Оренбург

Одним из приоритетных направлений государственной политики страны являются вопросы обеспечения ее безопасности, а также разработки эффективной системы мер противодействия и реагирования на возникающие угрозы интересам государства, общества и личности человека и гражданина.

Обеспечение безопасности от внешних и внутренних угроз во всех сферах экономического, политического, организационного и иного характера представляет собой механизм взаимодействия усилий федеральных и региональных органов государственной власти, хозяйствующих субъектов и граждан РФ. Составной частью системы национальной безопасности является экономическая безопасность, которая в целом и ориентирована на реализацию осуществляемых в Российской Федерации экономических преобразований.

Существенная роль в обеспечении экономической безопасности отводится экономическим субъектам, которые с одной стороны ориентированы на предотвращение угроз собственной деятельности, а с другой стороны, эта деятельность в совокупности является фактором обеспечения экономической безопасности государства в целом. Здесь, на наш взгляд, можно провести аналогию с Городецким Е.А., который утверждает, что: «сформировалась параллель двух концепций обеспечения национальной и экономической безопасности государства. Экономическая безопасность является ядром общей системы национальной безопасности и входит в число её главных приоритетов» [4]. Исходя из этой мысли, можно сказать о сформировавшейся взаимосвязи обеспечения экономической безопасности государства и экономического субъекта, как ее элемента.

Существенной проблемой обеспечения экономической безопасности на микро- уровне на сегодняшний день является отсутствие каких-либо нормативных документов, определяющих методические подходы к организации данной системы. Вместе с тем специалисты утверждают, что определенную роль в обеспечении системы экономической безопасности хозяйствующих субъектов выполняет внутренний контроль. Эффективность функционирования системы внутреннего контроля, определяется, в том числе, возможностью выявления потенциальных рисков хозяйственной деятельности и своевременного предотвращения их возникновения [6].

Обеспечение безопасности, в частности экономической, может быть эффективным только лишь в условиях системного подхода, так как угроза возникновения опасности может быть вызвана любыми действиями хозяйствующего субъекта.

Под угрозой экономической безопасности хозяйствующего субъекта мы будем понимать сложившуюся совокупность условий, факторов и обстоятельств, вследствие которой определяется возможность (прямо или косвенно) возникновения риска негативных последствий.

В рамках исследования мы акцентируем наше внимание на угрозы экономической безопасности, возникающие при осуществлении расчетов с контрагентами хозяйствующего субъекта. Приоритетное направление исследования обусловлено тем, что расчетные операции возникают у всех участников рыночных отношений не зависимо от вида деятельности, структуры управления и формы собственности, а также тем, что предполагаемые результаты исследования могут быть использованы для разработки эффективных мер снижения угроз экономической безопасности конкретного хозяйствующего субъекта.

В современной российской и международной практике участники рынка используют различные формы расчетов и способы передачи информации о движении денежных средств. Хозяйствующий субъект может использовать в своих расчетах наличные и безналичные средства, а также электронные деньги, но только для расчетов с физическими лицами. В 2018 году в Государственную думу внесен законопроект, определяющий понятие цифровых денег и возможность их использования в перспективе физическими и юридическими лицами в качестве платежного средства в контролируемых объемах и в дополнительно урегулированном порядке.

По данным Центробанка показатели наличного денежного обращения по состоянию на 1 октября 2019 года достигли 10212,1 млрд. руб., что на 2,3% выше показателя аналогичного периода прошлого года [7]. Однако анализ действующих нормативных актов и практики по данному вопросу показывает поддержку государства в ограничении расчетов наличными денежными средствами. Таким образом, на уровне государственного регулирования очевидна тенденция обеспечения контроля расчетов как элемента экономической безопасности.

Типичными правонарушениями на практике является несоблюдение требований статьи 15.1 КоАП РФ, что выражается в нарушении порядка работы с денежной наличностью и порядка ведения кассовых операций при осуществлении расчетов наличными денежными средствами с контрагентами сверх установленных размеров, неоприходовании (неполном оприходовании) в кассу денежной наличности, несоблюдении порядка хранения свободных денежных средств, а равно в накоплении в кассе наличных денег сверх установленных лимитов [1]. Задачу выявления угроз в этом случае можно эффективно решить только во взаимодействии со специалистами бухгалтерских или финансовых служб хозяйствующих субъектов.

Интересы соблюдения требований законодательства на микро- уровне также обеспечивают сотрудники юридических служб, которые способны предотвращать незаконные действия. По нашему мнению, одной из важных контрольных процедур специалистов по экономической безопасности предприятий во взаимодействии с другими специалистами, является

идентификация договорных отношений с контрагентами – возможными участниками процесса легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, финансирования терроризма и других противозаконных целей.

В соответствии с пунктом 6 Указания Банка России от 07.10.2013 № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов» наличные расчеты в валюте Российской Федерации и иностранной валюте между участниками наличных расчетов в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем 100 тысяч рублей либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 тысячам рублей по официальному курсу Банка России на дату проведения наличных расчетов [2].

Для ограничения наличного обращения и удобства расчетов, хозяйствующие субъекты используют корпоративные карты. Корпоративной называется банковская карта, позволяющая ее держателю производить операции в интересах юридического лица (индивидуального предпринимателя), заключившего договор с банком-эмитентом на открытие специального счета и выпуска карты. Порядок выдачи кредитными организациями банковских карт и особенности осуществления операций с платежными картами установлены в «Положении об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт», утвержденным Банком России 24.12.2004 №266-П. [3]. Однако для использования корпоративных карт в организации должен быть локальный акт, закрепляющий ряд вопросов, связанных с учетом, выдачей, возвратом корпоративных карт, а также документальным оформлением расходов. Это может быть положение или регламент использования корпоративных карт.

На основании всего вышесказанного нами систематизированы угрозы экономической безопасности хозяйствующих субъектов, возникающие при расчетах с контрагентами (рисунок 1).

Указанные угрозы экономической безопасности, возникающие при расчетах с контрагентами, определяют возможность возникновения рисков неблагоприятных последствий при таких расчетах и могут быть положены в основу разработки локальной стратегии экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Под стратегией экономической безопасности следует понимать совокупность наиболее значимых решений и мер, направленных на обеспечение приемлемого уровня безопасности функционирования предприятия [5, с. 16]. Локальная стратегия экономической безопасности хозяйствующего субъекта должна содержать типовые рекомендации, направленные на определение взаимосвязи, взаимовлияние и нейтрализацию внешних и внутренних угроз, как факторов предотвращения рисков экономической деятельности.



Рисунок 1 – Угрозы экономической безопасности хозяйствующих субъектов, возникающие при расчетах с контрагентами

В то же время формы обеспечения безопасности расчетов на уровне субъектов должны определяться ими самостоятельно, для чего необходим целый ряд мероприятий организованных еще до непосредственного осуществления расчетов. Способы обеспечения безопасности расчетов с конкретными контрагентами организации разрабатывают самостоятельно, для этого важным является систематизации возможных угроз и рисков.

Список использованных источников

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 02.08.2019). Принят Государственной Думой 20.12.2001 г., одобрен Советом Федерации 26.12.2001 г. [Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/].

2. Указание Банка России от 07.10.2013 NNº 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов». Зарегистрировано в Минюсте России 23.04.2014 N 32079 [Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162480/]

3. Положение Банка России от 24.12.2004 № 266-П (ред. от 14.01.2015) «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием». Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2005 N 6431 [Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52513/].

4. Городецкий А.Е. Экономическая безопасность России: новая стратегия в новых реалиях // В сборнике: Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы материалы V Международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов. 2017. С. 35-51.

5. Исаева Н.А. Экономическая безопасность предприятия // Вестник Екатеринбургского института. 2009. №1 (5). С. 15-17.

6. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Особенности взаимодействия системы внутреннего контроля и аудита // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2012. № 1. С. 175-179.

7. <https://www.cbr.ru/> - Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации

БУХГАЛТЕРСКАЯ ИНФОРМАТИКА

Д.А. Панков, А.В. Соловьёва

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Современный этап индустриального развития общества характеризуется активной разработкой и стремительным внедрением передовых цифровых технологий, основанных на искусственном интеллекте, роботах, облачных сервисах, системах анализа больших баз данных. В передовых высокотехнологичных отраслях (машиностроение, робототехника, биоинженерия и др.) информационные и цифровые технологии уже используются практически на всех стадиях производственных циклов - от маркетинга, проектирования и разработки дизайна продукта до непосредственного его производства, продвижения на рынке сбыта.

Формируется, так называемый четвертый промышленный уклад. Его отличительной чертой является не частичная компьютеризация и автоматизация отдельных фрагментов бизнес-процессов предприятия и функций управления, а полный переход на цифровые технологии. Это предполагает глубокую интегрированность и неразрывную взаимосвязь между всеми людьми, принимающими участие в управлении предприятием и ответственными за принимаемые решения. Эта взаимосвязь обеспечивается при помощи большого количества программных продуктов и специальных технических устройств, подключенных к общему цифровому пространству, что позволяет обеспечивать эффективную коммуникацию и быстрый обмен данными. Таким образом, вся необходимая информация, формируемая на каждой стадии жизненного цикла изделия, оказывается доступна в режиме реального времени в течение 24 часов в сутки. Всем, кто принимает участие в конструировании, проектировании, производстве и реализации продукции [1, с.4].

Бурное развитие «цифровой» экономики, информационных технологий, средств коммуникации, регистрации, обработки, передачи и хранения данных существенным образом сказываются на развитии бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Все чаще бухгалтера сталкиваются с новыми, ранее не известными проблемами, такими например, как прием биткоинов, операции в криптовалютах, цифровая отчетность, таксономия МСФО, внедрение облачных инструментов для ведения клиентских карточек. С течением времени содержание труда бухгалтера изменится, и его можно будет назвать дизайнером (конструктором, проектировщиком, архитектором) учетно-аналитических финансовых информационных систем.

Классификация современных информационных систем. В настоящее время сложилась достаточно подробная классификация современных информационных систем. Те или иные из них можно встретить почти в каждой современной компании. Каждая система имеет определенное функциональное предназначение и занимает свою уникальную нишу в управлении компанией,

реализуя определенный комплекс действий, связанных с информационным обеспечением того или иного процесса принятия решений. К основным видам известных информационных систем относятся следующие:

Система CRM (CustomerRelationshipManagement). Эта система отражает модель взаимодействия с клиентами. Она направлена на обоснование основных направлений деятельности связанных с поддержкой продаж, эффективным маркетингом и качественным оперативным обслуживанием клиентов.

Система ERP (Enterprise Resource Planning). Предназначается для планирования и управления ресурсами компании. В рамках этой системы реализуется стратегия интеграции производства как совокупности бизнес-операций, управления активами, материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами. Система имеет целью обеспечение непрерывной балансировки и оптимизации всех ресурсов компании, которые необходимы для ее эффективного функционирования.

Система CPM (Corporate Performance Management). Это система управления эффективностью бизнеса, которая вбирает в себя максимально широкий спектр задач, относящихся к финансовому и стратегическому управлению бизнесом. Система основывается на принципах управления стоимостью бизнеса. Она включает в себя применение таких технологий, как функционально-стоимостной анализ, моделирование стратегии, систему сбалансированных показателей, процессно-ориентированное планирование, бюджетирование, мониторинг ключевых показателей деятельности (KPI), формирование и анализ консолидированной управленческой отчетности.

Система ECM (Enterprise Content Management). Эта система предполагает управление цифровыми документами, включающее в себя их хранение, обработку и доставку адресатам и пользователям в рамках компании. По своей сути это техническая архитектура и стратегическая инфраструктура, предназначенная для поддержки единого жизненного цикла неструктурированного контента разных форматов и видов.

Системы EDMS (Electronic Document Management Systems). Это разновидности информационных систем, которые используются для управления документами компании, включая бухгалтерские. Является составной частью системы управления корпоративным контентом (ECM).

Система EAM (EnterpriseAssetManagement). Эта информационная система управления процессами, связанными с эксплуатацией основных средств. Также она применяется для автоматизации процессов по техническому обслуживанию оборудования и его ремонту. Кроме того данная система позволяет обеспечивать также и послепродажное обслуживание данного оборудования.

Система HRM (Human Resource Management). Главной задачей этой системы является своевременное обеспечение компании квалифицированным персоналом, а также содействие в оптимальном использовании сил сотрудников.

Система Workflow. Это система автоматизации бизнес-процессов (полная или частичная), предполагающая обмен информацией между участниками бизнес-процессов для обеспечения необходимой согласованности их действий в

соответствии с установленными технико-технологическими и организационными требованиями. Данная система, отвечает за документооборот на предприятии, начиная от стандартных первичных документов и заканчивая конечными маршрутами и отчетными и аналитическими версиями используемой документации.

Система Collaboration. Эта система предназначена для электронного взаимодействия между работниками компании [1, с.5].

Как видно даже из краткого описания этого далеко не полного перечня уже существующих информационных систем практически в каждой из них в той или иной степени используется информация, которая формируется в рамках бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет является по своей сути специальной информационной системой, при помощи которой осуществляется признание и стоимостная оценка таких ключевых групп показателей, как активы, обязательства, капитал, доходы и расходы. Бухгалтерский учет одним из первых начинает испытывать влияние новых технологий, требующих не только их теоретического осмысления, но и практической адаптации.

Трансформация бухгалтерского учета в бухгалтерскую информатику. В последние годы значительно выросли объемы учетной информации, ускорились аналитические процедуры, усложнились методы ее обработки и интерпретации. Все это позволяет говорить о постепенном превращении бухгалтерского учета в бухгалтерскую информатику со всеми вытекающими отсюда последствиями, касающимися объективности и субъективности учетных данных, их полноты, достоверности, адекватности, доступности и актуальности учетно-аналитической информации.

Для более глубокого понимания того, каким образом бухгалтерский учет должен трансформироваться в бухгалтерскую информатику, необходимо иметь четкое представление о тех методологических принципах и методиках, которые используются в настоящее время в процессе формирования бухгалтерской отчетности как важнейшего информационного ресурса принятия решений в процессе управления бизнесом.

Предлагаемая читателю статья базируется на двух исходных предпосылках. Во-первых, на рассмотрении устойчивой иерархии правовых, организационных и финансовых взаимоотношений всех основных контрагентов, принимающих участие в обеспечении деятельности предприятия, и, во-вторых, на исследовании кругооборота капитала как совокупности бизнес-процессов и естественной универсальной основе, обеспечивающей целостность и непрерывность деятельности любого предприятия, с целью извлечения максимальных экономических выгод для собственника. Именно особенности кругооборота капитала придают специфику всем тем стоимостным информационным потокам, которые подлежат отражению в системе бухгалтерского учета.

Признание и структурирование исходных информационных ресурсов осуществляется на основе системы бухгалтерских счетов, а идентификация тех или иных взаимодействий между контрагентами предприятия формирует информационное соответствие учетных данных между активами,

обязательствами, капиталом, доходами и расходами. Упорядочение выходных финансовых массивов бухгалтерского учета находит свое отражение в системе отчетности, которая включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и отчет об изменении собственного капитала.

Бухгалтерскую информатику можно трактовать как новую прикладную область и функцию управления, формирование которой обусловлено стремительным развитием цифровых информационных технологий, вычислительной техники и средств коммуникаций. Можно говорить о том, что бухгалтерская информатика выходит за рамки традиционного бухгалтерского учета за счет стыковки и гармонизации предметной области бухгалтерского учета со специальными информационными системами анализа данных, программными продуктами, компьютерными технологиями и соответствующими техниками обработки данных [1, с. 6].

Рассмотрим некоторые особенности бухгалтерской информации как ресурса, используемого для принятия решений с тем, чтобы в дальнейшем определить те отличительные признаки, которые несет в себе бухгалтерская информатика и в силу которых ее можно рассматривать как новую более высокоразвитую форму естественной эволюции традиционного бухгалтерского учета. Та информация, которая в настоящее время формируется в рамках системного бухгалтерского учета и находит отражение в финансовой отчетности, предназначена для характеристики финансового состояния предприятия и финансовых результатов его деятельности за отчетный период. Она должна раскрывать особенности проводившейся в отчетном периоде финансовой политики, исходя из экономических интересов собственников, наемных работников, государства, потребителей, поставщиков и широкой общественности. Учетная и отчетная информация должна позволять анализировать объем материальных, трудовых и финансовых ресурсов, использовавшихся в отчетном периоде, эффективность их потребления, результативность бизнес-процессов, качество менеджмента и принимаемых управленческих решений.

К числу основных свойств учетной информации можно отнести следующие:

1. Устойчивость и однозначность алгоритмов формирования учетных данных и показателей официальной отчетности, что обусловлено нормами действующего законодательства. Это означает, что, во-первых, классификация объектов учета осуществляется в соответствии с принятым планом счетов; во-вторых, хозяйственные операции отражаются согласно определенной корреспонденции счетов; в третьих, признание и оценка объектов учета осуществляется на основе установленных специальных принципов, критериев и методов; в-четвертых, в отчетности должны находить обязательное отражение те показатели, которые зафиксированы в международных и национальных стандартах.

2. Прямоточность. Это свойство означает исключение какой бы то ни было существенной вариативности процедур обработки учетных данных

(корреспонденций счетов) после регистрации фактов хозяйственной жизни и признания объектов учета исходя из сути и понимания целей и задач бизнеса, трактовки экономических интересов контрагентов, юридического и экономического содержания хозяйственных операций.

3. Возможность глубокой и практически неограниченной детализации учетных и отчетных данных в разрезе признаков и факторов, которые зафиксированы на уровне реквизитов первичных документов. При использовании многоуровневой кодификации счетов и «длинных» шифров уже на стадиях составления двойных записей можно получать многоуровневые и глубоко структурированные массивы аналитических данных, которые с высокой степенью точности описывают бизнес-процессы, измеряют их эффективность, позволяют оперативно количественно отслеживать и качественно оценивать формирование всех целевых значимых экономических показателей.

4. Непрерывность информационного потока формирования учетных данных (в случаях реализации принципа действующего предприятия) и его дискретность на моменты составления бухгалтерской отчетности. Понимание диалектики непрерывности и дискретности учетной и отчетной информации важно с точки зрения корректности отнесения ее к тем или иным отчетным периодам для соблюдения принципа «соответствия», например, доходов и расходов. Неслучайно показатели бухгалтерского баланса (отчета о финансовом положении) оцениваются «на» определенную дату отчетного периода (реальные счета), а показатели отчета о прибылях, убытках (отчет о финансовых результатах) оцениваются «за» отчетный период (номинальные счета).

5. Зависимость от внешних факторов. Формируемый внутри учетной системы предприятия информационный поток подвергается существенному влиянию внешних информационных воздействий, таких например, как изменение курсов валют за счет чего могут образовываться, так называемые, курсовые разницы. То есть учетная информация отражает не только эффективность проводившейся самим предприятием финансовой политики, но и содержит в себе результаты внешних, часто не зависевших от предприятия рыночных или административных влияний (цены на сырьевых и продуктовых рынках, ставки налогов и т.п.).

6. Стоимостная (денежная) оценка как результат синтеза натуральных, трудовых и иных (финансовые коэффициенты, курсы валют, процентные ставки и т.п.) измерителей бизнес-процессов. Сплошное вертикальное агрегирование учетных данных (от первичных данных до отчетности) возможно лишь на основе использования единого денежного измерителя. При этом влияние на него тех колебаний, которым подвержены многочисленные натуральные и трудовые измерители не всегда поддается очевидным оценкам и раскрытиям. Это может затруднять общий анализ финансового состояния предприятия.

7. Общий «восходящий» информационный поток (от первичных документов до отчетности) группируется (на основе бухгалтерских счетов),

синтезируется и агрегируется на уровне отчетности по дедуктивному принципу (от частного к общему). При этом ретроспективный анализ отчетности (сверху вниз) ограничен масштабом информационного ресурса реквизитов первичных документов. Это может затруднять глубину анализа отчетности. Поэтому особое значение приобретает перспективный стратегический анализ будущего развития предприятия. Такой анализ должен быть основан на изучении хронологии и трендов формирования ключевых финансовых пропорций предприятия. К основным значимым пропорциям и структурным соответствиям предприятия, можно отнести, в частности, соотношение между потреблением и накоплением, между объемами использованных ресурсов и реализованной продукцией, между целевым финансированием и инвестициями собственного и заемного капитала в текущую деятельность и в деятельность связанную с развитием производства (модернизация). Такой анализ возможен только при условии формирования на счетах бухгалтерского учета специальных информационных массивов при помощи современных цифровых технологий. Их получение возможно на основе выявления и мониторинга максимально возможных фундаментальных соответствий между различными активами и экономически обоснованными целевыми источниками их покрытия, между полученными в денежной форме доходами и оплаченными деньгами расходами, между прибылью и ее денежными обеспечением, между начисленной и реализованной в составе оплаченной выручки амортизацией, между инвестициями, вложенными в развитие и модернизацию производства и реализованной продукцией, полученной за счет использования модернизированного оборудования и новых технологий [1, с. 7].

Бухгалтерская информатика как наука о специальных информационных системах. Бухгалтерская информатика – это наука о специальных информационных системах, основанных на использовании специальных электронных компьютерных технологий и учетно-аналитической методологии. Получаемые в результате синтеза информатики и учета информационные ресурсы предназначены для анализа и обоснования управленческих решений в средне-, кратко- и долгосрочных временных периодах. К основным отличительным особенностям полученных таким образом информационных ресурсов, пожалуй, можно будет отнести следующие:

1. Высокая скорость обработки данных и оперативность формирования отчетных показателей по неограниченно широкому набору группировочных признаков и факторных критериев.

2. Процесс анализа и осуществляемой на его основе оптимизации производственных и информационных процессов в системе бухгалтерской информатики ведется непрерывно.

3. Интегрированность (встроенность) контрольной функции проверки данных в стадии их получения, а не после окончания обработки. Это достигается, в том числе за счет ограничения доступа человека и снижения негативного влияния, так называемого субъективного фактора.

4. Повышенная точность и практически неограниченные возможности аналитической обработки данных. Если в традиционном восприятии

взаимосвязь функций учета и анализа выглядит как последовательное взаимодействие (сначала получение учетных и отчетных данных, а потом собственно их анализ), то благодаря техническим возможностям современных цифровых технологий, аналитическая функция может быть реализована на каждой стадии учетного процесса за счет глубокого анализа совокупности тех или иных соответствий, которые естественным образом складываются между активами, обязательствами, капиталом, доходами и расходами в ходе непрерывной деятельности предприятия. В настоящее время информационный поток учетных данных, формируемый только за счет классических бухгалтерских методик без использования информационных технологий выявлять, оценивать и анализировать эти соответствия не в состоянии.

5. Методологическая и техническая сопоставимость с плановыми, нормативными, прогнозными и иными показателями других функций управления, что может достигаться за счет использования общих программных платформ [1, с. 9].

Отметим далее специфичность предмета и метода бухгалтерской информатики. На наш взгляд, особенностью предмета бухгалтерской информатики является то, что с ее помощью обеспечивается измерение и формирование особого вида стоимости, которую можно назвать бухгалтерской или учетно-аналитической стоимостью.

Сущность этого вида стоимости можно раскрыть через следующий синонимический ряд. Это фактическая стоимость, так как она документально подтверждена. Она не просто отражает фиксацию данных, но и является следствием выполнения определенных аналитических процедур, как на стадии заключения сделки, так и в процессе ее практического осуществления. Это согласованная стоимость, поскольку ее величина сконструирована и проанализирована в соответствии с законодательством и, следовательно, признана всеми участниками хозяйственной жизни (собственниками, государством, кредиторами, наемными работниками). Это справедливая стоимость, ведь в ней находят отражение согласованные интересы перечисленных выше участников бизнеса. Под влиянием международных стандартов термин справедливой стоимости применительно к бухгалтерскому учету и отчетности стал в последнее время доминирующим.

Таким образом, в качестве основной цели бухгалтерской информатики следует рассматривать измерение справедливой аналитической стоимости активов, обязательств, капитала на любую требуемую дату, а доходов и расходов за любой требуемый период. Процесс бухгалтерской информатики представляет собой упорядочение, обобщение, агрегирование и анализ учетных данных с использованием современных цифровых и информационных технологий на основе установленных принципов и при помощи специальных учетно-аналитических методов признания и оценки натуральных, трудовых и экономических показателей.

Исходя из вышесказанного определение бухгалтерской информатики в наиболее общем виде можно сформулировать следующим образом. Бухгалтерская информатика – это особая информационная система, которая

при помощи комплекса специальных приемов, компьютерных технологий и учетно-аналитических методов придает (формирует, определяет, устанавливает) справедливую (бухгалтерскую, учетную, фактическую) аналитическую стоимость активов, обязательств и капитала на определенную дату, а доходов, расходов и финансовых результатов за определенный отчетный период. В этом смысле можно говорить о бухгалтерской информатике как средстве, при помощи которого осуществляется объективная, согласованная со всеми участниками хозяйственной жизни метрология экономических процессов и явлений. Справедливая учетно-аналитическая стоимость служит надежным основанием для прогноза кратко- и средне- и долгосрочных перспектив развития предприятия [1, с. 10].

Непосредственным предметом науки о бухгалтерской информатике является справедливая аналитическая стоимость, формирующаяся с помощью цифровых информационных технологий. Наука (как и практика) о бухгалтерской информатике имеет целью измерение справедливой стоимости экономических явлений, которые обусловлены хозяйственной деятельностью человека.

Бухгалтерская информатика отражает всю совокупность бизнес-процессов, складывающихся в ходе хозяйственной деятельности. Многообразие объектов бухгалтерского учета группируется по 5 основным группам: активы, обязательства, собственный капитал, доходы и расходы. Формирование справедливой (учетной, бухгалтерской, согласованной между всеми основными участниками хозяйственной жизни – государством, собственниками, наемными работниками, кредиторами, инвесторами, менеджерами, профсоюзами и т.д.) аналитической стоимости основывается на системе определенных чисто учетных предпосылок и принципов, также идентифицирующих бухгалтерскую информатику как науку, более высокого уровня чем традиционный бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности. Это принципы бухгалтерского учета (принцип действующего предприятия, обеспечение соответствия доходов и расходов, сопоставимость, использование метода начисления, осторожность и др.) реализация которых осуществляется в сочетании с принципами, методами и технологиями информатики.

Бухгалтерский учет имеет свой специфический набор методов. Это оценка, бухгалтерский счет, баланс, двойная запись, калькуляция, документирование, инвентаризация, отчетность. В рамках бухгалтерской информатики этот набор дополняется моделями и методами моделирования бизнес-процессов, анализа и проектирования информационной системы бухгалтерского учета, методами интеграции этой архитектуры с архитектурой бизнеса в целом, приемами анализа баз данных и факторов, под воздействием которых функционирует бизнес.

Информатика предполагает разработку алгоритмов и формализацию информационных потоков на основе определенных моделей. Бухгалтерская информатика удовлетворяет этому методологическому критерию. Основные закономерности формирования справедливой стоимости активов (А),

обязательств (О), собственного капитала (СК), доходов (Д) и расходов (Р) формализуется в виде известного уравнения: $A = O + СК + Д - Р$ [2, с.27].

Однако, если собственно отчетные данные в настоящее время понимаются как исходное условие для проведения анализа финансового состояния и результатов деятельности предприятия, то бухгалтерская информатика это уже аналитически обработанные данные, которые могут служить пользователям для прогнозных оценок. В этой связи нуждаются в совершенствовании не только международные стандарты финансовой отчетности, но и стандарты ее анализа. Разработка таких стандартов должна с одной стороны обеспечивать необходимую глубину и объективность оценок ретроспективного развития бизнеса, а с другой, сводить к минимуму возможность субъективности трактовок и интерпретаций достигнутых результатов деятельности предприятия и произвольную оценку реальных перспектив развития с учетом вероятных изменений рыночной конъюнктуры, воздействия различного рода рисков, административных и иных влияний и использования субъективных методик. Тогда бухгалтерская информатика обеспечит выполнение стоящих перед ней задач на более высоком качественном уровне и оправдает вложение средств на ее развитие [2, с. 5].

Следует отметить, что эффективный синтез бухгалтерского учета, анализа и информатики возможен при условии сохранения приоритета учетно-аналитической методологии, установленных законодательством процедур проведения и оформления бизнес-операций, принципов оценки и признания фактов хозяйственной жизни, процедур формирования финансовой отчетности в соответствии с установленными стандартами. Как таковые исходные данные бухгалтерского учета первичны по отношению к информатике как средству их обработки. Поэтому для понимания того, как лучше, быстрее и качественнее обрабатывать и анализировать бухгалтерские данные необходимо понимание того, каким образом происходит упорядочение исходных показателей, содержащихся в первичных документах, как в рамках единой бухгалтерской методологии организованы и структурированы информационные потоки, завершающиеся в конечном итоге получением необходимого набора показателей финансовой отчетности.

В статье были рассмотрены теоретико-методологические основы нового направления развития науки о бухгалтерском учете и бухгалтерском анализе, об их междисциплинарном синтезе с информатикой, цифровыми и IT-технологиями. Дано обоснование предмета бухгалтерской информатики в контексте формирования справедливой стоимости активов, обязательств, капитала, доходов и расходов субъектов хозяйствования, с целью реализации и повышения эффективности аналитической функции управления в рыночной экономике, а также дана классификация и сформулированы основные свойства учетно-аналитической информации. Содержание данной статьи не исчерпывает всю полноту бухгалтерской информатики, которая помимо прикладных технических процедур и приемов, позволяла бы глубоко раскрывать основные свойства учетно-аналитической информации, классифицировать ее в разрезе периодов, пользователей, методов оценки, форм представления и по другим

критериям. Эти аспекты нуждаются в дальнейшем исследовании, с целью придания бухгалтерской информатике завершённого вида как науки и функций управления.

Список использованных источников

1. Панков, Д. А. Бухгалтерская информатика / Д. А. Панков, А. В. Соловьёва. – Минск: БГАТУ, 2017. – 88 с.
2. Панков, Д. А. Бухгалтерский анализ кругооборота капитала / Д. А. Панков, А. В. Соловьёва. – Минск: БГАТУ, 2018. – 200 с.
3. Панков Д.А., Соловьёва А.В., «Направления и формы импортозамещающей модели модернизации региональной экономики: коллективная монография под ред. К.В. Павлов, Г.Н. Васильевой, О.В. Котлячкова. — Ижевск: Издательство «Шелест», 2015, 248 с. Глава 30. Бухгалтерский анализ налогообложения в Республике Беларусь, с. 215 – 235.
4. Панков Д.А. Бухгалтерский анализ: теория, методология, методики: пособие / Д.А. Панков, Л.С. Воскресенская. – Минск, 2008 – 240 с.
5. Панков Д.А. Бухгалтерский анализ: монография / Д.А. Панков, Ю.Ю. Кухто. – Минск: Издатель А.Н. Вараскин, 2009. – 224 с.
6. Панков Д.А. Бухгалтерский анализ модернизации предприятия: монография / Д.А. Панков, И.В. Матюш. – Минск: БГАТУ, 2015. – 220 с.
7. Бухгалтерская отчетность как информационная база управления социально-экономическими системами: монография / Н.А. Каморджанова [и др.] СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 500с.

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НЕФТЯНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю.Х. Саитова, С.В. Панкова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

На протяжении последних двух лет мы можем наблюдать, как закладываются база и предпосылки цифровой трансформации не в пределах отрасли или отдельно взятых предприятий, а на уровне государства. На данной стадии представляется важным сформировать правильное представление о понятии, мотивацию к инвестированию у субъектов экономики и такое сознание, когда потребность в трансформации является запросом бизнеса, а не результатом внешнего давления. Главными барьерами на пути цифровой трансформации являются не только нехватка финансовых ресурсов, но и недостаток знаний о технологиях, внутреннее сопротивление организации.

В условиях появления над реальным предприятием надстройки в виде его виртуальной копии, роль системы внутреннего контроля в сохранении экономической безопасности хозяйствующих субъектов многократно возрастает. Сопряжено это с появлением новых его задач и, что не менее важно, изменением собственно его формы и методов. По нашему мнению, автоматизация не является центральным понятием и ключевой целью цифровой трансформации контрольной функции. Это лишь инструментарий поддержки процессов внутреннего контроля, тогда как главная цель – повышение его эффективности в изменяющихся условиях.

Применение цифровых технологий в контрольной деятельности – направление, не теряющее актуальности уже несколько десятилетий. В плане нормативного регулирования одними из первых документов, рассматривающих использование компьютерных технологий в сфере бухгалтерского учета и финансового контроля, были стандарты и положения Международной федерации бухгалтеров (МФБ). В ранних версиях международных стандартов аудита (1999 г.) шесть стандартов МФБ было посвящено компьютерной тематике в аудите. Учитывая, что процессы цифровизации в бухгалтерском учете не носили такого глобального характера, как сейчас, стандартами и положениями МФБ регламентировалось многое: проведение аудита в компьютерной информационной среде, в том числе с использованием автономных микрокомпьютеров, интерактивных компьютерных систем, различных систем баз данных, оценку рисков и систем внутреннего контроля в условиях автоматизации и использования компьютерных технологий, и, наконец, возможности применения компьютеров для целей аудита. В дальнейшем при реформировании системы международных стандартов аудита и развитии цифровых технологий во всех областях экономики необходимость в специальных стандартах отпала, а соответствующие требования, методические приемы и рекомендации были включены в другие стандарты и положения аудита.

В системе внутреннего контроля применение цифровизации оказывает неоднозначное влияние на различные виды рисков. С одной стороны, происходит снижение рисков искажения информации вследствие механических ошибок, человеческого фактора, с другой стороны, затрудняется процесс прослеживания правильности составления и работы алгоритмов обработки информации, повышаются риски, обусловленные несанкционированным доступом к системам и базам данных. Особое внимание должно быть уделено кадровым вопросам. М.С. Косье и др. демонстрируют, что в круг профессиональных компетенций бухгалтера входит необходимость использования компьютерных программ, информационных и справочно-правовых систем, которая, в свою очередь, сказывается на функционировании контрольной среды, информации и коммуникаций – важнейших составляющих системы внутреннего контроля по модели COSO [1]. Поэтому система внутреннего контроля во всех ее составляющих (в том числе кадровых ресурсах) в условиях цифровых технологий также должна подвергаться трансформационным процессам.

Рассматривая цифровую трансформацию на примере отдельно взятой экономической единицы, приходится говорить о коренном пересмотре бизнес-модели и процессов предприятия, а не только интеграции цифровых технологий в существующую хозяйствующую структуру. Директор по цифровой трансформации «Газпром нефти» Андрей Белевцев считает, что «между понятиями «цифровизация» и «цифровая трансформация» есть принципиальные различия. В рамках цифровизации новые технологии применяются в уже существующих бизнес-процессах (их принципы и структура не меняются). Трансформация предполагает не только цифровизацию активов компании, но и изменение принципов ее работы, совершенствование бизнес-культуры» [2].

Начальным этапом трансформации выступает создание плана, в котором учтены все потребности новой модели внутреннего контроля. Показательным примером в данном направлении выступают крупнейшие предприятия-представители реального сектора экономики – ПАО «Роснефть» и ПАО «Газпром-нефть».

Опубликованная ПАО «Роснефть» Стратегия «Роснефть – 2022», в качестве дополнительного, включает в себя новое направление «Цифровая «Роснефть». В июне 2019 года, ПАО «Роснефть» были поданы заявки на регистрацию 29 товарных знаков со словом «цифровой», в том числе «цифровой шельф», «цифровой клиент» и «цифровое бурение» [3].

Одновременно при поддержке нефтяной корпорации на базе факультета экономики и управления РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина открыта программа вечерней подготовки магистров по программе «Внутренний аудит и контроль» [4]. Такой подход можно считать мерой, направленной на преодоление внутреннего сопротивления персонала, когда новые специалисты уже имеют необходимое понимание и навыки для беспрепятственного вовлечения в формируемую модель работы подразделения внутреннего контроля.

В сентябре 2019 года Совет директоров «Газпром нефти» утвердил стратегию цифровой трансформации компании до 2030 года. Годом ранее компания получила права на товарный знак «цифровое месторождение» и зарегистрировала товарные знаки «цифровая нефть» и «цифровая нефтяная компания». В текущем году появился товарный знак «цифровой завод» и поданы заявки на регистрацию товарных знаков webneft и «вебнефть» [3]. По словам Директора по учету и финконтролю «Газпром нефти» Ольги Макрецкой, тестирование проходят такие новые технологии, как искусственный интеллект, роботизация, предиктивный анализ. Тенденции формируются в направлении ухода от дорогостоящей обработки данных персоналом к автоматизированному формированию финансовой отчетности на первый рабочий день после завершения отчетного месяца, то есть практически переход на онлайн-режим ведения бухгалтерского учета с полным подтверждением его достоверности [5].

Учитывая вышеизложенное, можно отметить, что в условиях цифровой экономики многократно расширяется информационное обеспечение внутреннего контроля и усиливается роль аналитических процедур [6]. В результате наиболее эффективной технологией для обработки и хранения информации стал «облачный» сервис – такая модель онлайн-хранилища, в котором обширные производственные данные хранятся на многочисленных распределенных в сети серверах, предоставляемых в пользование клиентам [7]. Сам характер аналитических процедур претерпит изменение в связи с переходом от описательной к предиктивной аналитике, когда модель будет способна прогнозировать результат на основе анализа данных. Также отметится рост значения стратегического анализа, в задачу которого входит определение возможных вариантов развития и последствий изменений, предупреждение нарушений.

Переосмысления потребуют и меняющиеся риски, среди которых следует выделить: риски мошенничества в ИТ-сфере, риски ошибок в программном обеспечении, кибератаки. Обретают престиж сертификации и обучение ISACA (англ. Information Systems Audit and Control Association) в области руководства, управления и аудита информационных технологий. Если на начальных этапах интеграция функций данного вида контроля в учетно-аналитический процесс требовала разграничения компетенций между службами, то в перспективе ожидается возникновение новых видов универсальных специальностей широкого профиля, формируемых на основе междисциплинарного подхода. Когда требуется инновационный подход к изменяющимся трудовым функциям и компетенциям, образовательный процесс не может оставаться статичным.

Можно заключить, внутренний контроль в условиях цифровой экономики будет подвергнут трансформации, но, несомненно, останется действенным механизмом обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса.

Список использованных источников

1. Коське, М.С. Внутренний контроль как трудовая функция главного бухгалтера / М.С. Коське, Ю.В. Мишучкова, И.В. Воюцкая // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 6 (348). С. 14-27.
2. Цифровая трансформация нефтяной компании. 04.09.2018 // Youtube-канал научно-технического центра «Газпром нефти» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/lib/1819334/>
3. Сетевое издание Информационный ресурс СПАРК [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.spark-interfax.ru>
4. Официальный сайт РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М.Губкина [Электронный ресурс]. – URL: https://gubkin.ru/faculty/economics_and_management/informatsiya/abiturientam-magistratury.php
5. Директор по учету и финконтролю «Газпром нефти»: Контрольная среда должна быть максимально независимой от человека. 30.07.2019 // CNews - крупнейшее в России издание об информационных технологиях и цифровой экономике [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cnews.ru/articles/2019-07-26_olga_makretskaya_kontrolnaya_sreda_dolzha_byt_maksimalno_nezavisimoj
6. Гнездилов И.С. Внутренний государственный финансовый контроль в условиях цифровизации экономики // Проблемы и перспективы развития России: Молодежный взгляд в будущее [Текст]: сборник научных статей Всероссийской научной конференции (17-18 октября 2018 г.), в 4-х томах. Том 1. Юго-Зап. гос. ун-т, Курск: ЗАО Университетская книга, 2018. – С. 60-64.
7. Тчаро Хоноре, Воробьев А.Е., Воробьев К.А. Цифровизация нефтяной промышленности: базовые подходы и обоснование «интеллектуальных» технологий // Вестник Евразийской науки, 2018 №2 [Электронный ресурс]. – URL: <https://esj.today/PDF/88NZVN218.pdf>

ПРОБЛЕМЫ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТОРГОВЛИ В ЕАЭС

Т.Д. Перебалина

ООО «ВостокМедиаСвязь», город Оренбург

В современном мире конкурентоспособность стран и экономических союзов зависит от уровня развития цифровых технологий. Цифровая экономика рассматривается в качестве ключевой движущей силы экономического роста Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС).

Основные направления реализации развития цифровой торговли в экономике государств-членов ЕАЭС отражены в Цифровой повестке ЕАЭС до 2025 года. Совместные усилия по реализации проектов Цифровой повестки Союза позволят расширить возможности не только внутри Союза для государств-членов, хозяйствующих субъектов и граждан, но и на внешних рынках. Однако эффективность ведения цифровой торговли зависит от успешного развития национальных экономик государств-членов ЕАЭС.

Цифровая торговля – это распределение, маркетинг, продажа, производство или доставка товаров и услуг через электронные каналы [2].

Цифровая торговля включает в себя не только продажу через интернет, но и взаимодействие через другие информационные, социальные сети, кроме того она основана на более широком спектре бизнес-моделей, поэтому понятие цифровая торговля шире понятия интернет-торговли.

Постепенно традиционная торговля уходит на второй план и в реальную экономику входит цифровая торговля, которая становится все более эффективным механизмом перераспределения и упорядочивания рынка. Согласно мнению аналитиков Frost&Sullivan к 2020 году объем электронной торговли в мире может составить 3,2 трлн. долларов. При этом традиционная торговля все еще доминирует над цифровой, в то время как крупные торговые сети трансформируются на основе цифровых моделей.

Стремление владельцев компаний трансформироваться на основе цифровых моделей наглядно доказывают, что для цифровой торговли открыты широкие возможности.

С 2016 года государства-члены ЕАЭС обсуждают цифровую торговлю. Основная цель обсуждения Цифровой повестки Союза – это создание единого цифрового пространства [4].

В результате, по решению Межправительственного совета ЕАЭС от 7 марта 2017 года была создана рабочая группа высокого уровня по подготовке основных направлений реализации Цифровой повестки ЕАЭС до 2025 года под руководством Председателя Коллегии Евразийской экономической комиссии Тиграна Саркисяна с участием «цифровых» министров стран Союза.

По окончании реализации Цифровой повестки к 2025 году планируется формирование цифрового рынка Союза, который уменьшит барьеры внутри цифровой экономики ЕАЭС.

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), цифровая торговля в пространстве ЕАЭС в среднем растет на 30%. По данным Национальной ассоциации дистанционной торговли (НАДТ), отток потребителей из традиционного рынка, а именно из офлайновых торговых центров составляет до 10 % в год [1].

При ведении цифровой торговли в пространстве ЕАЭС компании сталкиваются с рядом проблем. Регулирование цифровой торговли в ЕАЭС происходит на основе разрозненных актов, которые относятся к отдельным элементам сфер экономики, так как развитие и регулирование цифровой торговли в странах и в Союзе либо находится в процессе формирования, либо вовсе отсутствует. В области цифровой экономики национальные документы не согласуются на наднациональном уровне. Кроме того, сложности разночтения в части налогообложения, статистического учета и т.д. происходит из-за того, что в некоторых странах однозначно не определен понятийный аппарат. Дополнительный барьер может образоваться из-за того, что программы и стратегии цифровой торговли разрабатываются в странах Союза на национальном уровне без учета обязательств в рамках ЕАЭС.

Еще одним барьером при ведении цифровой торговли является недостаточная развитость инфраструктуры логистических центров. Так, например, стоимость поставки по тупиковым направлениям оказывается существенно выше, чем в популярные города. В первую очередь это связано с тем, что компании, ожидая то, что обратно транспортное средство вернется пустым, закладывают цену в свой тариф. Кроме того, ощущается нехватка распределительных складов в географически удаленных пунктах и труднодоступной местности.

С ограничениями сталкиваются сервисы электронных платежей. Это связано с тем, что в ЕАЭС еще не сформировано гармонизированное правовое поле, что затрудняет проведение трансграничных платежей.

Ведение цифровой торговли в странах ЕАЭС сталкивается с такими проблемами как слишком низкая доля безналичной оплаты, слабо развита практика предоплаты, доступен лишь частичный возврат доставленных товаров, больше распространен наложенный платеж. Все это связано с недостаточной степенью доверия потребителей к каналам цифровой торговли, со сложностью процедуры возврата товара.

Электронные площадки, которые функционируют на рынке ЕАЭС, испытывают нехватку качественных аналитических данных. Связано это с низким уровнем технологий обработки, а также анализа данных, из-за отсутствия возможности для передачи пользовательских данных для коммерческого использования, слабо развитой инфраструктуры оборота информации. Аналитическая информация позволяет создать более привлекательные рекомендации для покупателей, а также сформировать маркетинговые стратегии для успешного функционирования своего бизнеса [5].

Замена традиционного рынка цифровой торговлей происходит недостаточно быстрыми темпами. Для того чтобы погрузить товары в цифровую среду, необходимы определенные компетенции и материальные

затраты, однако, многие производители к ним не готовы. В связи с этим в Союзе больше распространена традиционная торговля. Так, например, компании, которые производят крупное оборудование, заранее знают, кто их конечный покупатель, а покупатель привык брать товар у одних и тех же компаний. В результате компании не испытывают необходимость описывать свой товар, а это является прямым ограничением для развития цифровой торговли.

Бизнес ЕАЭС недостаточно использует возможности, открывающиеся в ходе цифровой трансформации, в том числе каналы цифровой торговли для выхода на экспорт. Связано это с неконкурентными условиями, предлагаемыми евразийскому бизнесу на глобальных электронных торговых площадках, высокими барьерами входа на новые рынки, высокими издержками таможенного оформления экспортных операций, отсутствием знаний о целевых рынках и рядом других обстоятельств [3].

Основными проблемами выхода на глобальные рынки через каналы цифровой торговли являются:

1. Неготовность бизнеса из стран ЕАЭС к выходу на глобальные рынки. Для большинства компаний на рынке экспорт является только дополнительным второстепенным направлением в бизнесе. Основным сдерживающим фактором является нехватка у региональных производителей знаний и опыта в области национального, союзного иностранного законодательства в сфере внешнеэкономической деятельности (например, тарифного и нетарифного регулирования, применяемых стандартов).

2. Отсутствие устойчивого положительного восприятия товаров из ЕАЭС на глобальном рынке. Большинство товаров из стран ЕАЭС не способны конкурировать на мировом рынке из-за от отсутствия положительного восприятия бренда товаров, произведенных на пространстве ЕАЭС, неэффективного маркетинга товаров под потребности и предпочтения зарубежных потребителей.

3. Отсутствие эффективных механизмов защиты национальных производителей на внешних рынках. Некоторые евразийские производители опасаются выходить, например, на китайский рынок в связи с неурегулированными вопросами в части интеллектуальной собственности. Так, подделка шоколада «Аленка» появилась на китайском рынке сразу после выхода российского товара.

4. Большой объем документов при подтверждении нулевой ставки НДС. Из-за отсутствия налаженного информационного взаимодействия между ведомствами компаниям приходится оформлять множество документов и посещать несколько инстанций лично [4]. Не все документы могут быть оформлены в электронном виде. Для подтверждения права на применение ставки НДС 0 процентов (или освобождения от НДС) необходимо заключить и представить договор купли-продажи. При цифровой торговле бумажной версии такого договора не существует, поскольку при совершении покупки покупатель принимает публичную оферту.

5. Слабая лингвистическая обработка на различных уровнях языковой структуры – от графики до лексики. Эта проблема особенно актуальна при переводе справочников, номенклатур, классификаторов. Характер и формат таких данных предполагают их строгое единообразие и, соответственно, сохранение такого единообразия при переводе. При работе с такими данными недопустима вариативность в переводе одних и тех же терминов или языковых конструкций.

По сообщениям представителей бизнеса, на сегодняшний день наиболее крупные локальные торговые площадки на пространстве ЕАЭС не имеют встроенного удобного и корректного перевода интерфейса и информации о продуктах на другие языки, что является препятствием для выхода на глобальные рынки.

В современном мире меняются правила, по которым мы торгуем. Именно глобальные и региональные цифровые системы, а не государственные регуляторы сегодня начинают обретать ключевую роль в формировании правил игры, в большей степени определяющих отношения между производителем и потребителем. Раскрытие существующих проблем показало необходимость реализации комплекса совместных мероприятий, направленных на развитие каналов цифровой торговли между государствами-членами и сервисов, обеспечивающих цифровую торговлю в рамках Союза, на основе цифровых платформ.

На основе проведенного анализа, можно выделить несколько приоритетных направлений по решению выявленных проблем по трансформации экономики в ЕАЭС:

1. Управление интернетом, то есть наиболее эффективная межстрановая координация, которая позволит сделать интернет доступным, недорогим, безопасным. Кроме того, это улучшение широкополосного доступа в интернет, а также увеличение уровня распространения телекоммуникационных технологий (применение 5G). Оцифровка бизнеса позволит повысить конкурентоспособность предприятий за счет хранения и обработки информации в электронном виде, применения технологий радиочастотной идентификации, электронного выставления счетов и использования облачных технологий, которые позволят повысить экономическую скорость и скоординированность бизнес-операций, обеспечат отдачу от масштаба и снизят издержки.

2. Создание единого цифрового рынка, то есть максимальное устранение барьеров доступа к электронным услугам и информации. Первоначально необходимо снизить барьеры на внедрение цифровых технологий в Союзе, то есть обсудить возможность отмены пошлин на информационно-коммуникационные технологии, компьютеры, смартфоны. Необходимо предусмотреть укрепление международного режима защиты прав собственности и персональных данных, системы кибербезопасности.

3. Создание в ЕАЭС общих цифровых платформ и услуг, включая электронные системы платежей, торговли, таможни и т.д.

Кроме того, для перехода на электронный документооборот, необходимо рассмотреть возможность использования смарт-контрактов. Для успешного развития смарт-контрактов необходимо закрепить правовой статус смарт-контракта, стороны смарт-контракта, порядок организации защиты интересов каждой стороны смарт-контракта и выработать единый подход к применению соответствующих норм. Использование смарт-контрактов потенциально может создать более удобную среду для взаимодействия между государством, организациями и гражданами.

Совместное движение по намеченным направлениям позволит государствам-членам повысить свою конкурентоспособность относительно глобальных цифровых систем за счет повышения зрелости собственной цифровой торговли, увеличения взаимной торговли товарами и услугами между государствами-членами и торговли с третьими странами, удержания потребителей и производителей в своих цифровых рынках.

Список использованных источников

1. Андреев, В. К. Внедрение цифровых технологий в экономику государств-членов ЕАЭС / В. К. Андреев, Л. В. Андреева // Международное сотрудничество Евразийских государств: политика, экономика, право. – 2018. – № 2. – С. 38-46.
2. Официальный сайт Евразийского экономического союза. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eaeunion.org>.
3. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eec.eaeunion.org/>.
4. Официальный сайт Цифровой повестки ЕАЭС. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digital.eaeunion.org/extranet/>.
5. Основные направления реализации цифровой повестки ЕАЭС до 2025 года утверждены на заседании Совета. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://d-russia.ru/osnovnye-napravleniya-realizatsii-tsifrovoj-povestki-eaes-do-2025-goda-utverzhdены-na-zasedanii-soveta.html>.

СТРАТЕГИИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

А.В. Пилипенко

ООО «Аудит – Стандарт», г. Оренбург

В условиях действующих экономических санкций в отношении России особое значение приобретают факторы, повышающие устойчивость экономики. Стимулирование внутренней экономической активности, повышение внутреннего спроса невозможно без интенсивной борьбы за снижение рисков функционирования субъектов предпринимательской деятельности. Руководство страны понимает, что текущее состояние экономической среды имеет существенные недостатки, связанные с неопределенностью этой среды. Избавление от этих недостатков или снижение их уровня служат предметом исследования различных структур управления экономикой и ученых.

Взаимодействие между хозяйственными субъектами является одной из сторон такого исследования. Ссылки на особенности текущего исторического периода, связанные с относительно малым, «юношеским» возрастом функционирования рыночной экономики, не может служить поводом для того чтобы отказаться от возможности улучшения предпринимательского климата.

Еще недавно доминирующая идея накопления первоначального капитала, часто любой ценой, постепенно уходит на второй план. Становится актуальным желание инвестировать на все более длительные периоды. В приоритете получение более стабильной «длительной» прибыли, чем быстрой, хотя и большой.

Одной из основных функций менеджмента в управлении бизнесом является планирование деятельности предприятия. Первая, предвосхищающая само управленческое действие, предполагает высокую степень ответственности и, соответственно, серьезного отношения.

С точки зрения целей различают: оперативное, тактическое и стратегическое планирование.

Остановимся на последнем виде планирования. Стратегическое планирование – процесс формирования, корректировки и реализации стратегии предприятия [1]. В настоящее время, в большинстве случаев, не предусмотрено какими-либо регламентирующими документами формулирование стратегии при создании предприятия. Тем не менее, функционирование предприятия (в будущем), в большинстве случаев, можно подвергнуть анализу с точки зрения фактического использования той или иной стратегии.

Насколько описание той или иной стратегии, характеризующей стратегии функционирования предприятия, способствуют снижению неопределенности предпринимательской среды? Ретро-анализ поведения топ-менеджмента предприятия, которое в большинстве случаев ответственно за выработку стратегии, является составляющей репутации предприятия или хотя бы в

значительной степени может охарактеризовать тех, кто ответственен за управление ресурсами. В этом и состоит важность анализа стратегий. Чем явнее признаки того или иного вида применяемой стратегии тем четче представление о возможных действиях юридического лица ими управляемого.

В новейшей истории России актуальны две основные группы стратегий, которые условно можно назвать как «Стратегия долгосрочного присутствия» и «Первоначальное накопление капитала»[2]. Название этих групп говорит само за себя. В первом случае предусматривается длительное присутствие бизнеса на рынке. Это означает инвестиции с относительно длительным сроком окупаемости, формирование бренда, репутации бизнеса, системный подход к управлению. Эта группа стратегий ведения бизнеса является наиболее привлекательными с точки зрения функционирования экономики государства в целом.

Вторая группа стратегий характеризуется в большинстве своем прямо противоположно: делается акцент на максимальное извлечение прибыли, причем в методах достижения этой цели, менеджмент неохотно и редко себя ограничивает, а именно: активно участвует в «освоении» бюджетных средств, выводит капиталы в оффшоры, «вольно» относится к обязанностям по платежам. Сюда же относятся такие признаки как: минимальные вложения в обновление основных средств, применение «пограничных» с возможным нарушением законодательства схем налоговой оптимизации.

Очевидно, что эта группа стратегий с точки зрения экономической стабильности на уровне государства, не может быть поддержана. Бизнес, действующий в этом ключе, повышает уровень неопределённости предпринимательской среды. Но цель получения максимальной прибыли сама по себе не является деструктивной для собственника бизнеса.

Все чаще в средствах массовой информации, освещающих экономические проблемы можно слышать о необходимости оздоровления предпринимательской среды в той или сфере. Если подходить к этой проблеме с точки зрения вышеуказанных групп стратегий, то можно говорить о том, что «стратегия долгосрочного присутствия» борется за свои приоритеты, в том числе апеллируя к государству. Одновременно можно констатировать, что одной лишь надеждой на государственную поддержку приверженцы этой стратегии не ограничиваются. Некоторые электронные ресурсы, такие как: «Аудит-ит» [3], «За честный бизнес» [4], «Rusprifile» [5] и другие, в последнее время не только автоматически рассчитывают различные финансовые показатели по бухгалтерской отчетности, но и выносят суждение о различных сторонах деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Речь идет не только о должной осмотрительности во взаимодействии с контрагентом. Должная осмотрительность - это принцип, используемый преимущественно теми сотрудниками, кто отвечает за ведение бухгалтерского учета на предприятии. Часть суждений призвана помочь пользователям этих ресурсов сформировать мнение о деловой репутации экономического субъекта. Это, очевидно, требует дополнительных критериев для оценки. Такие критерии складываются не только из финансовых показателей, но и из информации о

поведении субъекта предпринимательства в суде, репутации «ключевых» менеджеров и собственников.

По нашему мнению, одним из будущих направлений снижения неопределенности предпринимательской среды могло бы стать добровольное декларирование стратегии и последующий анализ ее выполнения. На основании такого анализа стратегий необходим вывод о причинах возможных отклонений от запланированного уровня показателей. В этом случае можно говорить об анализе стратегий как отдельном направлении анализа. Предполагаем, что такое направление в анализе в ближайшем будущем будет быстро развиваться. Предприятия, функционирующие в такой организационно-правовой форме как акционерные общества, зачастую самостоятельно, на добровольной основе в открытом доступе размещают сведения о реализуемых стратегиях.

Часть сведений стратегического характера такие предприятия размещают в документах нефинансовой отчетности [6].

Технически, такое декларирование могло бы состоять из разделов, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Предлагаемая структура и содержание разделов декларируемой стратегии экономического субъекта

№ п/п	Наименование разделов	Содержание разделов
1.	Миссия	Основная цель организации, смысл ее существования
2.	Цель (-и) на период....	Конкретные стратегические цели на конкретный период
3.	Функциональные стратегии	
3.1.	В отношении персонала	Описание стратегии управления персоналом
3.2.	В отношении продвижения товаров и услуг (маркетинговая)	Описание стратегии продвижения товаров и услуг: ценообразование, отгрузки, частота обновления продукции и услуг ,и т.п.
3.3.	В отношении управления финансами	Описание стратегии в отношении управления финансами: расчеты с дебиторами, расчеты с поставщиками и т.п.
3.4	В отношении основных средств и технологий	Описание стратегии в отношении основных средств и технологий: обоснование амортизации, скорость обновления, и т.п.
....	 Может содержать название других видов стратегий как подпункт в разделе 3 или отдельный пункт	Описание ключевых моментов стратегии
4.	Стратегия по отношению к конкурентам	Описание по отношению к конкурентам: по рынку, ниже рынка, выше рынка, захват, удержание, сокращение.
5.	Общая стратегия функционирования бизнеса на период	Содержит общее описание стратегии достижения цели поставленной в разделе 2.

В соответствии со статьей 31. Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 27.06.2019) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [7] заказчики и организаторы тендеров вправе потребовать у участников закупок сертификат деловой репутации, чтобы оценить их опыт и конкурентоспособность. Такой сертификат деловой репутации выдается в соответствии со стандартом ГОСТ Р 66.0.01-2017 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности»[8] и другими нормативными документами. Предлагаемое добровольное декларирование стратегии повысит качество суждения о деловой репутации предприятия. Техническое сопровождение такого декларирования могло быть аналогично существующей процедуре создания приказа об учетной политике предприятия, приведенной на сайте интернет ресурса «Аудит-ит» [3] в разделе «Учетная политика».

В целом, исследование декларирования и последующего анализа стратегии, позитивно отразится на улучшении предпринимательского климата и снизит уровень неопределенности этой среды.

Список использованных источников

1. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под общей редакцией академика РАН, д.э.н. Г.Б. Клейнера Москва, «КОНСЭКО»,1998.
2. STPLAN.RU стратегическое управление и планирование. Режим доступа: <http://www.stplan.ru>
3. «Аудит-ит». Режим доступа: <https://www.audit-it.ru>.
4. «За честный бизнес». Режим доступа: <https://zachestnyibiznes.ru/>.
5. «Rusprifile». Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/>.
6. Российский союз промышленников и предпринимателей. Режим доступа: <http://xn--o1aabe.xn>
7. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 27.06.2019) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
8. РосТестСтандарт. Режим доступа: <https://roscertifikat.ru>

БИЗНЕС-УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

В.С. Плотников, О.В. Плотникова

**Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ», г. Новосибирск**

Исследования в сфере бухгалтерского учета и управления часто связывают с цифровой трансформацией информации, способной существенно изменить традиционную модель финансовой отчетности. Данный подход позволяет успешно преодолеть разрыв между теорией и практикой. Ярким примером такого подхода является интегрированная отчетность, которая за основу оценки стоимости бизнеса принимает оценку стоимости различных видов капиталов, в том числе, человеческого капитала.

В экономической теории экономисты выделяют три основных фактора производства: землю, труд и основной капитал. В последнее время особое внимание уделяется качеству труда, то есть профессиональным навыкам, квалификации работников и уровню их образования.

В целом, человеческий капитал рассматривается как возможность приобретения знаний, навыков, мотивации, которые можно использовать в течение краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периодов времени создания стоимости, но только в том случае, если эти процессы можно надежно измерить и оценить, с тем, чтобы затраты на эти процессы можно было капитализировать и отразить в качестве человеческого капитала в интегрированной отчетности.

В Международном стандарте интегрированной отчетности человеческий капитал определяется следующим образом: «Человеческий капитал – компетенции сотрудников, их способности и опыт, а также их мотивация внедрения инновации, в том числе их:

- соответствие структуре управления организации и ее поддержка, подход к управлению рисками и этические ценности;
- способность понимать, разрабатывать и реализовывать стратегию организации;
- лояльность и мотивация для совершенствования процессов, товаров и услуг, включая их способность руководить, управлять и сотрудничать» [2, п.2.15].

Учет социальной ответственности за компетенцию сотрудников и их мотивацию заслуживает пристального внимания, соответственно, ее значение можно следующим образом: «Добровольное раскрытие организациями качественной и количественной информации с целью уведомления или воздействия на различные группы пользователей. Количественные данные могут носить финансовый и нефинансовый характер» [6, с.627]. Данные сведения должны раскрываться менеджерами организации добровольно, и эта информация не подлежит аудиту и никакими стандартами не регулируется.

Относительно модели бизнес – учета человеческого капитала можно сказать, что он представляет попытку измерить в денежном выражении совокупную стоимость человеческого капитала с целью включения его в оценку бизнеса в интегрированной отчетности. В этом заключается основная гипотеза учета человеческого капитала в системе бизнес-учета.

При этом следует подчеркнуть, что только совокупные затраты организации, формирующие компетенцию сотрудников и их мотивацию, следует признавать в качестве элемента стоимости запаса человеческого капитала, так как организация не имеет и не может иметь право собственности ни на компетенцию, ни на способности и опыт сотрудников.

Основная задача бизнес – учета заключается в выделении данных затрат из общих затрат на управление, с их последующей капитализацией.

Сложности выдвинутой выше гипотезы связаны с выявлением, измерением и оценкой таких затрат, когда: «Позитивная наука имеет своей конечной целью выдвижение «теории» или «гипотезы», которая дает правильные и значимые (то есть не являющиеся трюизмами) предсказания относительно еще не наблюдаемых явлений» [9, с.27].

Данная задача усложняется еще и тем, что: «Расходы на персонал – это общепринятый для стран с рыночной экономикой интегрированный показатель, который включает в себя все расходы, связанные с функционированием человеческих ресурсов в организации: затраты на заработную плату; выплаты работодателя по различным видам социального страхования; расходы на различного рода социальные выплаты, на содержание социальной инфраструктуры; на обучение и повышение квалификации персонала, на выплату дивидендов и покупку льготных акций» [5, с.44], т.е. охватывает весьма широкий спектр расходов и, соответственно, капиталов. Поэтому задача бизнес – учета должна быть уточнена: выделить, оценить и идентифицировать из всего спектра расходов на персонал, расходы, являющиеся элементами человеческого капитала и капитализировать их.

Значимой для модели бизнес – учета совокупных затрат на воспроизводство рабочей силы является классификация затрат процесса воспроизводства, в которой следует выделить:

1. Затраты на формирование персонала, т.е. определяет расходы, связанные с наймом, обучением, развитием собственного персонала;
2. Расходы на распределение персонала, т.е. затраты на перемещение, перестановку персонала внутри организации, связанные с технологическими и реорганизационными преобразованиями структуры управления в компании.

Группировка затрат по фазам процесса воспроизводства играет определяющую роль в капитализации расходов с целью отражения этих затрат в качестве элемента запаса стоимости человеческого капитала в интегрированной отчетности при очищении себестоимости продаж от несвойственных ей затрат. Этого факта, к сожалению следует признать, не учитывает традиционная система бухгалтерского учета, признавая этот вид затрат как расходы периода, и, соответственно, списывая данные затраты в отчетном периоде в составе затрат на управление. Тогда: «Почему одни и те же

общие типы деятельности, связанные со сбором информации, коммуникацией и обеспечением исполнения контрактов, в тех случаях, когда проблема состоит, например, в приобретении индивидом информации о производственных технологиях или установлении частных прав собственности на ресурсы, оказываются беззатратными, и сопряжены с затратами, когда предпринимаются попытки использовать рынки для приобретения или продажи продуктов?» [10, с.562].

Этот вопрос касается и исследования проблем учета человеческого капитала. Дело в том, что расходы по найму работников так или иначе учитываются в качестве заработной платы кадровой службы организации в общей сумме общехозяйственных расходов, т.е. обезличено. Поэтому создается впечатление, что деятельность на воспроизводство рабочей силы – беззатратна, также как и затраты службы снабжения рекомендуется учитывать в составе себестоимости приобретенных материалов. Хотя и в данной ситуации наблюдается некоторая нестыковка. Изучение рынка товаров, выбор подходящего клиента и заключение с ним соответствующего договора – это затраты клиентообразующей деятельности (транзакционные издержки), формирующей запасы стоимости клиентского капитала.

В данной ситуации в модели бизнес – учета человеческого капитала целесообразно предусмотреть следующие бухгалтерские процедуры:

1. Д сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Человеческий капитал», К сч. 70,69,60 и т.д., отражается капитализация транзакционных издержек на формирование персонала, и

2. Д сч. 70,69,60 и т.д. К сч. «Финансовый капитал», субсчет «Денежные средства», отражается трансформация финансового капитала в запасы стоимости человеческого капитала, и

3. Д сч. «Человеческий капитал» К сч. 08 «Вложение во внеоборотные активы», субсчет «Человеческий капитал», отражается формирование запасов стоимости человеческого капитала.

В особую группу следует выделить затраты на обучение, переподготовку переобучения (и пр.) персонала. При этом данный вид затрат целесообразно увязывать с мотивацией, выгодой работника. «Мотивация – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации» [4, с.527].

Мотивация труда сотрудников весьма непростая проблема, требующая специального подхода: «Изучения теорий мотивации, а также проведенные исследования показывают, что у большинства работников, занятых научно – исследовательской деятельностью, мотивация к эффективному труду зависит от множества взаимосвязанных факторов. При этом в качестве мотивации кадров рассматриваются вознаграждения, состоящие из финансовых вознаграждений и льгот, а также поощрений нефинансового характера» [7, с. 210]. Кроме того, «При планировании работ и конкретных заданий системные работники должны рассматривать три аспекта мотивации:

1. Направление, или задачи, на которые работник фокусирует внимание.
2. Интенсивность, или уровень затрачиваемых работником усилий.

3.Длительность, или время, затраченное сотрудником на выполнение работы или задания» [8, с.598].

Следующую гипотезу бизнес – учета можно сформировать следующим образом: обезличенность расходов в учете порождает снижение полезности информации (ее релевантности) для пользователей. Поэтому основной задачей модели бизнес – учета следует признать максимальное сближение информации с объектами учета с целью его характеристик:

- признания и идентификация объектов учета;
- оценка объекта;
- распределение стоимости во времени;
- прекращение признания.

На этом должны строиться счета бизнес – учета и разрабатываться система рабочего плана счетов организации.

Возвращаясь к классификации затрат процесса воспроизводства хотелось бы отметить, что: «Менеджеры многих компаний обратили внимание на то, что, если их деятельность оценивалась только по краткосрочным финансовым показателям, всегда трудно добиться каких – либо инвестиций для развития своих сотрудников, систем и организационных вопросов. Традиционной системой бухгалтерского учета эти затраты рассматриваются как издержки отчетного периода, поэтому сокращение инвестиции в обучение и развитие легко представить как краткосрочную прибыль. Неблагоприятные последствия такого подхода, имеющие долгосрочный характер, проявятся только в будущем» [3, с. 119].

К сожалению, следует признать, что навряд ли сегодня, да и в ближайшем будущем последуют изменения управленческого взгляда на проблему переобучения работников. В то время как удовлетворенность работников своей работой – это повышение производительности, ответственности, качества и уровня обслуживания потребителей. При этом переобучение необходимо для того, чтобы сотрудник мог не просто отреагировать на потребителя, а предвещать его нужды, предлагать ему более совершенный набор услуг, соответствующий новым знаниям и способностям, полученным в результате переобучения. «Работники имеют право на подготовку и дополнительное профессиональное образование, а также на прохождение независимой оценки квалификации. Указанное право реализуется путем заключения договора между работником и работодателем» [1].

Что же касается процесса подготовки специалистов высшей квалификации, то уместно вспомнить советский период, когда средние по масштабу предприятия имели возможность в своей организационной структуре организовать профессионально – технические училища, не говоря о крупных предприятиях, например, московский завод «ЗИЛ», при котором функционировало Высшее техническое учебное заведение (ВТУЗ). Это позволяло таким предприятиям не только подготавливать специалистов «для себя», но и частично обеспечивать отраслевые нужды.

Выше мы рассматривали проблему формирования запаса стоимости человеческого капитала. Однако, запас стоимости человеческого капитала не

может быть величиной постоянной или только увеличиваться за счет инвестиций. Как каждый актив (внеоборотный актив) его стоимость подлежит обесценению. Компетенция, знания и даже опыт со временем утрачивает свою ценность.

Поэтому обесценение человеческого капитала в учете предлагаем отразить следующим образом:

- 1) Д сч. 92 «Потери в стоимости внеоборотных активов», субсчет «Потери в стоимости человеческого капитала» К сч. «Человеческий капитал» и,
- 2) Д сч. 91 «Прочие доходы и расходы» К сч. 92 «Потери в стоимости внеоборотных активов», субсчет «Потери в стоимости человеческого капитала».

Таким образом, можно отразить не только потери в запасе стоимости человеческого капитала, но и так называемый «фиктивный убыток», позволяющий ограничить использование прибыли, полученной в результате очищения себестоимости продукции от расходов на анализ рынка труда, и расходов на обучение и переобучение персонала.

Список использованных источников

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу законодательных актов (отдельных положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» : Федеральный закон от 02 июля 2013 № 185-ФЗ (ред. от 05.12.2017) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс [сайт]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148576/ (дата обращения: 18.10.2019).

2. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс] // Российская региональная сеть по интегрированной отчетности [сайт]. - URL: https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2014/04/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (дата обращения: 18.10.2019).

3. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действиям [Текст] : пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Олимп-Бизнес, 2014. — 314 с.

4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурн Ф. Основы менеджмента [Текст]: пер с англ. М.: Дело, 1997. — 704 с.

5. Митрофанова Е.А., Софиенко А.В. Управление персоналом: теория и практика. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал: учебно-практическое пособие [Текст] / под ред. А.Я. Кибанова. - М: Проспект, 2016. — 83 с.

6. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник[Текст]: пер. с англ. / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; под. ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. — М.: Аудит, Юнити, 1999. - 663 с.

7. Оценка, контроль и управление интеллектуальным потенциалом исследовательского университета [Текст]: монография / Под ред. д-ра экономических наук, заслуженного деятеля науки РФ М.Н. Эскиндарова, доктора экономических наук, профессора Р.П. Булыги. М: Изд-во Финансового ун-та при Правительстве РФ, 2011. – 225 с.

8. Управленческий учет [Текст]: пер. с англ. / Энтони А. Атkinson [и др.]. — 3-е изд.— М.: Вильямс, 2005. – 874 с.

9. Фридман М., Сэвидж Л.Дж. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск [Текст] / Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В. М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 2000. - 380 с.

10. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории [Текст] : пер. с англ. / Э. Фуруботн, Р. Рихтер; под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петербур. гос. ун-та, 2005. - 701 с.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК БАЗА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА МАКРОУРОВНЕ В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В.В. Попов

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В ранних авторских исследованиях было выявлено [1], что в структуре ЕАЭС ни одна страна не демонстрирует макроэкономической устойчивости и стабильности; наиболее предпочтительными в этом плане выглядит Российская Федерация, у которой величина долга сектора государственного управления и дефицит его консолидированного бюджета находятся в допустимых пороговых значениях, однако по уровню минимальной инфляции страна утратила лидирующие позиции; Беларусь и Казахстан показывают в целом схожие результаты, однако по величине дефицита консолидированного бюджета сектора государственного управления по отношению к ВВП Беларусь имеет несколько лучший результат; Армения находится среди стран-аутсайдеров равно как и Республика Кыргызстан, однако не полная эмпирическая база не позволяет получить корректные результаты анализа. Отдельным аспектом можно выделить полное доминирование данных стран среди стран ЕАЭС по самому низкому показателю инфляции в стране.

На основе официальных критериев макроэкономической устойчивости и целевых пороговых значений, установленных Договором о ЕАЭС (ст. 63), был проведен анализ макроэкономической устойчивости стран-участниц на основе данных Евразийской экономической комиссии (табл. 1).

Так, критериями являются:

- годовой дефицит консолидированного бюджета сектора государственного управления - не должен превышать 3 процента по отношению к величине валового внутреннего продукта страны-участницы;
- долг сектора государственного управления – не должен превышать 50 процентов валового внутреннего продукта;
- уровень инфляции (индекс потребительских цен) в годовом выражении (декабрь к декабрю предыдущего года, в процентах) - не должен превышать более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции в государстве-члене, в котором этот показатель имеет наименьшее значение.

Кроме того, было замечено, что одним из источников улучшения макроэкономической стабильности и, как следствие, состояния экономической безопасности стран-членов ЕАЭС, по нашему мнению, может стать механизм динамической корректировки объемов налоговых поступлений от ВЭД в виде взимания ввозных таможенных пошлин и их дальнейшего перераспределения в бюджеты стран-участниц ЕАЭС. Однако полноценной комплексной базы для проведения данного анализа на сегодняшний день не существует.

Таблица 1 - Результаты расчета показателей макроэкономической устойчивости стран-участниц ЕАЭС за 2015-2017 годы

Страна \ Годы	Армения	Казахстан	Беларусь	Кыргызстан	Россия
Ранжирование величин дефицита консолидированного бюджета сектора государственного управления (в % к ВВП) стран-участниц ЕАЭС, в динамике					
2015	-4,8	-2,5	2,7	-1,5	-2,6
2016	-5,5	-2,9	2,1	-4,6	-3
2017	-4,7	-5,4	2,9	-3,2	-0,6
Ранжирование показателя динамики долга сектора государственного управления стран-участниц ЕАЭС (в %)					
2015	44,11	21,20	37,66	67,09	11,95
2016	51,81	18,99	41,23	58,7	11,61
2017	53,52	19,44	42,98	59,7	11,95
Ранжирование отклонений показателя уровня инфляции стран-участниц ЕАЭС по отношению к минимальной величине среди них, в динамике					
2015	1	1,13	1,12	1,03	1,13
2016	1	1,09	1,12	1,006	1,06
2017	1,002	1,07	1,02	1,01	1

Источник: Составлено автором на основе данных департамента статистики ЕЭК, раздел «Статистика ЕАЭС».

Вполне очевидным становится тот факт, что сегодня необходимо создать гибкую и динамичную систему распределения ввозных таможенных пошлин, с целью создания инструмента финансовой защиты для наиболее нуждающихся в этом стран. Для практической реализации данного подхода предлагается рассмотреть вопрос о внедрении формы аналитической отчетности для учета и формирования использованных выше показателей. Что в конечном итоге позволит создать основу для формирования эмпирической и аналитической базы для данного уровня структурирования анализа взимания таможенных платежей.

Таблица 2 – Фрагмент примера аналитической отчетности на международном уровне взимания таможенных платежей за 2018 год

Год	Страна	Базовые показатели			Полученные показатели	
		Наименование	Значение		Наименование	Значение (+ или -)
			Σ	%		
2018	Россия	ВВП			этой таможенной пошлины в бюджеты стран-участниц ЕАЭС, по отношению к соответствующему показателю	
	Казахстан					
	Беларусь					
	Кыргызстан					
	Армения					
2018	Россия	Объем промышленного производства				
	Казахстан					
	Беларусь					
	Кыргызстан					
	Армения					
2018	Россия	Объем внешней торговли				
	Казахстан					
	Беларусь					
	Кыргызстан					
	Армения					
2018	Россия	Объем взаимной торговли				
	Казахстан					
	Беларусь					
	Кыргызстан					

Аналитическая отчетность на международном уровне взимания таможенных платежей представляет собой таблицу с двумя группами показателей – группой базовых показателей, являющихся эмпирической базой, и группой полученных показателей, которые образуются аналитическим путем на основе обработки первой группы, с обязательным указанием степени получаемого эффекта. Разработанная форма отчетности дает возможность одновременных сбора и обработки информации в части перераспределения таможенных пошлин, что может являться инструментом для динамического регулирования пропорций в условиях изменения макроэкономической ситуации в странах ЕАЭС.

Список использованных источников

1. Попов, В. В. О корректности распределения сумм ввозных таможенных пошлин и макроэкономической устойчивости стран - участниц Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] / В. В. Попов // Международный бухгалтерский учет, 2019. - Т. 22, вып. 7. - С. 811-827.
2. Сауренко, Т.Н., Родионова Е.С. Стохастическая модель оценки влияния ставок таможенного тарифа на объем импорта // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). С. 553-555.
3. Суглобов, А.Е., Алимов Р.Р. Перспективы формирования объединенного товарного рынка стран Евразийского экономического союза // Вопросы региональной экономики. 2015. Т. 22 № 1. с. 96-102.
4. Агапова, Т.Н., Суглобов А.Е. Методика анализа структуры социально-экономических показателей // Вопросы региональной экономики. 2014. Т. 20. № 3. с. 3-9.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЗЕРНОВОДЧЕСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Г.Б. Сарсембаева

**Костанайский инженерно – экономический университет, г. Костанай,
Республика Казахстан**

Традиционные способы планирования, учета и контроля не обеспечивают руководителей структурных подразделений необходимой информацией для принятия экономических решений. Информация, получаемая в конце отчетного периода, малоэффективна и зачастую уже не пригодна для управления затратами. Это может представлять угрозу финансовой безопасности для субъекта бизнеса, как составляющей экономической безопасности, через такие внутренние факторы, как взаимодействие менеджеров и рабочих, коммуникационные связи между подразделениями, производственные процессы, реализация продукции, финансовая деятельность, в частности поддержание ликвидности и обеспечение прибыльности, создание инвестиционных возможностей.

Финансовая безопасность представляет собой положение предприятия, когда отсутствуют опасности или предотвращаются угрозы финансовым интересам хозяйствующего субъекта, включая угрозы финансовой независимости и устойчивости, а также сохранности финансовых ресурсов. Одним из несомненных факторов поддержания конкурентоспособности продукции является организация эффективного процесса управления затратами предприятия, составной частью которого выступает бюджетирование.

Технология бюджетирования исследована в работах Р.А. Алборова, Д.А. Ендовицкого, В.Б. Ивашкевича, О.Д. Кавериной, Т.П. Карповой, В.Э. Керимова, Н.Т. Лабынцева, Л.В. Поповой, З.С. Туяковой, Л.И. Хоружий, А.Д. Шеремета, В.Г. Широбокова и др. Использование данной технологии, как подчеркивают указанные авторы, позволяет согласовать деятельность внутренних подразделений и подчинить её общей стратегической цели, способствует созданию сквозной системы функциональных бюджетов по элементам затрат, по центрам ответственности, что повышает эффективность и конкурентоспособность организации.

Необходимость планирования состоит в определении конечных и промежуточных целей; задач, решение которых необходимо для достижения целей; средств и способов решения задач; требуемых ресурсов, их источников и способов распределения [2,3].

Растениеводство имеет ряд особенностей, что не может не отражаться на методике применения метода учета затрат на производство и технологии бюджетирования данной отрасли.

В настоящее время, как в России, так и в Республике Казахстан недостаточно проработаны вопросы методического обеспечения процесса бюджетирования применительно к сельскохозяйственным предприятиям агропромышленного комплекса.

Обобщение специальной литературы и исследование практики сельскохозяйственных предприятий по производству зерна позволили нам выявить проблемы постановки бюджетирования, основными из которых являются:

- отсутствие научно обоснованной концепции управления на большинстве российских и казахских сельскохозяйственных предприятий;
- слабый уровень обоснования организационно-технологического и методического инструментария бюджетирования, в т.ч. отсутствие единой классификации бюджетов и методик формирования учетно-аналитического обеспечения бюджетирования;
- низкий уровень правовой, управленческой и финансовой культуры российских аграрных предприятий, отсутствие высококвалифицированных специалистов;
- отсутствие автоматизации учета, анализа, планирования и контроля, разграничения ответственности руководителей и специалистов за разработку бюджетов и контроль их исполнения;
- низкий уровень накопленного капитала предприятий АПК, не позволяющий осуществлять эффективные затраты по созданию и внедрению полномасштабной системы бюджетирования.

Таким образом, для постановки бюджетирования необходимо не только грамотное решение методологических проблем, выбор нужного инструментария финансового планирования, но и разработка соответствующих организационных процедур, регламентирующих все вопросы взаимоотношений отдельных структурных подразделений с руководством предприятия.

В отраслях сельского хозяйства, как правомерно утверждает в своей монографии проф. Б.Т. Жарылгасова, «наиболее эффективной является методика бюджетирования, согласно которой основной бюджет организации представляет собой совокупность, в состав которой входят два блока бюджетов: операционный и финансовый» [1].

Соответственно, с точки зрения последовательности подготовки документов процесс бюджетирования может быть условно разбит на две основных части, каждая из которых является законченным этапом планирования: подготовка операционных бюджетов; подготовка финансовых бюджетов.

Система операционных бюджетов включает: бюджет продаж, бюджет переходящих запасов, бюджет производства, бюджет производственных затрат, бюджет прямых материальных затрат и закупок, бюджет прямых затрат на оплату труда, бюджет производственных накладных расходов, бюджет коммерческих расходов.

Операционные бюджеты консолидируются и образуют систему финансовых бюджетов, включающую бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный бухгалтерский баланс.

Помимо операционных и финансовых бюджетов в организации могут использоваться частные и вспомогательные бюджеты, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Рекомендуемый перечень операционных (функциональных) бюджетов для зернового производства

Сводные (общие) бюджеты	Частные бюджеты
Бюджет продаж	
Бюджет переходящих запасов	1. Бюджет запасов готовой продукции 2. Бюджет незавершенного производства (НЗП)
Бюджет производства зерновых культур	
Бюджет прямых материальных затрат и закупок	1. Бюджет потребности в семенах 2. Бюджет потребности в удобрениях 3. Бюджет потребности в средствах защиты растений 4. Бюджет потребности в нефтепродуктах 5. Бюджет потребности в прочих прямых материальных затратах (топливо и энергия на технологические цели; работы и услуги сторонних организаций и пр.)
Бюджет прямых затрат на оплату труда	
Бюджет производственных накладных расходов	1. Бюджет переменных производственных накладных расходов: - Бюджет услуг вспомогательных производств; - Бюджет вспомогательных материалов; - Бюджет затрат по ремонту основных средств; - Бюджет коммунальных услуг.
	1. Бюджет постоянных производственных накладных расходов: - Бюджет затрат по оплате труда и социальным отчислениям управленческого и обслуживающего персонала производства; - Бюджет амортизации; - Бюджет прочих постоянных производственных накладных расходов; - Бюджет общехозяйственных (управленческих) расходов.
Бюджет производственных затрат	
Бюджет коммерческих расходов	

Частные и вспомогательные бюджеты нужны для подготовки исходной информации, необходимой для составления основных бюджетов; обработки итоговой информации основных бюджетов; более точного определения целевых показателей и нормативов финансового планирования; более точного учета особенностей местного налогообложения. Набор этих бюджетов определяется руководством предприятия в зависимости от специфики хозяйственной деятельности.

Так, бюджет производства зерна разрабатывается главным агрономом, согласуясь с коммерческим директором, определяющим необходимый ассортимент продукции, наиболее востребованный на рынке. Бюджет составляется на основе планируемых площадей под культурами и их

помесячной урожайности для каждой производственной бригады, выделенной как места возникновения затрат, в разрезе зерновых культур.

Бюджет продаж составляют главный бухгалтер, главный экономист, так как в своей повседневной работе они занимаются оперативным согласованием цен на зерновую продукцию.

Предлагаемые нами бюджеты составлены на примере данных Товарищества с ограниченной ответственностью «Дархан-Жер», основной деятельностью которого является производство и реализация зерновых и масличных культур. Хозяйство имеет земельные участки общей площадью более 4524,7 га сельхозугодий в Первомайском сельском округе, Мендыкаринского района, Костанайской области Республики Казахстан.

Центральным звеном бюджетов производственного блока в зерновом производстве являются бюджет по производству зерновых культур или технологические карты.

Основой для формирования бюджета по производству зерновых культур являются нормативная база и структура посевных площадей.

Бюджет производства зерновых культур содержит в себе сведения об объеме производимой продукции растениеводства, выражаемом в валовом сборе готовой продукции по каждой культуре в натуральных единицах измерения.

В основе построения бюджетов производственных затрат лежит рекомендуемая нами классификация объектов учета затрат в разрезе агротехнических мероприятий, центров ответственности (полеводческих бригад), мест возникновения затрат (полей), элементов затрат и видов зерновой продукции[2].

В бюджете доходов и расходов отражаются предстоящие затраты на реализацию продукции, отражаются плановые потребности в материальных и трудовых ресурсах для выполнения намеченных показателей, рассчитывается маржинальная прибыль и определяется точка безубыточности производства.

Составление бюджета доходов и расходов на основе метода «Директ-костинг» при формировании управленческой отчетности позволяет исчислять «усеченную» неполную себестоимость зерновой продукции на основе переменных затрат. Прямые переменные затраты находятся в прямой зависимости от изменения объема производства производимой продукции (работ, услуг) конкретного центра ответственности (полеводческой бригады), которые одновременно являются центрами формирования затрат и маржинального дохода.

Контроль переменных затрат позволяет подразделениям воздействовать на формирование маржинального дохода, который представляет разницу между выручкой за реализованную продукцию и прямыми переменными затратами (сумма покрытия затрат).

Наряду с бюджетами на предстоящий период в процессе бюджетирования составляются отчеты об исполнении бюджетов за истекший период. Отчеты по бюджетам сводят воедино информацию по планированию, учету, контролю и анализу затрат по агротехническим мероприятиям. Менеджеры должны

отслеживать выполнение бюджетов и выявлять «узкие места» в деятельности организации.

Анализ план-фактных отклонений позволяет определить требующие первоочередного внимания проблемные области хозяйственной деятельности, выявить не предусмотренные в процессе разработки бюджетов возможности, а также оценить деятельность каждого центра ответственности и его руководителей.

В процессе деятельности компании некоторые внешние и внутренние факторы ее функционирования нередко меняются, поэтому в процессе бюджетирования нужно оперативно учитывать все эти изменения.

В частности, в зависимости от изменений уровня деятельности (производства) меняются некоторые затраты, следовательно, при подготовке отчетов по бюджетам следует принимать во внимание изменчивость затрат. Другими словами, неверно сравнивать фактические затраты при одном уровне деятельности со сметными показателями при другом уровне. Первоначальная смета должна быть скорректирована по фактическому уровню деятельности. Этот процесс называется составлением гибкой сметы (бюджета).

Таким образом, внедрение бюджетирования окажет положительное влияние на результативность деятельности организаций по производству зерна и на финансовую безопасность зерноводческих хозяйств. Планирование и учет затрат в разрезе агротехнических мероприятий увеличит аналитичность и качество учетной информации.

Список использованных источников:

1. Жарылгасова, Б.Т. Бюджетирование и экономический контроль финансовых результатов сельскохозяйственных организаций: Методология М.: ИКФ Каталог. 2006. 106 с.
2. Ендовицкий Д.А. Место бюджетирования в экономическом анализе, управленческом учете и финансовом менеджменте // Экономический анализ: теория и практика. 2003. № 8 (11). С. 2-9.
3. Туякова З.С., Черемушникова Т.В. Бухгалтерская управленческая отчетность по исполнению бюджетов бизнес-процессов в телекоммуникационных компаниях // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 14 (308). С. 19-32.
4. Туякова, З.С. Классификация затрат на производство зерна как объектов управленческого учета / З.С. Туякова, Г.Б. Сарсембаева // Интеллект. Инновации. Инвестиции.-2017.-№ 4.-С.37-43.

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Е.В. Саталкина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Реформа бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации способствует все большему использованию профессионального суждения в учетной практике экономических субъектов. При этом формирование и реализация профессионального суждения представляет собой не только сложный процесс, требующий всестороннего анализа и проверки, но и носит ярко выраженный субъективный характер. Для нивелирования отрицательных последствий некорректных суждений, на наш взгляд, необходимо документально оформлять и проверять каждое профессиональное суждение с позиции объективности, достоверности и обоснованности.

Вопрос документального оформления сформированного суждения активно обсуждается профессиональным сообществом. Так экспертами СПС «Гарант» разработана «Примерная форма профессионального суждения», включающая следующие реквизиты: отчетную дату, на которую выносится суждение; объект суждения; заключение; обоснование суждения; отметка в журнале профессиональных суждений [1]. Недостатком данной формы, по нашему мнению, является ее универсальность и отсутствие уникальных признаков, присущих разным объектам учета.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и проект ФСБУ «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» предусматривают ряд обязательных реквизитов, придающих документу юридическую силу [2,3]. Одним из таких реквизитов является описание содержания факта хозяйственной жизни. Анализ требований действующего законодательства, а также сложившейся учетной практики позволил сформировать примерный перечень обязательных реквизитов, которые должны быть предусмотрены в формах документов, обосновывающих профессиональное суждение специалиста в области бухгалтерского учета по ряду объектов учета (таблица 1).

Таблица 1 – Обязательные реквизиты документа, обосновывающие профессиональное суждение специалиста в области бухгалтерского учета

Объект учета	Формируемое профессиональное суждение	Обязательные реквизиты документа, обосновывающие профессиональное суждение
Учет нематериальных	Признание объекта инвентарным объектом НМА	Наименование объекта; способ поступления объекта; сведения о продавце/производителе объекта; наличие активного рынка аналогов; предполагаемый способ использования; основные качественные характеристики объекта; стоимость объекта и сумма дополнительных затрат,

		связанных с ним; наличие потенциальных экономических выгод; соответствие объекта определению НМА в стандарте; предполагаемый срок использования; возможность продажи по окончании срока эксплуатации.
	Признание обесценения объекта НМА	Наименование объекта; наличие активного рынка аналогов; способ использования; основные качественные характеристики объекта; наличие потенциальных экономических выгод; внешние факторы обесценения; внутренние факторы обесценения; рыночная стоимость объекта; дисконтированная стоимость объекта; возмещаемая стоимость объекта; балансовая стоимость объекта; решение о признании обесценения объекта; сумма обесценения.
	Коэффициент для расчета амортизационных отчислений при способе уменьшаемого остатка	Наименование объекта; основные качественные характеристики объекта; наличие активного рынка аналогов; способ использования; график получения экономических выгод; срок использования; скорость обновления технологий; рекомендуемый коэффициент; расчет амортизации объекта.
	Определение срока полезного использования объекта НМА	Наименование объекта; основные качественные характеристики объекта; наличие активного рынка аналогов; способ использования; график получения экономических выгод; скорость обновления технологий; потенциальный срок использования; причины пересмотра срока использования НМА.
Учет основных средств	Признание объекта инвентарным объектом основных средств	Наименование объекта; способ поступления объекта; сведения о продавце/производителе объекта; предполагаемый способ использования; основные качественные характеристики объекта; отдельные компоненты основного средства, их стоимость и возможность признания в качестве самостоятельных объектов; стоимость объекта и сумма дополнительных затрат, связанных с ним; наличие потенциальных экономических выгод; соответствие объекта определению основных средств в стандарте; предполагаемый срок использования; возможность продажи по окончании срока эксплуатации.
	Признание лизингового имущества инвентарным объектом основных средств	Наименование объекта; способ поступления объекта; сведения о продавце/производителе объекта; сведения о лизингодателе; условия лизинга; возможность последующего выкупа объекта; предполагаемый способ использования; основные качественные характеристики объекта; соответствие объекта определению основных средств в стандарте.
	Определение срока полезного использования объекта основных средств	Наименование объекта; основные качественные характеристики объекта; способ использования; график получения экономических выгод; скорость обновления аналогичных объектов на рынке; потенциальный срок использования; причины пересмотра срока использования основного средства.
	Коэффициент для расчета	Наименование объекта; основные качественные характеристики объекта; наличие активного рынка аналогов;

	амортизационных отчислений при способе уменьшаемого остатка	способ использования; график получения экономических выгод; срок использования; скорость обновления аналогичных объектов на рынке; рекомендуемый коэффициент; расчет амортизации объекта.
	Признание обесценения объекта основных средств	Наименование объекта; наличие активного рынка аналогов; способ использования; основные качественные характеристики объекта; наличие потенциальных экономических выгод; внешние факторы обесценения; внутренние факторы обесценения; рыночная стоимость объекта; дисконтированная стоимость объекта; возмещаемая стоимость объекта; балансовая стоимость объекта; решение о признании обесценения объекта; сумма обесценения.
	Определение необходимости проведения переоценки объекта основных средств	Наименование объекта; наличие активного рынка аналогов; способ использования; первоначальная стоимость объекта; восстановительная стоимость объекта; рыночная стоимость объекта; процент изменения рыночной стоимости за отчетный период; уровень существенности изменения рыночной стоимости, предусмотренный в учетной политике; решение о проведении переоценки.
Учет МПЗ	Признание объекта МПЗ	Наименование объекта; способ поступления объекта; сведения о продавце/производителе объекта; предполагаемый способ использования; стоимость объекта и сумма дополнительных затрат, связанных с ним; соответствие объекта определению МПЗ в стандарте.
	Признание единицы учета МПЗ	Наименование объекта; основные качественные характеристики объекта; предполагаемый способ использования.
Учет финансовых вложений	Признание расходов на приобретение ценных бумаг существенными	Наименование ценных бумаг; способ поступления ценных бумаг; стоимость ценных бумаг; сумма дополнительных расходов, связанных с поступлением ценных бумаг; стоимости, предусмотренный в учетной политике; решение о признании расходов существенными.
	Корректировка оценки финансовых вложений, по которым определяется текущая рыночная стоимость	Наименование ценной бумаги; эмитент ценной бумаги; стоимость ценной бумаги; орган, осуществляющий котировку стоимости ценной бумаги; первоначальная стоимость ценной бумаги; текущая рыночная стоимость ценной бумаги на дату корректировки; величина изменения стоимости ценной бумаги за отчетной период; решение о проведении корректировки.
	Признание долговых ценных бумаг и предоставленных займов по дисконтированной стоимости	Наименование финансового вложения; срок финансового вложения; положение учетной политики о признании финансовых вложений; порядок расчета дисконтированной стоимости; основание для расчета фактора дисконтирования; рыночная стоимость кредита на отчетную дату; расчет дисконтированной стоимости.
	Признание обесценения объекта финансовых	Наименование финансового вложения; наличие активного рынка аналогичных финансовых вложений; наличие потенциальных экономических выгод; внешние факторы обесценения; внутренние факторы обесценения;

	вложений	рыночная стоимость финансового вложения; дисконтированная стоимость финансового вложения; возмещаемая стоимость финансового вложения; балансовая стоимость финансового вложения; решение о признании обесценения; сумма обесценения.
Учет оценочных обязательств	Признание объекта оценочных обязательств	Наименование оценочного обязательства; способ формирования оценочного обязательства; документы, подтверждающие существование обстоятельств для формирования оценочного обязательства; способ определения величины оценочного обязательства, предусмотренный учетной политикой; основные качественные характеристики оценочного обязательства; предполагаемый способ и срок исполнения оценочного обязательства; наличие потенциального оттока экономических выгод; соответствие объекта определению оценочного обязательства в стандарте; решение о признании оценочного обязательства.
	Признание величины оценочного обязательства	Наименование оценочного обязательства; документы, подтверждающие существование обстоятельств для формирования оценочного обязательства; основные качественные характеристики оценочного обязательства; способ определения величины оценочного обязательства, предусмотренный учетной политикой.
	Признание срока исполнения оценочного обязательства	Наименование оценочного обязательства; документы, подтверждающие существование обстоятельств для формирования оценочного обязательства; основные качественные характеристики оценочного обязательства.
	Расчет ставки дисконтирования для определения величины оценочного обязательства	Наименование оценочного обязательства; срок исполнения оценочного обязательства; положение учетной политики о признании оценочного обязательства; порядок расчета дисконтированной стоимости; основание для расчета фактора дисконтирования; расчет дисконтированной стоимости оценочного обязательства.
Учет кредитов и займов	Признание процентов по привлеченным кредитам и займам	Наименование объекта (кредит/займ); эмитент; номер и дата договора кредита/займа; цели кредита/займа; сумма кредита/займа; срок погашения кредита/займа; условия погашения кредита/займа; график погашения кредита/займа; наименование инвестиционного актива; решение о признании процентов по привлеченным кредитам и займам.
	Признание процентов /дисконта по облигациям	Наименование объекта (процент /дисконт); эмитент; номер и дата договора на покупку облигаций; номинальная стоимость облигаций; покупная стоимость облигаций; срок погашения облигаций; условия погашения облигаций; график погашения процентов/дисконта/ купонов по облигациям; решение о признании процентов/дисконта по облигациям.
	Признание дополнительных расходов по займам	Наименование объекта (кредит/займ); эмитент; номер и дата договора кредита/займа; цели кредита/займа; сумма кредита/займа; срок погашения кредита/займа; сумма дополнительных расходов, связанных с привлечением кредита/займа; решение о признании расходов существенными.

Учет арендованного имущества	Признание объекта арендованного имущества в учете	Наименование объекта; способ поступления объекта; сведения об арендодателе; условия аренды; срок аренды; основные качественные характеристики объекта; возможность последующего выкупа объекта; предполагаемый способ использования; соответствие объекта определению основных средств в стандарте.
Списание в убыток задолженности неплатежеспособных дебиторов	Признание дебиторской задолженности безнадежной	Наименование контрагента; номер и дата договора; предмет договора; сумма договора; срок исполнения договора; документы, подтверждающие право требования по договору; документы, подтверждающие неплатежеспособность дебитора; дата окончания срока исковой давности; решении о списании безнадежной дебиторской задолженности.
	Восстановление дебиторской задолженности, ранее признанной безнадежной	Наименование контрагента; номер и дата договора; предмет договора; сумма договора; срок исполнения договора; дата признания дебиторской задолженности безнадежной; документы, подтверждающие право требования по договору; документы, подтверждающие восстановление платежеспособности дебитора; решении о восстановлении ранее признанной безнадежной дебиторской задолженности в балансе экономического субъекта.

Приведенный в таблице перечень объектов учета и формируемых суждений является неполным, но позволяет сделать ряд выводов:

- экономический субъект должен документально оформлять формируемые и реализуемые профессиональные суждения;
- формы первичных учетных документов, подтверждающих сформированные суждения должны разрабатываться и утверждаться руководителем экономического субъекта исходя из масштаба и вида деятельности, разнообразия совершаемых хозяйственных операций, степени и вида неопределенности, связанной с объектом учета;
- первичный документ, подтверждающий факт хозяйственной жизни, отраженный в учете на основе профессионального суждения бухгалтера, должен быть оформлен в соответствии с требованиями Федерального закона «О бухгалтерском учете» и содержать все обязательные реквизиты;
- профессиональное суждение, сформированное бухгалтером, должно быть проверено и подтверждено независимым специалистом или экспертом;
- документы, подтверждающие сформированное профессиональное суждение должны быть зарегистрированы в отдельном учетном регистре или журнале.

Список использованных источников

1. СПС «Гарант» - Режим доступа: <https://base.garant.ru/55730290/#friends>.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ N 402-ФЗ от 6 декабря 2011 г. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Проект ФСБУ «Документы и документооборот в бухгалтерском учете»
- Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/development/project/>.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ АКЦИЙ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.В. Саушкина

ПАО «Орскнефтеоргсинтез», г. Оренбург

Цифровизация российской экономики способствует повышению роли фондового рынка, а также формированию направлений развития механизмов торговли ценными бумагами. Ценные бумаги играют важную роль в развитии и эффективном использовании потенциала любой организации, поэтому необходимо правильно и грамотно проводить их оценку в условиях цифровизации финансовых услуг. Обзором методических подходов и разработкой новых подходов к оценке финансовых вложений занимались как зарубежные, так и отечественные ученые и специалисты по бухгалтерскому учету. Среди них можно выделить: Е.А. Мизиковского [6], А.С. Паненкова [8], Т.В. Пащенко, К.Ю. Тарасову [9], И.П. Селезневу, А.В. Владимирову [10], З.С. Туякову, В.Б. Туякову [11], Л.И. Куликову, А.С. Исаеву [4], В.Г. Гетьмана [1], М.И. Кутера, Ю.В. Климову [5], А.Б.Зельцер [3].

Методики оценки ценных бумаг в международной и отечественной практике имеют некоторые особенности, которые связаны с классификацией финансовых активов для последующей оценки. Так, в основе международных стандартов лежит цель, с которой организация приобретает финансовый актив, а в российских стандартах – отношение финансовых вложений к рынку [9].

З.С. Туякова и В.Б. Туякова утверждают, что: «рыночная стоимость того или иного финансового актива может определяться с последующим опубликованием уровня рыночной оценки на текущую отчетную дату и не определяться в дальнейшем» [11].

Многообразие видов оценок вызывает необходимость их систематизации по подходам. Так А.Б. Зельцер выделяет три основных подхода к методике оценки стоимости акций различных предприятий (рисунок 1):

Рыночный подход – предоставляет информацию об объекте оценки с помощью фондового рынка. Достоинством данного подхода является его доступность и достоверность полученной информации. К недостаткам можно отнести трудоемкость и субъективность выбора факторов, необходимых для оценки;

Нерыночный подход – информация получена на основе финансовой отчетности организации. Плюсом второго подхода является доступность исходной информации и простота расчетов, а важным недостатком является то, что не учитываются будущие ожидания от экономической деятельности предприятия;

Смешанный подход – сочетает в себе и информацию о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, а также информацию фондового рынка об оцениваемых акциях. Данный подход является самым надежным потому, что использует информацию от различных источников. Минусом является трудоемкость исчисления и низкая доступность информации [3].

Рыночный подход включает в себя следующие виды оценок акций: рыночная стоимость, справедливая стоимость, оценка капитальных активов, рыночная и факторная модель ценообразования.

Ко второму подходу относятся: балансовая стоимость, ликвидационная стоимость и учетная стоимость.

Третий подход включает в себя: номинальная стоимость, дисконтирование денежных потоков.



Рисунок 1 – Виды оценок финансовых вложений организаций

Рассмотрим порядок формирования оценок финансовых вложений на примере нефтеперерабатывающего предприятия ПАО «Орскнефтеоргсинтез». Данное предприятие применяет к финансовым вложениям в виде ценных бумаг следующие виды оценок, утвержденные в учетной политике:

– Номинальная стоимость представляет собой цену, которая указана на бланке ценной бумаги.

Так профессор Е.А. Мизиковский предлагает следующую формулу для расчета номинальной цены обыкновенной и привилегированной акции [6]:

$$P_n^{об} = \frac{УК^{об}}{K_{разм}^{об}}; P_n^{пр} = \frac{УК^{пр}}{K_{разм}^{пр}}; \quad (1.1, 1.2)$$

где $P_n^{об}$, $P_n^{пр}$ – номинальная стоимость обыкновенной и привилегированной акции;

$УК^{об}$, $УК^{пр}$ – размер уставного капитала акционерного общества, приходящийся на обыкновенные и привилегированные акции;

$K_{разм}^{об}$, $K_{разм}^{пр}$ – число размещенных обыкновенных и привилегированных акций.

Если номинальная цена обыкновенных и привилегированных акций совпадает, то должна быть использована следующая формула:

$$P_n = \frac{УК}{K_{разм}}; \quad (2)$$

На предприятии ПАО «Орскнефтеоргсинтез» номинальная цена обыкновенных и привилегированных акций совпадает, поэтому мы используем вторую формулу [2]. Уставный капитал ПАО «Орскнефтеоргсинтез» составляет 953 497 руб., 25 % которого приходится на привилегированные акции. Размещено 3 575 615 шт. обыкновенных и 1 191 870 шт. привилегированных акций [7]. Номинальная цена обыкновенных и привилегированных акций составляет 0,2 руб. ($953\,497 * 0,75 / 3\,575\,615$; $953\,497 * 0,25 / 1\,191\,870$).

– Балансовая стоимость показывает величину чистых активов акционерного общества, которая приходится на одну акцию:

$$P_{бал} = \frac{A - З}{K_{разм}^{об}}; \quad (3)$$

где А – стоимость всех активов акционерного общества;

З – сумма обязательств акционерного общества;

$K_{разм}^{об}$ – число обыкновенных акций в обращении.

$$P_{бал} = 60\,798\,025 - 67\,718\,361 / 3\,575\,615 = -1,94$$

– Рыночная стоимость (курсовая) представляет собой цену, по которой акция оценивается на фондовом рынке, т.е. это цена, по которой продавец согласен продать, а покупатель приобрести акцию. Именно рыночная стоимость определяет реальную ценность данной акции и формируется под влиянием конъюнктуры рынка за счет механизма спроса и предложения.

– Ликвидационная стоимость представляет собой цену, которую выплачивается за акцию при ликвидации хозяйственного общества.

– Учетная стоимость представляет собой стоимость, по которой финансовые вложения отражаются в бухгалтерском учете организации.

Организации используют счет 58 «Финансовые вложения» для бухгалтерского учета ценных бумаг. На данном счете они отражаются по первоначальной стоимости, которая непосредственно связана со способом поступления финансовых вложений в организацию. Однако в дальнейшем учет финансовых вложений будет зависеть от их особенностей и видов. Мы разделяем мнение Селезневой И.П. о том что, последующая оценка финансовых активов зависит от группы, к которой они относятся: финансовые вложения по которым можно определить текущую рыночную стоимость и финансовые вложения, по которым текущая рыночная стоимость не определяется [10].

В п. 20 ПБУ 19/02 говорится о том, что если организация может определить текущую рыночную стоимость, отражаются в бухгалтерской

финансовой отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату.

Многие авторы такие как, М.И. Кутер, Ю.В. Климова, В.Г. Гетьман отмечают, что именно от периодичности проведения проверки будет зависеть первоначальная стоимость, которая будет отражаться в балансе организации [1, 5].

Рассмотрим способ приобретения акций за плату за счет собственных средств. Так, например, ПАО «Орскнефтеоргсинтез» с помощью услуг брокера приобрело на фондовой бирже 16 290 обыкновенных акций ПАО «Норникель» в сумме 162 900 руб. За предоставленные услуги он получил вознаграждение на сумму 7 276 руб., в том числе НДС 1 212,67 руб. Также у организации имеются затраты по перерегистрации акций в реестре акционеров на сумму 600 руб., в т.ч. НДС 100 руб. [7].

Таким образом, в соответствии с действующим порядком отражения операций, связанных с формированием первоначальной стоимости финансового актива, то его стоимость отражается на счете 58.1 «Паи и акции» в сумме: 169 463,33 руб. (162 900,00 + 6 063,33 + 500).

А.С. Паненков в своем научном исследовании дополняет этот перечень еще одним видом оценки финансовых вложений – по справедливой стоимости. Данная цена представляет собой сумму, по которой осуществляется операция между осведомленными и независимыми сторонами об обмене актива или оплате обязательств [8].

Справедливую стоимость можно подтвердить наличием публикуемых (открытых) котировок на фондовом рынке, которые необходимо использовать при оценке стоимости финансового вложения. Однако если эта информация недоступна пользователям, то используется информация о последних рыночных сделках между сторонами, анализ дисконтирования денежных потоков или ссылки на текущую справедливую стоимость другого тождественного инструмента.

Мы разделяем мнение А.С. Паненкова потому, что в условиях сближения международных и российских стандартов справедливая стоимость применяется российскими предприятиями.

На основе работ современных ученых-экономистов нами были рассмотрены различные методики оценки стоимости акций нефтеперерабатывающего предприятия ПАО «Орскнефтеоргсинтез». Данные методы помогут оценить инвестиционную привлекательность с разных сторон, начиная финансово-хозяйственной деятельностью и заканчивая информацией фондового рынка.

Список использованных источников

1. Гетьман В.Г. Совершенствование учета финансовых вложений / В.Г. Гетьман // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 46. – С. 9–13.

2. Годовой отчет ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2 г. [Электронный ресурс] / разраб. FreeLancer-Pro, 2003-2019. – Режим доступа: <http://www.orpz.ru>. – 01.10.2019.
3. Зельцер А.Б. Оценка инвестиционной привлекательности акций на основе факторной модели / А.Б. Зельцер // Интеграл: Научно-практический межотраслевой журнал. – 2008. – № 4(42). – С. 58-59.
4. Куликова Л.И., Исаева А.С. Формирование резерва под обесценение финансовых вложений / Л.И. Куликова, А.С. Исаева // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 8 (158). – С. 2-7.
5. Кутер М.И., Климова Ю.В. Учет котируемых финансовых вложений в условиях кризиса: новая методика отражения в учете разницы от переоценки / М.И. Кутер, Ю.В. Климова // Все для бухгалтера. – 2009. – № 8. – С. 12–6.
6. Мизиковский Е.А. Учет, оценка доходности и анализ финансовых вложений: Учебное пособие / В.Н. Едророва, Е.А. Мизиковский. – Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 368 с. – ISBN 978-5-9776-0195-5
7. Официальный сайт Публичного акционерного общества «Орскнефтеоргсинтез» [Электронный ресурс] / разраб. FreeLancer-Pro, 2003-2019. – Режим доступа: <http://www.orpz.ru>. – 01.10.2019.
8. Паненков А.С. Методические подходы к оценке стоимости организации для бухгалтерского учета финансовых вложений в акции / А.С. Паненков // Международная научно-практическая конференция преподавателей, сотрудников и аспирантов «Образование, наука, производство и управление». – Старый Оскол: Изд-во СТИ НИТУ МИСиС, 2010. – Т.2. – С. 118-121.
9. Пащенко Т.В., Тарасова К.Ю. Методические подходы к оценке финансовых вложений для целей составления финансовой отчетности и экспертизы балансовой стоимости активов / Т.В. Пащенко, К.Ю. Тарасова // Проблемы современной экономики. – 2017. – № 4 (64). – С. 82-86.
10. Селезнева И.П., Владимирова А.В. Развитие методики оценки бухгалтерского учета финансовых вложений / И.П. Селезнева, А.В. Владимирова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 18 (360). – С. 15-31.
11. Туякова З.С., Туякова В.Б. Оценка финансовых вложений в российской и международной практике бухгалтерского учета / З.С. Туякова, В.Б. Туякова // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 12 (132). – С. 24-28.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА БИЗНЕСА

Л.А. Свиридова, О.К. Журавлева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Вопросы обеспечения экономической безопасности деятельности в современных условиях хозяйствования являются актуальным в силу того, что существует достаточно большая конкуренция на рынке перерабатывающей промышленности. Оценка эффективности деятельности предприятий молочной промышленности проводится на основе рейтинга, которым занимаются различные аналитические агентства.

Так, например, в настоящее время лидируют две транснациональные корпорации: Danone, которой принадлежит 8 молокоперерабатывающих заводов и Pepsico, в состав которой входят 6 предприятий. Больше всего молокоперерабатывающих предприятий, вошедших в Рейтинг, находится в Московской области, Ленинградской области, Краснодарском крае и Удмуртской Республике – по четыре предприятия в каждом из этих регионов [1]. Лидирующие места по объему переработки сырья и производству молока занимают такие организации, как ОАО «Вимм-Билль-Данн», АО «Данон Россия», ООО «Данон Индустрия» ООО «Хохланд Руссланд», ОАО «Молочный комбинат «Воронежский» и др. [2]. Предприятия Оренбургской области в данный рейтинг не попали, хотя в нашем регионе их функционирует достаточное количество. Объективности ради следует отметить, что они уступают масштабами своей деятельности исследуемым в рейтинге предприятиям, но могут составить им конкуренцию по качеству выпускаемой молочной продукции.

В этой связи под экономической безопасностью целесообразно понимать эффективность осуществления деятельности, успешное функционирование предприятия возможно при эффективном использовании всего имущества, которое используется для выпуска молочной продукции.

В первую очередь, основные средства являются той частью имущества, от эффективного использования которых зависят итоговые показатели деятельности любого предприятия, и в частности предприятий молочной промышленности.

Такие авторы как М.И. Баканов, Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, М.В. Мельник, А.А. Максютлов, Э.А. Маркарьян, Г.В. Савицкая, В.Ф. Протасов, Л.В. Прыкина, С.М. Пястолов, А.Д. Шеремет и многие другие предлагают различные методики оценки эффективности использования основных средств. Суть предлагаемых методик сводится к тому, что необходимо сначала исследовать структуру основных средств, а затем оценить динамику изменения их состояния за ряд лет. На основе проведенных расчетов можно дать оценку эффективности их использования. В дальнейшем в зависимости от полученных результатов расчетов апеллировать ими для изменения ситуации в лучшую сторону на уровне управленческих решений [6].

Для обоснования всего вышесказанного проведем анализ эффективности использования основных средств по методике, предлагаемой Г. В. Савицкой на примере организации Оренбургской области ООО «Бузулукское Молоко».

Для качественного анализа обеспеченности организации основными средствами целесообразно проанализировать их структуру на начало и конец отчетного периода и проследить их движение и эффективность использования [5]. В таблице 1 проанализирована структура основных средств ООО «Бузулукское Молоко».

Таблица 1 – Структура производственных фондов ООО «Бузулукское Молоко» за 2016-2018 гг.

Виды основных производственных фондов	Год	На начало периода		На конец периода		Изменение за период (+;-)	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	Суммы, тыс. руб.	Уд. веса, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1 Активная часть	2016	32880	60,6	44330	64,9	11450	4,3
	2017	44330	64,9	61854	67,4	17524	2,5
	2018	61854	67,4	49413	58,6	-12441	-8,8
в т.ч.							
- машины и оборудование	2016	21465	65,3	28339	63,9	6874	-1,4
	2017	28339	63,9	43262	69,9	14923	6,0
	2018	43262	69,9	33528	67,9	-9734	-2,0
- транспортные средства	2016	8104	24,6	12639	28,5	4535	3,9
	2017	12639	28,5	14296	23,1	1657	-5,4
	2018	14296	23,1	13166	26,6	-1130	3,5
- производственный и хозяйственный инвентарь	2016	3311	10,1	3352	7,6	41	-2,5
	2017	3352	7,6	4296	7,0	944	-0,6
	2018	4296	7,0	2719	5,5	-1577	-1,5
2 Пассивная часть	2016	21418	39,4	23947	35,1	2529	-4,3
	2017	23947	35,1	29861	32,6	5914	-2,5
	2018	29861	32,6	34981	41,4	5120	8,8
в т.ч.							
- здания	2016	9682	45,2	11657	48,7	1975	3,5
	2017	11657	48,7	17461	58,5	5804	9,8
	2018	17461	58,5	17581	50,3	120	-8,2
- сооружения	2016	4446	20,8	5000	20,9	554	0,1
	2017	5000	20,9	5110	17,1	110	-3,8
	2018	5110	17,1	10110	28,9	5000	11,8
- земельные участки и объекты природопользования	2016	7290	34,0	7290	30,4	0	-3,6
	2017	7290	30,4	7290	24,4	0	-6
	2018	7290	24,4	7290	20,8	0	-3,6
3 Всего основных производственных фондов	2016	54298	100	68277	100	13979	х
	2017	68277	100	91715	100	23438	х
	2018	91715	100	84394	100	-7321	х

Из расчетов, представленных в таблице 1, следует, что на протяжении всего анализируемого периода удельный вес активной части в общей стоимости

основных средств составлял более 50%, при этом наибольшую ее долю составляют машины и оборудование. Проведенный анализ структуры основных средств в динамике позволяет судить о технической оснащенности и условиях производства. Повышение удельного веса активной части основных средств, способствует росту технической оснащенности, а также увеличению производственной мощности предприятия, что в итоге положительно сказывается на динамике фондоотдачи. Так же важна и роль пассивной части основных средств, так как отсутствие нормальных условий труда приводят к болезням, травмам, текучести кадров, а также уменьшению производительности труда. В исследуемом периоде наибольшую долю пассивной части составляют здания. Увеличение основных средств по отдельным видам свидетельствует о правильной политике, проводимой в организации, направленной на техническое перевооружение. Для более наглядного представления изменения структуры основных фондов в течение трех лет, представим данные таблицы в виде диаграммы (Рис.1).



Рисунок 1 – Структура основных средств ООО «Бузулукское Молоко» в динамике за 2016-2018 г.г.

На предприятиях молочной промышленности необходимо организовать качественный учет наличия и движения активной части основных средств, а также их технического состояния, с целью разработки стратегии и тактики их эксплуатации, поддержания в хорошем состоянии и оценке загруженности машин и оборудования. Состояние и движение основных средств можно оценить с помощью следующей системы показателей:

- коэффициент обновления;
- коэффициент интенсивности обновления;

- темп поступления;
- коэффициент выбытия[3].

Эти показатели исчисляются по всей совокупности основных средств, а также по отдельным их группам и видам.

Проведем анализ состояния и движения активной части объектов основных средств ООО «Бузулукское Молоко» в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели состояния и движения активной части производственных фондов ООО «Бузулукское Молоко» за 2016-2018 г.г.

Вид основных средств	Год	На начало периода, тыс. руб.	Поступление, тыс. руб.	Выбытие, тыс. руб.	На конец периода, тыс.руб.	$K_{обн}, \%$	$K_{ноб}, \%$	$K_{тп}, \%$	$K_{в}, \%$
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Машины и оборудование	2016	21465	10740	3866	28339	37,9	36	32,02	18,01
	2017	28339	20439	5516	43262	47,24	26,99	52,66	19,46
	2018	43262	14385	24119	33528	43,25	167,67	-22,5	55,75
Транспортные средства	2016	8104	6684	2149	12639	52,88	32,15	55,96	26,52
	2017	12639	5195	3538	14296	36,34	68,1	13,11	27,99
	2018	14296	951	2081	13166	7,22	218,82	-7,9	14,56
Производственный и хозяйственный инвентарь	2016	3311	3060	3019	3352	91,29	98,66	1,24	91,18
	2017	3352	2662	1718	4296	61,96	64,54	28,16	51,25
	2018	4296	427	2004	2719	15,7	469,32	-36,71	46,65
Итого	2016	32880	20484	9034	44330	46,21	44,1	34,82	27,48
	2017	44330	28296	10772	61854	45,74	38,07	39,53	24,3
	2018	61854	15763	28204	49413	31,09	178,92	20,11	45,6

Таким образом, анализ коэффициентов обновления показывает, что обновление основных средств организации в течение всего анализируемого периода является значительным по всем их видам. Представленный расчет говорит о том, что обновление основных средств ООО «Бузулукское Молоко» в большей степени происходит за счет их активной части. Увеличение в динамике коэффициента обновления заслуживает положительной оценки, так как свидетельствует о повышении темпов роста основных средств и развитии материально-технической базы предприятия.

Анализируя коэффициент выбытия, видим, опережающий темп выбытия активной части основных фондов, что заслуживает негативной оценки, так как отрицательно влияет на уровень фондоотдачи.

Рассматривая коэффициент интенсивности обновления, видим, что в целом по организации на один выбывший объект в 2016 году приходится примерно два поступивших, в 2017 году – примерно три поступивших, а в 2018 году на четыре выбывших объекта приходится примерно три поступивших. Значения данного коэффициента также подтверждает активную деятельность организации по обновлению основных средств.

Эффективность использования основных средств также во многом зависит от их технического состояния. Техническое состояние основных средств

характеризуется такими показателями, как коэффициент износа и коэффициент годности [4].

Проведем анализ изношенности основных производственных фондов ООО «Бузулукское Молоко». Расчет представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Характеристика изношенности основных производственных фондов ООО «Бузулукское Молоко» за период с 2016 по 2018 годы

Вид основных средств	Год	Первоначальная стоимость, тыс. руб.		Сумма износа, тыс. руб.		Коэффициент износа, %		Коэффициент годности, %	
		на начало	на конец	на начало	на конец	на начало	на конец	на начало	на конец
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Машины и оборудование	2016	25536	33523	4071	5184	15,94	15,46	84,06	84,54
	2017	33523	50258	5184	6996	15,46	13,92	84,54	86,08
	2018	50258	40389	6996	6861	13,92	16,99	86,08	83,01
Транспортные средства	2016	9615	14937	1511	2298	15,72	15,38	84,28	84,62
	2017	14937	17263	2298	2967	15,38	17,19	84,62	82,81
	2018	17263	16131	2967	2965	17,19	18,38	82,81	81,62
Производственный и хозяйственный инвентарь	2016	3952	4131	641	779	16,22	18,86	83,78	81,14
	2017	4131	5277	779	981	18,86	18,59	81,14	81,41
	2018	5277	3724	981	1005	18,59	26,99	81,41	73,01
Итого	2016	39103	52591	6223	8261	15,91	15,71	84,09	84,29
	2017	52591	72798	8261	10944	15,71	15,03	84,29	84,97
	2018	72798	60244	10944	10831	15,03	17,98	84,97	82,02

Выполненные расчеты свидетельствуют о хорошем состоянии основных средств, так как наблюдается тенденция к сокращению коэффициента износа в целом по организации.

Обратная ситуация наблюдается с коэффициентом годности. Данный коэффициент имеет тенденцию к росту. В соответствии с экономической сущностью данных показателей можно сделать вывод, что чем ниже значение коэффициента износа и выше значение коэффициента годности, тем лучше техническое состояние основных средств организации.

Их динамика характеризует тенденцию снижения изношенности основных средств. Это удалось благодаря усилиям ООО «Бузулукское Молоко» по обновлению основных средств.

При анализе структуры основных производственных фондов оптимальным для промышленных производственных предприятий считается соотношение, когда доля активной части составляет более 50% по отношению к пассивной их части. Поэтому, на наш взгляд, необходимо более детально анализировать изношенность активной части основных производственных фондов, так как именно они способствуют получению необходимого объема молочной продукции.

Таким образом, можно сформировать шкалу, показывающую соотношение уровня износа и состояния объектов основных средств и предложить формулировку оценки их состояния, как представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Рекомендуемые нормативные значения степени изношенности активной части основных производственных фондов с целью обеспечения эффективности их использования

Оценка состояния объектов активной части производственных фондов	Характеристика состояния объектов основных средств	Степень фактического износа, %
Отличное	Почти новый объект, в отличном состоянии.	До 5
Очень хорошее	Безотказно работающий объект, после недолгой эксплуатации, без выявленных дефектов и неисправностей (не требуется ремонта)	От 5 до 15
Хорошее	Объект с небольшими дефектами эксплуатации, которые не ограничивают его работоспособность. Объект после капитального ремонта, в хорошем состоянии.	От 15 до 30
Удовлетворительное	Объект в удовлетворительном состоянии. Могут быть некоторые ограничения в выборе режимов работы, устраняемые при межремонтном обслуживании или текущем ремонте.	От 30 до 50
Плохое	При работе объекта наблюдаются отказы, для ликвидации которых требуются внеплановые ремонты. Есть ограничения на выбор режимов работы и максимальные нагрузки.	От 50 до 75
Неудовлетворительное	Объект работает с частыми отказами, негодно к применению по основному назначению в существующем виде, требует капитального ремонта, модернизации или ликвидации.	От 75 до 100

На основании данной шкалы, можно сделать вывод, что основные средства ООО «Бузулукское Молоко» находятся в хорошем техническом состоянии, т.к. коэффициент износа, рассчитанный по активной части ОПФ находится в пределах от 15% до 30%. Это говорит о том, что в целом степень изношенности оборудования соответствует нормативным значениям.

Таким образом, предлагаемые варианты оценки состояния объектов активной части производственных фондов, как «отличное», «очень хорошее», «хорошее», «удовлетворительное», «плохое» и «неудовлетворительное», полученные по результатам аналитических расчетов при анализе изношенности основных средств, могут служить критериям обеспечения экономической безопасности предприятий молочной промышленности. Кроме того, их можно считать индикаторами, обеспечивающими бесперебойный технологический процесс производства и получения выручки от реализации молочной продукции.

Список использованных источников

1.Топ-50 молокоперерабатывающих предприятий. Интернет источник. Режим доступа: <https://www.dairynews.ru/news/top-50-molokopererabatyvayushchikh-predpriyatiy.html>.

2. Топ-20 компаний молочной промышленности России. Интернет источник. Режим доступа: https://fira.ru/rejtingi/rating_milkindustry_russia_rank/.
3. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2016. - 607 с. - ISBN 978-5-16-005245-8.
4. Соловьева, Н.А. Анализ основных средств и эффективности их использования: учебное пособие / Н.А. Соловьева, Е.А. Медведева, - Красноярский государственный торгово-экономический институт, 2016. – 54 с. - ISBN 5-98153-038-9.
5. Грищенко, О.В. Анализ использования основных производственных фондов / О.В. Грищенко // Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – 2016. – № 2. – С. 40-47.
6. Климова, Н.В. Направления совершенствования методики анализа состояния и эффективности использования основных средств / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 6. – С. 22-30.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Л.А. Свиридова, Е.В. Калашникова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В современных условиях ведения бизнеса, хозяйствующие единицы задаются злободневным вопросом о несостоятельности или банкротстве организации. Вопросы непрерывного осуществления выбранного вида экономической деятельности, финансового оздоровления, обеспечения экономической безопасности хозяйствования приобретают первостепенное значение в нестабильных экономических условиях развития экономики страны. Перечисленные вопросы являются актуальными в силу того, что своевременное выявление негативных тенденций развития предприятия и диагностика банкротства еще на ранних этапах позволяют разработать программу финансового оздоровления (оптимизации) предприятия в целях преодоления финансового кризиса.

Для того чтобы успешно решать вопросы эффективного функционирования на рынке товаров, работ и услуг для экономического субъекта разработаны оптимальные аналитические инструменты – современные модели определения вероятности банкротства, зная и используя которые можно своевременно отреагировать на все негативные тенденции в осуществлении выбранного вида экономической деятельности.

Одним из самых распространенных мнений является то, что «несостоятельность» организации и «банкротство» считают тождественными понятиями. Однако, это не совсем верно. Под банкротством подразумевается следующее: «банкротство (от итал. «banca rotta») – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

В то время, как под несостоятельностью организации подразумевается некоторая степень неэффективности ее деятельности, при которой объемы денежных средств, накопленных за все время существования предприятием своей деятельности, т. е. ликвидных активов, являются недостаточными для удовлетворения всех внешних требований, связанных с участием (работой) контрагентов, работников, налоговых органов [2].

Банкротство есть финансовый кризис, неспособность организации выполнить свои текущие обязательства. При этом она может испытывать экономический кризис и кризис управления [2]. В соответствии с этим, различные методики оценки вероятности банкротства могут предсказывать различные виды кризисов.

В зарубежной и отечественной экономической литературе предлагается множество методик диагностики вероятности наступления банкротства для

организаций. В рамках данной статьи будут рассмотрены следующие модели оценки вероятности банкротства отечественных авторов: методика А. Ю. Беликова – Г. В. Давыдовой [4], методика О. П. Зайцевой [5], методика Г. В. Савицкой [6]; и зарубежных авторов: двухфакторная модель Альтмана [7], модель Р. Таффлера, модель Г. Спрингейта [8].

Все модели оценки вероятности наступления банкротства включают в себя систему показателей (как правило, от двух до шести), которые характеризуют финансовое состояние организации на определенный момент времени. На их основе в большинстве из названных методик рассчитывается комплексный показатель с весовыми коэффициентами у индикаторов [3]. Общий вид и методика расчета показателей приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Количественные модели определения банкротства

Название и формула расчета	Используемые показатели
Модель А. Ю. Беликова – Г. В. Давыдовой (1998 г.) [4]: $Z = 8,38 \cdot K1 + 1 \cdot K2 + 0,054 \cdot K3 + 0,63 \cdot K4$	где: $K1$ = Оборотный капитал / Активы $K2$ = Чистая прибыль / Собственный капитал $K3$ = Выручка / Активы $K4$ = Чистая прибыль / Себестоимость
Модель О. П. Зайцевой (1998 г.) [5]: $K_{факт} = 0,25 \cdot K1 + 0,1 \cdot K2 + 0,2 \cdot K3 + 0,25 \cdot K4 + 0,1 \cdot K5 + 0,1 \cdot K6$ $K_{норматив} = 1,57 + 0,1 \cdot K_{прошл}$	где: $K1$ = Прибыль (убыток) до НО / Собственный капитал $K2$ = Кредит. задолженность / Дебитор. задолженность $K3$ = Краткоср. обязат. / Наиболее ликвидные активы $K4$ = Прибыль до налогообложения / Выручка $K5$ = Заемный капитал / Собственный капитал $K6$ = Активы / Выручка
Модель Г. В. Савицкой [6]: $Z = 0,111 \cdot K1 + 13,23 \cdot K2 + 1,67 \cdot K3 + 0,515 \cdot K4 + 3,8 \cdot K5$	где: $K1$ = Собственный капитал / Оборотные активы $K2$ = Оборотный капитал / Капитал $K3$ = Выручка / Среднегод. величина активов $K4$ = Чистая прибыль / Активы $K5$ = Собственный капитал / Активы
Двухфакторная модель Э. Альтмана [7]: $Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{тл} + 0,579 \cdot (3K/П)$	где: $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности $3K$ – величина заемного капитала $П$ – пассивы предприятия
Модель Р. Таффлера [8]: $Z = 0,53 \cdot X1 + 0,13 \cdot X2 + 0,18 \cdot X3 + 0,16 \cdot X4$	где: $X1$ = прибыль от реализации / краткосрочные пассивы; $X2$ = оборотные активы/общий объём пассивов; $X3$ = краткосрочные обязат./общий объём пассивов; $X4$ = выручка/пассивы
Модель Г. Спрингейта [8]: $Z = 1,03 \cdot K1 + 3,07 \cdot K2 + 0,66 \cdot K3 + 0,4 \cdot K4$	где: $K1$ = Оборотный капитал / Активы $K2$ = EBIT / Активы $K3$ = Прибыль до налогообложения / Краткосрочные обязательства $K4$ = Выручка / Активы

В настоящее время не существует одной общепризнанной модели, позволяющей определить вероятность наступления банкротства для всех типов организаций. Данная проблема требует комплексного решения с применением нескольких методик для получения наиболее точных результатов [3]. Оценка вероятности наступления банкротства по моделям отечественных и зарубежных специалистов рассчитана для АО «Оренбургсельэнергобыт», ОАО «Оренбургская финансовая компания» и АО «УНГП».

АО «Оренбургсельэнергобыт» успешно работает в энергосбытовом секторе уже более пятнадцати лет и в настоящее время поставляет электроэнергию клиентам на территории десяти субъектов Российской Федерации [9]. Основным видом деятельности ОАО «Оренбургская финансовая компания» является аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом [10]. Акционерное общество «УНГП» специализируется на добыче, подготовке и реализации углеводородного сырья (газ, газовый конденсат, нефть) на территории Оренбургской области [11]. Основные показатели деятельности выше перечисленных исследуемых предприятий приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели финансовой отчетности исследуемых предприятий за 2018 год

Показатели деятельности	АО «Оренбургсельэ нергосбыт», тыс. руб.	ОАО «Оренбургская финансовая компания», тыс. руб.	АО «УНГП», тыс. руб.
Оборотный капитал	16 985	(10 439)	1 267 175
Активы	106 592	138 692	2 552 904
Чистая прибыль	755	475	135 843
Собственный капитал	21 783	93 955	2 182 942
Выручка	899 925	16 802	1 507 779
Себестоимость	581 536	-	1 037 267
Прибыль (убыток) до налогообложения	5 348	565	178 366
Краткосрочные обязательства	82 384	13 748	195 128
Долгосрочные обязательства	282	10 212	168 518
Кредиторская задолженность	82 384	9 513	179 933
Дебиторская задолженность	94 749	17 061	668 098
Заемный капитал	84 809	44 737	369 963
Оборотные активы	101 512	24 086	1 468 620
Величина активов в отчетном периоде	106 592	138 692	2 552 904
Величина активов в прошлом периоде	108 333	147 523	2 502 604
Прибыль (убыток) от продаж	33 553	(19 663)	165 436
Общая величина краткосрочных обязательств	84 527	34 525	201 445
Проценты к уплате	1 426	-	4 958

Результаты оценки вероятности наступления банкротства рассчитаны по единым методикам, но по организациям, осуществляющим свою деятельность в различных секторах экономики, расчеты представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка вероятности наступления банкротства для исследуемых организаций

Модель	АО «Оренбургсельэнерго- сбыт»	ОАО «Оренбургская финансовая компания»	АО «УНГП»
1	2	3	4
Модель А. Ю. Беликова – Г. В. Давыдовой	$Z=8,38*0,16+1*0,03+0,054*8,35+0,63*0,0013=1,82$ Так как значение коэффициента Z определяется больше значения 0,42 – риск банкротства для данной организации минимальный	$Z=8,38*(-0,075)+1*0,005+0,054*0,121+0,63*0=-0,575$ Так как значение коэффициента Z определяется меньше нуля – риск банкротства для данной организации максимальный	$Z=8,38*0,496+1*0,062+0,054*0,59+0,63*0,13=4,326$ Так как значение коэффициента Z определяется больше значения 0,42 – риск банкротства для данной организации минимальный
Модель О. П. Зайцевой	$K_{факт}=0,25*0,245+0,1*0,869+0,2*22,878+0,25*0,006+0,1*3,893+0,1*0,118=5,12$ $K_{норматив}=1,57+0,1*0,132=1,73$ Поскольку $K_{факт}>K_{норматив}$, то вероятность банкротства для данной организации высока	$K_{факт}=0,25*0,006+0,1*0,557+0,2*4,26+0,25*0,033+0,1*0,476+0,1*8,354=1,79$ $K_{норматив}=1,57+0,1*1,63=1,73$ Поскольку $K_{факт}>K_{норматив}$, то вероятность банкротства для данной организации, также, высока	$K_{факт}=0,25*0,0817+0,1*0,269+0,2*77,278+0,25*0,118+0,1*0,169+0,1*1,69=15,7$ $K_{норматив}=1,57+0,1*0,132=1,73$ Поскольку $K_{факт}>K_{норматив}$, то вероятность банкротства для данной организации высока
Модель Г. В. Савицкой	$Z=0,111*0,21+13,23*0,78+1,67*8,37+0,515*0,007+3,8*0,204=25,08$ Так как значение коэффициента Z определяется больше значения 8 – риск банкротства отсутствует	$Z=0,111*3,9+13,23*(-0,111)+1,67*0,117+0,515*0,0034+3,8*0,677=1,734$ Так как значение коэффициента Z находится в промежутке от 1 до 3 – риск банкротства большой	$Z=0,111*1,486+13,23*0,58+1,67*0,596+0,515*0,053+3,8*0,855=12,106$ Так как значение коэффициента Z определяется больше значения 8 – риск банкротства отсутствует
Двухфакторная модель Э. Альтмана	$Z=-0,3877-1,0736*1,23+0,579*3,89=-1,482$ Поскольку значение коэффициента Z меньше нуля, то вероятность банкротства для данной организации менее 50% и будет уменьшаться по мере уменьшения значения коэффициента Z	$Z=-0,3877-1,0736*1,75+0,579*0,476=-2,237$ Поскольку значение коэффициента Z меньше нуля, то вероятность банкротства для данной организации менее 50% и будет уменьшаться по мере уменьшения значения коэффициента Z	$Z=-0,3877-1,0736*7,526+0,579*0,169=-8,453$ Поскольку значение коэффициента Z меньше нуля, то вероятность банкротства для данной организации менее 50% и будет уменьшаться по мере уменьшения значения коэффициента Z

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Модель Р. Тафлера	$Z = 0,53 \cdot 0,396 + 0,13 \cdot 1,196 + 0,18 \cdot 0,792 + 0,16 \cdot 8,442 = 1,86$ Так как значение коэффициента Z определяется больше значения 0,3 – риск банкротства для данной организации минимальный	$Z = 0,53 \cdot (-0,569) + 0,13 \cdot 0,538 + 0,18 \cdot 0,248 + 0,16 \cdot 0,121 = -0,17$ Так как значение коэффициента Z определяется меньше значения 0,2 – вероятность наступления банкротства для данной организации высокая	$Z = 0,53 \cdot 0,821 + 0,13 \cdot 4,032 + 0,18 \cdot 0,078 + 0,16 \cdot 0,59 = 1,06$ Так как значение коэффициента Z определяется больше значения 0,3 – риск банкротства для данной организации минимальный
Модель Г. Спрингейта	$Z = 1,03 \cdot 0,159 + 3,07 \cdot 0,063 + 0,66 \cdot 0,063 + 0,4 \cdot 8,442 = 3,775$ Поскольку значение коэффициента Z больше значения 0,862 то вероятность банкротства для данной организации маловероятна	$Z = 1,03 \cdot (-0,075) + 3,07 \cdot 0,004 + 0,66 \cdot 0,016 + 0,4 \cdot 0,121 = -0,006$ Поскольку значение коэффициента Z меньше значения 0,862 – риск наступления банкротства высокий	$Z = 1,03 \cdot 0,496 + 3,07 \cdot 0,072 + 0,66 \cdot 0,885 + 0,4 \cdot 0,591 = 1,552$ Поскольку значение коэффициента Z больше значения 0,862 то вероятность банкротства для данной организации маловероятна

У модели прогнозирования банкротства О. П. Зайцевой невысокая надежность получаемых прогнозов, поскольку в качестве переменной используется отношение расходов на персонал к добавленной стоимости. Данный показатель нельзя точно определить по данным бухгалтерской отчетности, так как совсем незначительное искажение в интервалах между уровнями платежеспособности влечет неадекватный прогноз [5].

Результаты, полученные при использовании методики Г. В. Савицкой, также могут быть неточными, поскольку данная модель прогнозирует кризисную ситуацию, когда заметны явные признаки несостоятельности предприятия, а не заранее, еще до их появления [6].

Наиболее точными среди вышеуказанных моделей оказались рассмотренные зарубежные модели Э. Альтмана, Р. Таффлера и Г. Спрингейта, а также отечественная модель Беликова-Давыдовой. Это обусловлено тем, что при построении перечисленных моделей использовалось компьютерное моделирование, в то время как почти во всех отечественных моделях все весовые коэффициенты нередко определялись экспертным путем [5, 6].

Расчеты, произведенные по двухфакторной модели Э. Альтмана, показали, что вероятность наступления банкротства для ОАО «Оренбургская финансовая компания» максимальна, впрочем, как и по всем другим приведенным методикам расчетов, выводы аналогичные. Это свидетельствует о том, что деятельность в сфере аренды и управления собственными или

арендованными нежилыми недвижимыми объектами является нестабильной. Напротив, деятельность связанная с передачей электроэнергии и добычей углеводородного сырья является более надежной.

М. А. Федотова, советует добавить к модели Э. Альтмана показатель рентабельности активов, и как следствие выделяет при этом невысокую точность прогнозирования банкротства. В соответствии с этим можно сделать вывод, что отсутствие данных показателей при расчете повлияет на результаты анализа, и как итог – исказит их, что снижает достоверность выводов.

Необходимо отметить, что точность той или иной модели будет меняться в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, масштабов его деятельности и других характеристик [8]. Однако проводить аналитические расчеты по показателям бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта необходимо регулярно в целях не только оценки вероятности наступления банкротства, но и стабильности финансового состояния, обеспечивающего экономическую безопасность в осуществлении выбранного вида экономической деятельности.

Список использованных источников

1. Закон Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве)» от 27 июня 2010 г. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/185181/paragraph/50:1> от 18.10.2019 г.
2. Постановление Правительства РФ «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20.05.1994 г. № 498 (ред. от 15.04.2003 г.). – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3741/ от 18.10.2019 г.
3. Высоцкая, Т. В. Оценка вероятности банкротства предприятия агропромышленного комплекса / Т.В. Высоцкая // Научный журнал КубГАУ. 2013. № 89 (05). С. 1-12.
4. Еримзина, М. И. Методические основы оценки вероятности банкротства / М. И. Еримзина, Е. Н. Еримзина // Международный научный журнал «Символ науки». 2017. № 04-1. С. 94-100.
5. Федорова, Е. А. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий / Е. А. Федорова, Е. В. Гиленко, С. Е. Довженко // Проблемы прогнозирования. 2018. № 2. С. 85-92.
6. Федотова, О. В. Прогнозирование банкротства предприятия / О.В. Федотова // Молодой ученый. 2018. № 4. С. 122-124.
7. Харсеева, А. В. Подходы к изучению финансового состояния предприятия. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/klassifikatsiya-metodov-i-modeley-otsenki-nesostoyatelnosti-predpriyatiya> от 20.10.2019 г.
8. Калашникова, Е. А. Современные модели определения банкротства предприятия / Е. А. Калашникова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: г. <http://ekonomika.snauka.ru/2019/01/16373> от 25.10.2019 г.

9. Официальный сайт АО «Оренбургсельэнергообеспечение». Режим доступа: <https://orenburg.vostok-electra.ru>.

10. Официальный сайт ОАО «Оренбургская финансовая компания». Режим доступа: <https://www.list-org.com/company/66878>.

11. Официальный сайт компании УНГП. Режим доступа: <http://www.ungp.net>.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ОБЕСЦЕНЕНИЯ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ ИНСТРУМЕНТАРИЕВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА

О.В. Сергеева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В условиях рыночных отношений предпринимательский риск- это ключевой элемент, который оказывает влияние на экономическую безопасность субъектов бизнеса. Обязательными условиями обеспечения экономической безопасности является анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, достоверность результатов которых зависит от достоверности информационной базы, используемой в качестве аналитической [1].

Развитие методологии бухгалтерского учета в свете последних лет указывает на необходимость использования принципиально новых подходов к информационному обеспечению, а именно формирование таких показателей, которые относятся к области оценочных значений в бухгалтерском учете и их оценке максимально соответствующей текущим рыночным условиям.

Одним из таких показателей является резерв под снижение стоимости материальных ценностей, а его изменение признается способом формирования достоверной информации о стоимости материально-производственных запасов в бухгалтерской отчетности[2].

Однако в нормативных документах по бухгалтерскому учету представлены лишь общие положения о порядке формирования резерва под снижение стоимости материальных ценностей.

В положении по ведению бухгалтерского учета и Методических рекомендациях по ведению учета материально-производственных запасов определены виды активов, по которым создается резерв, указывается о необходимости создания резерва такого резерва, о раскрытии информации в бухгалтерской отчетности, однако не раскрываются организационные и методические аспекты порядка формирования резерва, не установлен порядок определения рыночной цены [3].

Организационно-методические аспекты формирования резерва раскрываются в таком локальном документе организации, как учетная политика.

Формирование резерва под снижение стоимости материальных ценностей – это сложный процесс, состоящий из нескольких этапов, представленных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Этапы процесса формирования резерва под снижение стоимости материальных ценностей

На первом этапе определяется необходимость создания резерва. Создание резерва - это не право организации, это ее обязанность, причем при определенных условиях. Эти условия регламентированы положением по ведению бухгалтерского учета и методическими рекомендациями, и они следующие:

- материально-производственные запасы морально устарели;
- материально-производственные запасы полностью или частично потеряли свое первоначальное качество;
- рыночная стоимость материально-производственных запасов, предназначенных для реализации, снизилась[3].

И если хотя бы одно из этих условий выполняется, у организации возникает обязанность формировать резерв под снижение стоимости материальных ценностей.

На практике этот этап может быть реализован через анализ (тестирование) материально-производственные запасы на предмет вышеперечисленных условий. Так, например, в крупных промышленных компаниях, функции по оценке состояния МПЗ на предмет выявления морально устаревших запасов, полностью или частично потерявших свои первоначальные качества и запасов, невостребованных для нужд собственного производства могут быть возложены на рабочие группы организации, специально для этого созданные или совмещающие эти функции с другими.

Рабочие группы должны выполнять свои функции по оценке МПЗ на основании локальных документов организации, которые определяют порядок сроки проведения оценки, оформление результатов. Это может быть распоряжение об утверждении критериев и порядке оценки технического состояния невостребованных материально-технических ресурсов.

В ходе проведения ежегодной инвентаризации материально-производственных запасов, представители рабочих групп, совместно с членами инвентаризационных комиссий проводят анализ МПЗ на предмет выявления морально устаревших запасов, полностью или частично потерявших свои первоначальные качества и запасов, невостребованных для нужд собственного производства.

По результатам проведенного анализа по выявленным МПЗ формируют соответствующий документ, который например, может носить название «Акт технического освидетельствования состояния невостребованных МПЗ».

Резерв создается тогда, когда рыночная стоимость ниже фактической стоимости материальных ценностей.

Если, фактическая себестоимость материальных ценностей ниже рыночной стоимости, то указанные ценности, отражаются в бухгалтерской балансе по фактической себестоимости, если наоборот, фактическая себестоимость выше их рыночной стоимости, то материальные ценности должны отражаться в балансе по рыночной стоимости.

В нормативных документах по бухгалтерскому учету представлены общие положения о порядке формирования резерва под снижение стоимости

материальных ценностей, порядок определения текущей рыночной стоимости не установлен, следовательно, организация должна обеспечить расчет текущей рыночной стоимости материальных ценностей. В этом заключается второй этап формирования резерва.

Для определения текущей рыночной стоимости возможны следующие варианты:

- 1) проведение независимой оценки рыночной стоимости;
- 2) использование сведений об уровне цен у органов государственной статистики, торговых инспекций, средства массовой информации, специальной литературы.

Обеспечение подтверждения расчета текущей рыночной стоимости материально-производственных запасов предполагает наличие следующих документов:

- 1) перечень материально-технических ресурсов невостребованных;
- 2) акт технического освидетельствования состояния невостребованных МТР;
- 3) отчет оценщика;
- 4) приказ о формировании резерва под снижение стоимости материальных ценностей

Расчет текущей рыночной стоимости материально-производственных запасов производится организацией на основе информации, доступной до даты подписания бухгалтерской отчетности. При расчете принимается во внимание:

- изменение цены или фактической себестоимости, непосредственно связанное с событиями после отчетной даты, подтверждающими существовавшие на отчетную дату хозяйственные условия, в которых организация вела свою деятельность;
- назначение материально-производственных запасов;
- текущая рыночная стоимость готовой продукции, при производстве которой используется сырье, материалы и другие материально-производственные запасы. Резерв под снижение стоимости материальных ценностей не создается по сырью, материалам и другим материально-производственным запасам, используемым при производстве готовой продукции, работ, оказании услуг, если на отчетную дату текущая рыночная стоимость этой готовой продукции, работ, услуг соответствует или превышает ее фактическую себестоимость.

Отражение в учете создания резерва под снижение стоимости МПЗ – это задача третьего этапа. Резерв создается на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью материально-производственных запасов.

Образование резерва под снижение стоимости материальных ценностей отражается в учете по кредиту счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» и дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Таким образом, использование этого приема позволяет более взвешенно оценивать стоимость запасов, что оказывает положительное влияние на обеспечение экономической безопасности экономического субъекта [5].

Список использованных источников

1. Никондарова, Л.К. Экономическая безопасность ее оценка в системе учетной информации [Текст] / Л.К. Никондарова // Учет, анализ, аудит.- 2016.- № 4.-С. 42-49
2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» ПБУ 21/2008
3. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01
4. Мизиковский, Е.А. Бухгалтерский учет резервов [Текст] /Е.А. Мизиковский, И.Е. Мизиковский, Е.П. Поликарпова /Рязань.- 2017. – 216с.
5. Туякова, З.С. Развитие методологии учета обесценения материально-производственных запасов в современном бухгалтерском учете [Текст]/ З.С. Туякова// Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии.-2008.-№ 2.-С.8-12.

МОНИТОРИНГ ДОПУЩЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Д.В. Сизов, Г.Д. Гребнев

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Деятельность экономических субъектов в современных условиях хозяйствования осуществляется в сложных условиях, что обусловлено не только общемировым кризисным состоянием экономики, сохраняющейся инфляцией, низким курсом отечественного рубля, но и с рядом специфических факторов, усиливающих активизацию угроз нарушения допущения непрерывности деятельности предприятий. С нашей точки зрения, среди этих факторов наиболее значительными являются:

1. Значительная степень монополизации рынка, при одновременном нарастании уровня конкурентной борьбы за российские рынки со стороны зарубежных производителей [1].

2. Наличие ряда социальных проблем – низкий уровень доходов населения, рост безработицы, текучесть кадров, что снижает степень ответственности работников [1] и увеличивает вероятность осуществления недобросовестных действий.

3. Несовершенство отечественного законодательства, регулирующего отношения в сфере предпринимательства.

4. Сохранение значительного давления на субъекты предпринимательской деятельности со стороны государственных органов [2], в виде налогового бремени, различных ограничений.

5. Недостаточная разработка средств и механизмов защиты обеспечения непрерывности деятельности экономических субъектов, отсутствие специалистов обладающих достаточной профессиональной подготовкой.

6. Криминализация российского бизнеса, выражающаяся в осуществлении специфических видов действий, которые направлены на легализацию доходов, полученных незаконным путем.

Предпринимательская деятельность, по своей сути, представляет собой сложную систему, включающую основные элементы и связи между ними. Согласно Большой советской энциклопедии, Система – это множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство. Угрозы непрерывного функционирования могут реализовываться по линиям внутренних и внешних связей системы (экономического субъекта). Объектом системы обеспечения непрерывности деятельности организации выступает ее стабильное финансовое состояние в текущем и перспективном периоде. Особенности объекта защиты определяют основные характеристики системы обеспечения непрерывного функционирования. Поскольку объект защиты является сложным и многоаспектным, то для эффективного обеспечения непрерывности деятельности необходимо применять комплексный подход к управлению этим процессом. Комплексный подход предполагает учет в управлении объектом

всех основных аспектов, при этом все элементы управляемой системы рассматриваются только в совокупности, целостности, единстве.

Обеспечению максимальной степени защиты организации от этих угроз призвана служить аудиторская деятельность, которая также должна носить системный характер [2]. В ходе проведения проверки, аудитор должен выразить мнение об эффективности деятельности организации, целевом использовании капитала собственника, подтвердить достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Предпринимательская деятельность неизбежно связана с угрозами (рисками), которые угрожают различным имущественным интересам участника экономической деятельности [2]. Под рисками мы понимаем вероятность возникновения неблагоприятных событий, в результате которых могут возникнуть убытки и имущественный ущерб. Классификацию угроз, оказывающие влияние на непрерывное функционирование организации, и которые способны поставить под сомнение допущение непрерывности ее деятельности представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Классификация угроз допущения непрерывности деятельности

В целях уменьшения возможного ущерба предприятия могут самостоятельно создавать специальные подразделения (служба внутреннего аудита (контроля), отдел экономической безопасности), которые разрабатывают комплексные программы, направленные на минимизацию угроз (рисков).

Таким образом, актуальной является разработка концепции управления рисками и создания соответствующих организационно-управленческих структур для реализации программ управления рисками, которые должны являться частью стратегического плана развития предприятия.

На наш взгляд, работа по управлению рисками должна включать следующие основные функции:

- анализ ситуации и определение возможных рисков;
- оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его снижение;
- реализацию принятых решений и контроль за их выполнением.

Анализ допущения непрерывности деятельности целесообразно проводить по всем функциональным составляющим системы экономического субъекта, которые сгруппировано, представлены на рисунке 2.

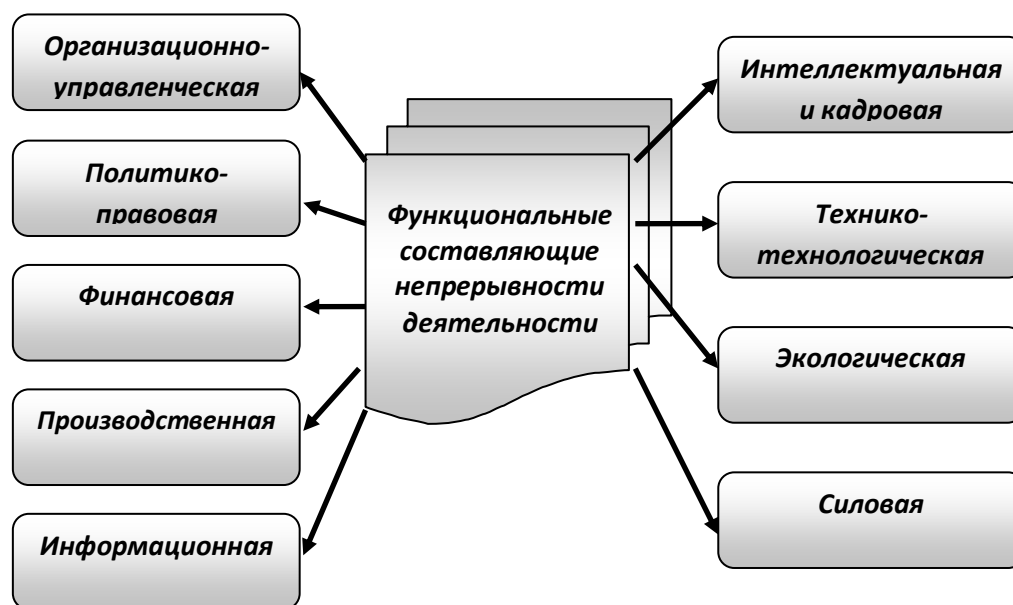


Рисунок 2 – Функциональные составляющие непрерывности деятельности

Функциональный анализ, проводимый в рамках реализации программ управления рисками, призван выявить недостатки реализуемого комплекса мер по обеспечению каждой из функциональных составляющих непрерывности деятельности предприятия, а также дать возможность менеджерам предприятия скорректировать функциональную систему обеспечения его непрерывного функционирования.

Предлагаемый алгоритм проведения такого функционального анализа включает следующие этапы.

1. Классификация негативных воздействий по каждой функциональной составляющей непрерывности деятельности. Разделение объективных и субъективных негативных воздействий.

2. Формируется список мер, которые были предприняты к моменту проведения оценки допущения непрерывности деятельности для устранения влияния негативных воздействий. Такие списки мер формируются по каждой из функциональных составляющих и по каждому негативному воздействию внутри каждой составляющей. В случае если в прошлом были приняты какие-либо превентивные меры по предупреждению определенных негативных воздействий, их также необходимо включить в список мер, независимо от их фактического наличия.

3. Оценка эффективности принятых мер с точки зрения нейтрализации конкретных негативных воздействий по каждой из функциональных составляющих непрерывности деятельности. Оценка эффективности принятых мер должна производиться аудиторами, проводящими проверку на предприятии. В случае отсутствия обязательного или инициативного аудита оценка эффективности принятых мер может производиться специально приглашенными лишь для этой цели экспертами, на основании оценки отношения экономического эффекта, предотвращенного с помощью этих мер возможного ущерба к совокупным затратам на реализацию комплекса мер.

4. Определение причин недостаточной эффективности мер, принятых для устранения уже имеющихся негативных воздействий и предотвращения возможных, а также определение ответственных за низкую эффективность реализации принятых мер.

5. Разработка рекомендаций по устранению существующих негативных воздействий и предупреждению возможных.

6. Оценка стоимости каждой из предлагаемых мер по устранению негативных воздействий и определение исполнителей, ответственных за реализацию предлагаемых мер.

Заключительным этапом оценки текущего уровня обеспечения непрерывности деятельности предприятия в отношении ее составляющих является оценка эффективности деятельности предприятия и его соответствующих подразделений по предотвращению возможного ущерба.

Постоянное усиление факторов, угрожающих непрерывности деятельности предприятия и обуславливающих его депрессивное развитие, определяет необходимость создания системы мониторинга динамики развития предприятия с целью предотвращения, выявления и ликвидации угроз допущения непрерывности деятельности.

В.И. Ярочкин и Я.В. Бузанова, в качестве основных целей мониторинга выделяют следующие:

- оценка состояния и динамики развития деятельности предприятия;
- выявление деструктивных тенденций и процессов развития потенциала этой деятельности;
- определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия угрожающих факторов на потенциал производства;

- прогнозирование последствий действия угрожающих факторов как на потенциал производства, так и на сферы деятельности, обеспечиваемые продукцией и услугами этого потенциала;

- системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка целевых мероприятий по парированию угроз предприятия [2].

Содержание и последовательность указанных целей, позволяют выделить соответствующие этапы мониторинга допущения непрерывности деятельности. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга в каждом из этапов.

Изложенный методический подход и инструментарий анализа диагностики состояния фирмы позволяют с достаточной полнотой исследовать комплекс факторов, угрожающих непрерывности функционирования предприятия, осмысленно и целенаправленно организовать и выполнить необходимый мониторинг допущения непрерывности деятельности.

Таким образом, необходимо создание комплексной системы обеспечения непрерывности деятельности организации, путем взаимосвязанных мероприятий организационного характера, осуществляемых в целях защиты деятельности от реальных или потенциальных угроз, которые могут привести к нарушению допущения непрерывности деятельности.

Список использованных источников

1. Гуреева, М.А. Система экономической безопасности предприятия в условиях глобализации экономики / М.А. Гуреева // Символ науки. – 2015. – № 10-1. – С. 30-39. – ISSN 2410-700X.

2. Ярочкин, В.И. Аудит безопасности фирмы: теория и практика : учеб. пособие // В.И. Ярочкин, Я.В. Бузанова. – М. : Академический проспект, 2005. – 352 с. – ISBN 5-902833-03-5.

УТОЧНЕНИЕ ТЕРМИНА «СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ» И СХОЖИХ С НИМ ПОНЯТИЙ В РАМКАХ РАБОТЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

А.С. Созонов

**Воронежский государственный аграрный университет им. Петра I,
г. Воронеж**

В основе рыночной экономики лежит фундаментальный капиталистический закон - получение прибыли. Для её достижения необходим целый комплекс мероприятий, начиная с поиска необходимых финансовых, трудовых или материальных ресурсов с целью их дальнейшего использования в производстве и реализации конечного продукта для получения прибыли.

Отношения организации со связанными сторонами - обычное явление в бизнесе. Организации часто осуществляют часть своей деятельности через дочерние организации, совместные предприятия и ассоциированные организации. В этих обстоятельствах организация имеет возможность влиять на финансовую и операционную политику объекта инвестиций благодаря наличию контроля, совместного контроля или значительного влияния [4, п. 5].

Связанные стороны могут осуществлять операции, которые несвязанные стороны осуществлять не могут или связанные стороны могут осуществляться операции в иных объемах, чем несвязанные стороны [4, п. 6].

Само наличие таких отношений может быть достаточным для того, чтобы повлиять на операции организации с другими сторонами [4, п. 7].

Одновременно с этим, мнения лиц, способных оказывать влияние на управление, могут расходиться в вопросах заключения договоров с конкретными контрагентами, движения денежных потоков, использования средств на конкретные цели и по многим другим вопросам. В основе таких разногласий лежат различные финансовые и/или личные цели учредителей, менеджеров, бенефициаров и иных заинтересованных лиц.

В этой связи одним из центральных вопросов становится экономическая безопасность бизнеса, включающая в себя целый спектр организационных, правовых, технических и информационных мероприятий.

Всем заинтересованным пользователям информации все чаще приходится сталкиваться с мошенничеством, недобросовестной конкуренцией, коррупционностью представителей власти, защитой коммерческой и интеллектуальную собственности. Это приводит к постановке задачи по защите законных прав кредиторов, инвесторов, что в свою очередь вынуждает руководство предприятий раскрывать все больше ранее закрытой информации.

Согласно общепринятой практике, оценка эффективности деятельности работы лиц, осуществляющих управление бизнесом, предполагает выполнение поставленных руководством планов при их наличии, получение достаточной прибыли, требуемой нормы рентабельности при их отсутствии.

Операции по управлению прибылью распространены в странах, где правовая защита внешних инвесторов относительно слабо развита, что дает

возможность получать больше частных выгод от контроля, а также имеются достаточно большие возможности для сокрытия таких операций.

Согласно исследованию К. Лейза об операциях связанных сторон, в 31 стране мира с 1990 по 1999 годы с выборкой более 8000 компаний, отмечаются большие различия в управлении прибылью, предотвращении убытков и выводе прибыли. Отмечается прямая взаимосвязь между защитой прав инвесторов и способами совершения таких операций [8].

В странах с развитыми рынками капитала, защитой прав инвесторов и наработанной правоприменительной практикой у компаний гораздо меньше возможностей совершать данные операции, не оглядываясь на интересы других заинтересованных лиц. Соблюдение законодательства по защите прав миноритариев не позволяет в рамках ведения бухгалтерского учета и формирования отчётности скрывать разнообразную информацию или использовать её в качестве инсайдерской [8].

Кроме того, в зависимости от целей компании, часто возникает необходимость представить свое финансовое положение по-разному: «завысить» либо «занизить» показатели деятельности. В рамках взаимоотношений менеджеров и собственников зачастую они едины в своей цели достижения желаемых выгод для компании в целом и будут до определенной степени лояльно относиться к отражению и (или) совершению определенных операций [9, стр. 10].

Стоит отметить и проблему трансформации сбережений в инвестиции в современной России ввиду отсутствия доверия между инвесторами, к наемному менеджеру или государственным органам. Для решения проблем на макроуровне необходимо проводить соответствующую государственную политику по защите инвестиций, однако необходима и инициатива снизу.

Одновременно с этим вопросы распределения капитала, его контроля или защиты прав внутри бизнеса между заинтересованными сторонами – это крайне закрытая информация, получить доступ к которой зачастую сложно даже тем, кто имеет на это полное право.

С одной стороны, данная проблема возникает в компаниях с концентрированной собственностью потому, что контролирующие акционеры имеют возможности по притеснению прав миноритарных акционеров [5, стр. 509-510], [7]. С другой стороны, акционеры не всегда готовы или могут лично заниматься вопросами управления, что приводит к делегированию различных полномочий наемному персоналу, который в рамках совершения оппортунистических операций может использовать активы для достижения личных целей [6].

В связи с этим информированность об операциях, остатках по операциям, включая договорные обязательства по будущим операциям, отношениях бизнеса со связанными сторонами может повлиять на то, как пользователи финансовой отчетности будут оценивать работу организации [4, п. 8].

Все это подводит бухгалтерскую и юридическую службу предприятия к организации механизмов выявления, учета и представления необходимых

данных пользователям о лицах, осуществляющих или имеющих возможности по их осуществлению по таким направлениям, как:

- выявление реальных опасностей и прогнозирование потенциальных налоговых, правовых и иных негативных последствий;
- выработка механизмов их предотвращения и (или) минимизации их воздействия.

Мы считаем, что необходимо уточнить термин связанные стороны, привести законодательные нормы к единообразию, что положительно скажется на всех этапах сбора, обработки и отражения информации о таких операциях.

Операции связанных сторон (Related party transactions (RPT's)) регулируются МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» или разделом 33 «Раскрытие операций со связанными сторонами» МСФО для МСБ, а России ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах».

В МСФО связанная сторона — это частное лицо или предприятие, связанное с предприятием, составляющим свою финансовую отчетность [4, п. 9].

ПБУ 11/2008 зафиксировало, что связанные стороны – это юридические и (или) физические лица, способные оказывать влияние на деятельность организации, составляющей бухгалтерскую отчетность, или на деятельность которых организация, составляющая бухгалтерскую отчетность, способна оказывать влияние [3, ст. 4].

Положение тесно связано с корпоративным правом, где применяется термин «Аффилированные лица» - физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность [2, ст. 4].

С 2011 года данные вопросы затрагиваются в Налоговом Кодексе РФ в разделе V.1 «Взаимозависимые лица», законодательстве об аффилированных лицах. Взаимозависимыми признаются такие лица, если они могут оказывать влияние на условия и/или результаты сделок, совершаемых этими лицами, и/или экономические результаты деятельности этих лиц или деятельности представляемых ими лиц, указанные в настоящем пункте лица признаются взаимозависимыми для целей налогообложения [1, п. 1, ст. 105.1].

Помимо этого в законодательстве существует понятие «бенефициарный владелец» - физическое лицо, которое, в конечном счете, прямо или косвенно, через третьих лиц, владеет более 25 % в капитале клиента - юридического лица, либо имеет возможность контролировать действия.

Многие исследования отмечают, что понятия «связанные стороны» и «взаимозависимые лица» являются взаимосвязанными, однако не являются идентичными. Признание лица связанной стороной не во всех случаях означает признание лица взаимозависимым, так же как и признание лица взаимозависимым не означает, что лицо является связанной стороной общества. Аналогичная ситуация повторяется и для аффилированных лиц. В таблице 1 приведены основные сходства и различия в современных трактовках.

Таблица 1 – Сходства и различия в бухгалтерском, налоговом и корпоративном законодательстве об операциях связанных сторон

Вид отношений	Связанная сторона по IAS 24	Связанная сторона по ПБУ 11/2008	Аффилированное лицо	Взаимозависимое лицо в НК РФ
Близкие родственники	да	нет*	нет*	супруг, родители, дети, братья, сестры, опекуны
Семейный контроль	да	нет*	нет*	супруг, родители, дети, братья, сестры, опекуны - при наличии контроля (> 50%)
Должностной контроль ФЛ над ФЛ	да	нет*	нет*	да
Член совета директоров	да	Согласно законодательству по аффилированным лицам	да	> 50%
Единоличный исполнительный орган	да		да	да
Доля участия	да		> 20%	> 25%
Член совета директоров группы компаний	да		да	да
Совместная деятельность	да	да	нет*	нет*
Группа компаний	да	Согласно законодательству по аффилированным лицам	да	да
Доля участия	Принят термин «контроль»		> 20%	> 25%
ЮЛ и НПФ	да	да	нет*	нет*
ЮЛ, имеющее тот же исполнительный орган	да	нет*	нет*	да
Другие лица и операции	да	нет*	нет*	да

нет* - в законодательном акте отсутствует привязка указанного вида взаимоотношений к раскрытию информации.

Среди ключевых различий на первом месте стоит отметить возможность расширять список таких лиц в части МСФО и НКРФ. А перечень аффилированных лиц и связанных сторон по ПБУ 11/2008 является закрытым и не может быть расширен.

Основные противоречия в содержании определений заключаются в расчете фактической степени контроля и значительного влияния в процентном соотношении. В НК РФ в одном случае указано, что взаимозависимыми лицами признаются стороны, если доля участия одной организации в другой организации составляет более 20% [4, ст. 20], в другом случае – более 25% [1, ст. 105.1].

В данном случае в связи с терминологической путаницей, мы придерживаемся мнения, что в учетном процессе необходимо использовать максимально широкое определение «связанных сторон» – это частное лицо или предприятие, связанное с предприятием, составляющим свою финансовую отчетность, согласно МСФО (IAS) 24 с учетом дополненных налоговых требований, если они не попадают в границы данного определения.

Это заложит основу для разработки учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса в части текущего мониторинга совершаемых связанными сторонами операция с позиции права, налогового законодательства для оценки рисков и выгод, облегчит работу бухгалтера для целей раскрытия информации о связанных сторонах, повысит доверие инвесторов и кредиторов по причине большей прозрачности бизнеса.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации : Федеральный закон № 146-ФЗ от 31 июля 1998 г : (с изм. и доп.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 06.10.2019).

2. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках : закон РСФСР от 22.03.1991 г. № 948-1: (с изм. и доп.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51/ (дата обращения 06.10.2019).

3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 11 «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008) : утв. Приказом Минфина РФ № 48н от 29 апреля 2008 г. (с изм. и доп.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77344/1dc1fcb2ad45ec5_a53dea73a8ea1d11017f221db/ (дата обращения 06.10.2019).

4. Раскрытие информации о связанных сторонах: международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 24 утв. Приказом Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 217н : (с изм. и доп.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193539/ (дата обращения 25.04.2014).

5. Alberto de Miguel, Julio Pindado and Chabela de la Torre. How do Entrenchment and Expropriation Phenomena Affect Control Mechanisms. – URL: doi: 10.1111/j.1467-8683.2005.00445.x (дата обращения 17.12.2016).

6. Faccio M., Lang L., Young L. Dividends and Expropriation // American Economic Review. – 2001. – Vol. 91. – pp. 54-78.

7. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. Law and finance. // Journal of Political Economy – 1998. – no 106. – pp. 1113–1155.

8. Leuz C., Nanda D., Wysocki P. D. Earnings management and investor protection: An international comparison. // Journal of Financial Economics. – 2003. – no 69. – pp. 506-507. – URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.461.2862&rep=rep1&type=pdf> (дата обращения 24.12.2016).

9. Волков Дмитрий Леонидович, Никулин Егор Дмитриевич Управление прибылью в деятельности компании: теоретические подходы и эмпирические исследования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2013. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-pribylyu-v-deyatelnosti-kompanii-teoreticheskie-podhody-i-empiricheskie-issledovaniya-1> (дата обращения: 06.10.2019).

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ РАБОЧИХ ДОКУМЕНТОВ АУДИТОРА - ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Т.А. Терентьева, Л.А. Свиридова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Аудиторские организации, практикующие в России в современных экономических условиях, руководствуются при создании системы качества оказываемых аудиторских услуг международными стандартами аудита [1,2]. Кроме того, аудиторская деятельность регулируется рекомендациями, регламентами и стандартами саморегулируемой организации аудиторов, членом которой должна быть каждая аудиторская организация. В процессе осуществления аудиторской деятельности используются рекомендации Совета по аудиторской деятельности и Министерства финансов РФ.

Прежде всего, при организации работы по обеспечению качества, необходимо следовать требованиям международных стандартов, утвержденных Приказом Минфина России от 09.01.2019 г. № 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации». В числе стандартов, имеющих отношение к обеспечению качества аудита внутри аудиторской организации, следует выделить Международный стандарт аудита 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности», Международный стандарт аудита 230 «Аудиторская документация», Международный стандарт аудита 500 «Аудиторские доказательства».

Международные стандарты аудита устанавливают базовые концептуальные основы по организации аудиторской работы и контроля её качества. Каждая саморегулируемая организация аудиторов обязана принять за основу требования международных стандартов и развить их в своих регламентах и методиках, с последующим распространением для обязательного исполнения всеми членами СРО.

На официальных сайтах саморегулируемых организаций аудиторов раскрывается структура и содержание методических разработок, которые предлагаются к применению. Так, например, приведем подходы СРО Российский Союз аудиторов и СРО Ассоциация «Содружество» к методическому обеспечению аудита, которые раскрываются следующим образом, как показано в таблице 1. Однако, на сайте СРО Российский Союз аудиторов обеспечен открытый доступ к предлагаемым методическим разработкам, в то время как на официальном сайте СРО Ассоциация «Содружество» доступ предоставляется только через авторизацию членов данной саморегулируемой организации.

Таблица 1 – Методическое обеспечение аудита саморегулируемыми организациями аудиторов

СРО Российский Союз аудиторов [5]	СРО Ассоциация «Содружество» [6]
Раздел «Методология аудита»	Раздел «Методические материалы, разъяснения и рекомендации»
1.Документы Минфина РФ и Совета по аудиторской деятельности	1.Разъяснения Минфина России и Совета по аудиторской деятельности
2.Методические материалы СРО РСА по МСА	2.Методические материалы
3.Информационные сообщения о МСА	3.Разъяснения и рекомендации комитетов СРО ААС
4.Методические материалы СРО РСА по ФСАД/ФПСАД	4.Мнения экспертов
5.Часто задаваемые вопросы по ФСАД	5.Руководство по применению МСА при аудите малых и средних организаций (практическое руководство, 4е издание)
6.Часто задаваемые вопросы по МСА	-

Подраздел 2 «Методические материалы СРО РСА по МСА» раздела «Методология аудита» СРО Российский Союз аудиторов раскрывает состав группы «Рабочие документы СРО РСА по МСА» в виде информационного сообщения для членов СРО РСА по шаблонам рабочих документов:

- Форма запроса на получение шаблонов рабочих документов СРО РСА;
- Шаблоны рабочих документов, разработанных СРО РСА по МСА (Перечень №1);
- Шаблоны рабочих документов и методические разъяснения, разработанных СРО РСА по МСА (Перечень №2).

Кроме того, приводятся формы рабочих документов СРО РСА, которые необходимо использовать в автоматизированной среде и загружать в аудиторские программы, как представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Рабочие документы аудитора, реализованные в программах автоматизации аудиторской проверки

Программа IT Audit	Программа AuditXP Professional
1.Обзор программы IT Audit 2.Последовательность работы 3.Пример заполнения рабочих документов 4.Скачать файл с комплектом рабочих документов СРО РСА для программы IT Audit	1.Соответствие МСА 2.Методика аудита по МСА 3.Демо-версия AuditXP Professional

Специалисты отдела методологии СРО РСА разработали и представили на сайте следующие разъяснения по применению МСА:

- Методические разъяснения о действиях аудитора по обеспечению раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности о бенефициарных владельцах аудируемого лица;

- Методические разъяснения о взаимодействии нового аудитора с предшествующим аудитором аудируемого лица;
- Методические разъяснения о возможности совмещения отдельных функций внутреннего контроля внутри аудиторской организации.

Разработаны и размещены на сайте СРО Российский Союз аудиторов «Правила осуществления внутреннего контроля качества работы» [5].

Содержание раздела «Методические материалы, разъяснения и рекомендации» на официальном сайте СРО Ассоциация «Содружество» находится в закрытом доступе и требует входа через личный кабинет [6].

Таким образом, при разработке внутренних стандартов аудиторской фирмы, необходимо руководствоваться МСА и доступными методическими рекомендациями и требованиями СРО аудиторов.

Качество проверки в аудиторской организации можно обеспечить и посредством формирования необходимых файлов в электронной среде, с использованием или без использования специализированной программы автоматизации процесса аудита.

Рассмотрим более подробно действия аудитора, направленные на выполнение требований международных стандартов аудита по документированию аудиторских процедур, и обеспечению, таким образом, должного качества проведения аудиторской проверки.

Известно, что процесс аудиторской проверки условно можно разделить на три этапа:

- планирование;
- проверка по существу;
- завершение проверки.

На каждом этапе аудитор обязан создать то необходимое количество рабочих документов, которое бы подтвердило получение аудитором достаточных надлежащих аудиторских доказательств. Поскольку количество и содержание рабочих документов аудитора значительно, с нашей точки зрения, возникает целесообразность их группировки и систематизации с учетом логического построения и хронологической последовательности аудиторской проверки.

По нашему мнению, все рабочие документы, которые оформляются в ходе аудиторской проверки целесообразно разделить на шесть блоков, как показано на рисунке 1. Наименования и коды рабочих документов информируют о принадлежности к определенному этапу аудита. Так, документы из блоков А, Б, В, составляются на этапе планирования, документы из блока Г составляются на этапе проверки по существу и на завершающем этапе аудита. Кроме того, считаем необходимым и важным выделение блоков, объединяющих документы, создаваемые во время контрольных мероприятий, организованных в самой аудиторской организации для обеспечения должного уровня качества аудиторской работы. Это блок Е, документы которого формируются во время обзорной проверки, проводимой лицом, ответственным за проведение проверки качества выполнения задания, а также блок Д, посвященный документированию процесса мониторинга выполнения

требований законов и нормативных актов, регламентирующих аудиторскую деятельность. Таким образом, каждый блок включает в себя состав необходимых рабочих документов, которые обеспечивают должное качество аудиторской работы, а также возможность оценки качества оказанных аудиторских услуг, как внутренними контролерами аудиторской организации, так и внешними контролерами (экспертами), назначенными саморегулируемой организацией аудиторов, членом которой является контролируемая аудиторская организация.

Электронный файл по результатам аудиторской проверки	Блок А Ответственные лица	РД-А-1 Утверждение состава аудиторской группы, РД-А-2 Приказ о назначении руководителя проверки и исполнителей, РД-А-3 Расписка об отсутствии обстоятельств, наносящих угрозу принципу независимости, РД-А-4 Регламент подтверждения должного профессионального уровня, РД-А-4-1, РД-А-4-2...РД-А-4-n Подтверждение должного профессионального уровня конкретного исполнителя и т.п.
	Блок Б Принятие на обслуживание клиента	РД-Б-1 Обзор деятельности и рисков, связанных с деятельностью потенциального клиента, РД-Б-2 Общая информация о клиенте, РД-Б-5 Запрос «по легализации», РД-Б-6 Запрос «по коррупции», РД-Б-7 Запрос «связанные стороны», РД-Б-8 Исследование на независимость, РД-Б-9 Деятельность клиента, увеличивающая риски коррупционной деятельности и др. РД-Б-40 Ответы на запросы. РД-Б-50 Контрольный лист по блоку Б.
	Блок В Понимание деятельности, риски и планирование	РД В-1 Описание особенностей деятельности и рисков, присущих этой деятельности, РД В-2 Рассмотрение СВК, риска средств контроля и риска существенного искажения, РД В-3 Оценка неотъемлемого риска и риска необнаружения, РД В-4 Проверка уместности допущения непрерывности деятельности, РД В-5 Расчет оценки стоимости чистых активов, аналитические процедуры на этапе планирования, РД В-6 Расчет уровня существенности, РД В-7 Запрос информации о событиях после отчетной даты и условных фактах хозяйственной деятельности, РД В-8 Общий План аудита, РД В-9 Аудиторская выборка, РД В-10 Программа проведения аудита, и др. РД-В-40 Ответы на запросы. РД-В-50 Контрольный лист по блоку В.
	Блок Г Проверка по существу	РД Г-1 Тесты СВК по объектам проверки, РД Г-2 Рабочие документы аудитора по объектам проверки, РД Г-3 Рассмотрение соблюдения аудируемым лицом нормативно-правовых актов, в том числе по легализации и коррупции, РД Г-4 Запрос информации от третьих лиц, РД Г-5 Оценка итогов инвентаризации имущества и финансовых обязательств, проведенной аудируемым лицом, РД Г-5-1 Оценка итогов инвентаризации имущества и финансовых обязательств, проведенной аудируемым лицом в присутствии аудитора, РД Г-5-2 Альтернативные процедуры по подтверждению остатков МПЗ при невозможности присутствовать при инвентаризации, ...РД Г-18 Контроль качества проведения аудита по предпосылкам, РД Г-9 Тест влияния ошибок на достоверность, ... РД Г-20 Лист оценки аудиторских доказательств, ...РД Г-24 Отчет (письменная информация), РД Г-25 Общие выводы аудитора, РД Г-26 Сообщение ЛОКУ о результатах проверки... РД Г-28 Проект Аудиторского заключения и др. РД-40-Ответы уполномоченных лиц аудируемого лица. РД 50 Контрольный лист по блоку Г.
	Блок Д Обзорная проверка, обсуждение, подготовка выводов, аудиторское	РД Д-1 Приказы о назначении уполномоченных лиц на проведение обзорной проверки, РД Д-2 План обзорной проверки, РД Д-3 Расписка уполномоченного лица об отсутствии обстоятельств, наносящих угрозу принципу независимости,... РД Д-14 Ключевые вопросы аудита, подлежащих или не подлежащих включению в аудиторское заключение, РД Д-15 Значительные риски, выявленные в ходе проведения проверки, РД Д-16 Выработанные суждения, РД Д-17 Вопросы, о которых следует сообщить руководству, ЛОКУ, третьим лицам. РД Д-40 Ответы уполномоченных лиц аудируемого лица, ЛОКУ.
	Блок Е Мониторинг	РД Е-1 Отбор завершенных заданий на выборочную инспекцию, РД Е-2 Приказы о назначении уполномоченных лиц на проведение мониторинга выборочной инспекции отобранных заданий, РД Е-3 Расписка уполномоченного лица об отсутствии обстоятельств, наносящих угрозу принципу независимости, РД Е-4 Подтверждение должного профессионального уровня, РД Е-5 Мониторинг выборочной инспекции завершенных заданий, РД Е-6 Мониторинг непрерывный, текущий выполнения требований законов и нормативных актов, регулирующих аудиторскую деятельность,... РД Е-40 Ответы на вопросы и консультации из СРО, Минфина РФ, иных лиц по контролю качества аудиторской деятельности РД Е -50 Контрольный лист по блоку Е.

Рисунок 1 – Предлагаемая группировка рабочих документов аудитора в электронном файле данных по результатам аудиторской проверки

В блоке А «Ответственные лица» группируются рабочие документы, которые оформляются на аудиторскую группу, участвующую в проведении

проверки аудируемого лица. По ответственным лицам аудиторской проверки необходимо оформить «Приказ о назначении исполнителей», «Расписку о независимости», «Удостоверение на проверку» и др.

Важное значение имеет рабочий документ блока А «Ответственные лица», РД А-4 «Регламент подтверждения должного профессионального уровня исполнителей аудиторского задания». По сути это внутренний локальный акт аудиторской организации (внутренний стандарт), предписывающий необходимые действия при формировании аудиторской группы по отношению к каждому ее участнику, цель выполнения которого - обеспечить качественные результаты аудиторской проверки. В данный регламент входят следующие вопросы с указанием процедур их выполнения и документов, которые необходимо использовать в качестве источников информации:

1. понимание и практический опыт в выполнении заданий, аналогичных по характеру и сложности, приобретаемые в процессе обучения и в процессе предыдущей деятельности (профессиональный паспорт работника);

2. знание положений профессиональных стандартов, требований нормативных правовых актов (собеседование или тестирование);

3. необходимые технические знания, в том числе информационных технологий, применяемых аудируемым лицом (профессиональный паспорт работника, собеседование или тестирование);

4. понимание специфики соответствующего вида экономической деятельности аудируемого лица (профессиональный паспорт работника, при необходимости описать прошлый опыт, приобретенные знания и т.п.);

5. способность формировать профессиональное суждение (профессиональный паспорт работника, описать прошлый опыт, приобретенные знания и т.п.);

6. владение вопросами, связанными с процедурами контроля качества аудиторских услуг (ознакомление с регламентом СКК, должностная инструкция, ознакомление с требованиями стандартов аудита, прошлый опыт, были ли ранее претензии внутреннего контролера, докладные записки руководителей заданий и др.);

7. планируемые сроки проведения аудита или сопутствующих аудиту услуг и возможность участия работника (ознакомительная подпись в РД «Утверждение состава аудиторской группы» и в приказе о назначении на проверку);

8. возможность возникновения ситуаций, связанных с нарушением принципа независимости (Расписка о независимости, реестр клиентов, их руководителей и главных бухгалтеров, иных лиц, ответственных за подготовку бухгалтерской отчетности).

По блоку Б «Принятие на обслуживание клиента» оформляются рабочие документы, которые необходимо сформировать до начала проверки и на их основе определить благонадежность, платежеспособность, добросовестность аудируемой организации с целью избегания конфликта интересов и обеспечения безопасного проведения проверки и составления заключения о представленной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Среди рабочих документов блока Б «Принятие на обслуживание клиента» составляются «Обзоры» с описанием особенностей деятельности, «Запрос по легализации», «Запрос по коррупции», «Запрос о связанных сторонах» и др.

В блоке Б «Принятие на обслуживание клиента» необходимо обратить внимание на содержание рабочего документа РД Б-9 «Деятельность клиента, увеличивающая риски коррупционной деятельности», который заполняется на этапе принятия нового клиента или продолжения сотрудничества с имеющимся, при аудите, а также при оказании услуг по заданиям, обеспечивающим уверенность.

В данном документе приводится перечень следующих вопросов, от варианта ответа на которые зависят последующие действия руководителя аудиторской группы:

- создание неофициальной отчетности;
- проведение неучтенных или неправильно зарегистрированных фактов хозяйственной жизни;
- ведение учета несуществующих расходов;
- отражение обязательств, объект которых неправильно идентифицирован;
- использование поддельных документов;
- намеренное уничтожение бухгалтерской документации.

При выявлении рисков на основании рабочего документа РД Б-9, увеличивающих возможность возникновения коррупционных действий, уведомляются все участники аудиторской группы, назначаются дополнительные расширенные процедуры.

В блоке В «Понимание деятельности, риски и планирование» составляются рабочие документы, описывающие традиционные аудиторские процедуры, такие как оценка СВК, расчет стоимости чистых активов, расчет уровня существенности, план и программа аудита, аудиторская выборка и др.

Наиболее информативным в данном блоке рабочих документов является документ, описывающий систему внутреннего контроля (СВК) аудируемого лица. На его основе целесообразно оценивать риски, строить план и программу проверки, регулировать аудиторскую выборку.

Блок Г «Проверка по существу» включает в себя рабочие документы, имеющие непосредственное отношение к проверенным разделам и объектам программы аудиторской проверки. В данном блоке аудиторская группа должна подобрать копии первичных документов и учетных регистров, попавших в выборку или собранные по результатам расширенных процедур, в том числе по тем разделам и объектам проверки, по которым выявлены существенные нарушения, влияющие на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для подготовки содержательной части письменной информации (отчета) и общих выводов аудитора необходимо анализировать содержание ответов на запросы информации от третьих лиц, поскольку это способствует более детальной оценке фактов хозяйственной жизни аудируемого лица, состояния его активов, обязательств и финансового результата деятельности.

Состав рабочих документов по блоку Г завершает проект аудиторского заключения, составление которого концентрирует в себе результат проведенной работы и выражение мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица. Мнение может быть положительным или отрицательным, но обязательно оно должно быть аргументированным и подтвержденным рабочими документами, надлежащим образом обеспечивающими контроль качества аудиторских услуг со стороны проверяющей общественной организации аудиторов.

В процессе адаптации к применению Международных стандартов аудита и методических рекомендаций саморегулируемых организаций аудиторов, нами были выделены, Блок Д «Обзорная проверка, обсуждение, подготовка выводов, аудиторское заключение» и Блок Е «Мониторинг» предназначенные для того, чтобы обеспечить внутренний контроль качества аудиторских услуг, оказанных клиентам.

Таким образом, группировка и структурирование рабочих документов позволяют отразить логику аудиторской проверки с одновременным обеспечением полноты и непрерывности контроля над результатами работы аудиторской группы и формулированием выводов о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица. В свою очередь описанное в статье учетно-аналитическое обеспечение качества аудиторских услуг позволяет аудируемому лицу анализировать выполнение требований непрерывности и финансовой устойчивости своей деятельности в целях безопасного и эффективного функционирования на основе мнения, выраженного в аудиторском заключении.

Список использованных источников

1. Лосева Н.А. Международные стандарты аудита и оценка качества аудиторских услуг // Аудитор. 2017. № 1. С. 37 - 45.
2. Егорова И.С. Особенности перехода на международные стандарты аудиторской деятельности // Аудитор. 2018. № 5. С. 19 - 24.
3. Азарская М.А., Поздеев В.Л. Учетно-аналитическое обеспечение аудита экономической безопасности предприятия // Аудиторские ведомости. 2017. № 1-2. С. 24 - 38.
4. Ливенская Г.Н. Особенности развития международного рынка аудиторско-консалтинговых услуг // Международный бухгалтерский учет. 2018. № 19-20. С. 1207 - 1222.
5. Официальный сайт Российского Союза аудиторов. Режим доступа <http://org-rsa.ru/metodologiya/metodicheskie-materialy-sro-rsa-po-msa.php>.
6. Официальный сайт саморегулируемая организация аудиторов Ассоциация «Содружество». Режим доступа http://auditor-sro.org/help_aas/recommendations/.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

З.С. Туякова, Т.В. Черемушникова
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Обязательными условиями инновационного развития организаций в цифровой экономике России являются требования эффективности хозяйственной деятельности и экономической безопасности. Достижение экономической безопасности организации происходит за счет устранения внешних и внутренних угроз, обусловленных рисками, а также грамотного и эффективного управления.

В целях повышения эффективности управления организацией необходимо обеспечить формирование научно обоснованного методического инструментария для реализации функций управления, его качественной учетно-аналитической поддержки, обеспечивающих комплексную диагностику и контроль экономической безопасности.

Обеспечение экономической безопасности организаций в настоящее время является актуальной проблемой. Особое значение она имеет для компаний телекоммуникационной индустрии по причине их важной роли в обеспечении не только экономической, но и национальной безопасности государства.

Современное понимание экономической безопасности организации сводится к ее способности адаптироваться к изменениям внутренних и внешних условий существования в соответствии с экономической политикой государства без снижения конкурентоспособности и эффективности функционирования.

Главной целью экономической безопасности любой организации является обеспечение ее стабильного и максимально эффективного функционирования в настоящем времени, а также высокого потенциала развития в будущем.

Одним из действенных на сегодняшний момент инструментов обеспечения экономической безопасности экономического субъекта, а также повышения его конкурентоспособности и финансовой устойчивости является управление бизнес-процессами, которое требует соответствующего методического обеспечения [3]. Особую значимость приобретает в этих условиях формирование и обобщение информации в разрезе бизнес-процессов, получение которой возможно в системе учета, анализа и аудита.

По нашему мнению, структуру учетно-аналитического обеспечения управления бизнес-процессами организации можно представить в схематичной форме на рисунке 1.

Как видно из рисунка, система учетно-аналитического обеспечения включает три взаимосвязанные подсистемы: учета, анализа и аудита. В качестве информационной базы для диагностики и контроля финансовой

безопасности выступает управленческая информация учетно-аналитической системы управления бизнес-процессами [1].



Рисунок 1 – Учетно-аналитическая система управления бизнес-процессами в коммерческих организациях

Учетная подсистема представляет собой формирование, систематизацию и обобщение информации о бизнес-процессах и их составляющих (подпроцессов и функций), которая является базой для реализации управленческих функций.

В частности, центральное место в системе ведения управленческого учета занимает планирование на основе бюджетирования с последующим формированием бухгалтерской управленческой отчетности об исполнении бюджетов с использованием системы сбалансированных показателей по ключевым направлениям деятельности организации.

Аналитическая подсистема включает анализ бизнес-процессов на основе ключевых показателей эффективности KPI, являющихся частью системы сбалансированных показателей и устанавливающих причинно-следственные связи между целями и показателями результатов деятельности компании.

Подсистема аудита нацелена на контроль исполнения бизнес-процессов и повышение эффективности процесса управления в целом.

Внутренний аудит бизнес-процессов позволяет оценить бизнес-процессы с позиции эффективности, управляемости, функциональности, степени удовлетворенности клиентов и наиболее полной оценки текущего состояния бизнес-процессов, а также их соответствия стратегии развития организации [5].

В свою очередь, стратегический аудит неразрывно связан с аудитом эффективности бизнес-процессов, результаты которого позволяют оценить степень согласованности политики организации со стратегическими ресурсами и ее стратегическими позициями.

Реализация контрольной функции управления в подсистеме аудита позволяет выявить проблемы и скорректировать деятельность организации до того, как эти проблемы отрицательно повлияют на ее экономическую безопасность.

Содержание этапов процесса диагностики и контроля экономической безопасности раскрыто в работе Н.А. Казаковой и А.Н. Ивановой [1, с. 94].

По нашему мнению базисом формирования комплекса ключевых показателей экономической безопасности субъекта хозяйствования, определяющих защищенность ее ресурсного потенциала от экономических угроз и способность к дальнейшему инновационному развитию, должна стать сбалансированная система показателей, что поддерживается отдельными авторами [2, с. 10-12].

Основные направления деятельности телекоммуникационных компаний (перспективы), их основные цели и предлагаемые показатели оценки, а также стратегические мероприятия для достижения этих целей представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Сбалансированная система ключевых показателей по стратегическим направлениям развития деятельности телекоммуникационных компаний

Стратегические перспективы	Основные цели	Ключевые показатели результативности	Стратегические мероприятия
Финансы	1. Увеличение капитализации	1. Рыночная стоимость компании	Внедрение системы бюджетирования ; обеспечение финансовой безопасности
	2. Рост доходов от телекоммуникационных услуг	1. Выручка 2. Операционная прибыль до вычета амортизации 3. Чистая прибыль 4. Выручка на одну линию	
	3. Обеспечение финансовой устойчивости	Коэффициенты: - обеспеченности собственными средствами; - финансовой устойчивости;	

		- оборачиваемости капитала	
Клиенты и продукты	1. Сохранение существующей клиентской базы	1. Объемы продаж постоянным клиентам 2. Доля постоянных клиентов в общем объеме продаж	Разработка различных программ «повышения лояльности» клиентов, организация рекламной кампании; обеспечение рыночной безопасности
	2. Увеличение клиентской базы	1. Количество новых клиентов	
	3. Овладение определенной долей рынка	1. Доля рынка, занимаемая компанией	
	4. Обеспечение максимальной прибыльности клиентов	1. Средний доход от абонента 2. Рентабельность продаж в целом и по отдельным группам клиентов	
Бизнес-процессы	1. Снижение длительности процесса предоставления услуг	Средний период времени на оформление и выполнение заказа	Автоматизация бизнес-процессов, развитие технологий предоставления услуг связи ; обеспечение безопасности бизнес-процессов и информационно й безопасности
	2. Повышение качества услуг связи	1. Время выполнения начального подключения к сети 2. Количество неисправностей на одну абонентскую линию в год 3. Время устранения повреждений 4. Доля неуспешных вызовов 5. Время установления соединения 6. Время ответа для справочных услуг 7. Доля таксофонов в рабочем состоянии 8. Средняя балльная оценка качества передачи речи 9. Корректность выставления счетов	
	3. Предоставление новых видов услуг	Доля новых видов услуг в общем объеме продаж	
	4. Сокращение затрат по бизнес-процессам	Себестоимость бизнес-процессов	
	5. Развитие технологий	1. Среднее количество линий 2. Цифровизация (%) 3. Скорость передачи (Мбит/с)	

		4. Телефонная плотность 5. Монтированная емкость 6. Используемая емкость 7. Зона покрытия (кв. км /%) 8. Протяженность линий связи	
Инвестиции	Увеличение объема инвестиций на развитие компании	1. Сумма инвестиций на бюджетный период 2. Внутренняя норма прибыли 3. Чистый приведенный доход по основным инвестиционным проектам 4. Срок окупаемости инвестиционных проектов	Составление бюджета инвестиций; обеспечение финансовой безопасности
Обучение персонала	1. Повышение квалификации персонала	1. Процент высококвалифицированных кадров 2. Затраты на обучение и повышение квалификации работников	Разработка стратегического плана обучения персонала; обеспечение кадровой и интеллектуальной безопасности
	2. Повышение удовлетворенности персонала	1. Степень удовлетворенности сотрудников своей профессиональной деятельностью 2. Коэффициент текучести кадров	
	3. Повышение эффективности персонала компании	Производительность труда по бизнес-процессам и компании в целом	
Взаимодействие с государственными и правоохранительными органами	Соблюдение нормативно-правовых актов (международных, федеральных, отраслевых)	1. Суммы штрафов, нефинансовые санкции за несоблюдение нормативной базы. 2. Наличие (отсутствие) претензий компании со стороны органов власти	Разработка программ безопасности и взаимодействия с госорганами; обеспечение политико-правовой безопасности

Показатели системы сгруппированы нами по шести направлениям: финансы, клиенты и продукты, бизнес-процессы, инвестиции, обучение персонала и взаимодействие с государственными и правоохранительными органами, выделение которых обосновано в отдельной публикации авторов [4].

Применение предлагаемой системы ключевых показателей результатов телекоммуникационной деятельности позволит осуществлять постоянный

мониторинг выполнения тактических и стратегических задач и производить комплексную оценку эффективности состояния телекоммуникационной компании с позиции ее экономической безопасности.

Необходимо отметить важность установление предельных значений KPI, превышение которых угрожает экономической безопасности организации, препятствует реализации ее стратегических целей и нормальному развитию хозяйственной деятельности. Требуемый уровень экономической безопасности достигается при условии, что все показатели находятся в допустимых пределах своих пороговых значений.

Систематический мониторинг и анализ угроз экономической безопасности бизнеса, порождаемых внешней и внутренней средой организации, позволит разработать комплекс мер по обеспечению экономической безопасности бизнес-процессов компании и достижению устойчивого развития.

Таким образом, организация учетно-аналитического обеспечения управления бизнес-процессами, основанная на процессно-ориентированном подходе и использовании сбалансированной системы показателей, позволит обеспечить формирование полной и достоверной информации в целях управления организацией; идентифицировать риски бизнес-процессов компании на всех стадиях их жизненного цикла; оценивать текущее состояние экономической безопасности организации в реальном времени и прогнозировать его изменения путем определения совокупности ключевых показателей деятельности субъекта и сопоставления их с предельными значениями.

Список использованных источников

1. Казакова Н.А., Иванова А.Н. Финансовая безопасность компании: аналитический аспект // Экономический анализ: теория и практика. - 2016. - № 10 (457). - С. 93-105.
2. Мельник М.В. Информационное обеспечение экономической безопасности и методы ее измерения // Инновационное развитие экономики. - 2014. - № 6 (24). - С. 7-17.
3. Павлов А.Ю., Батова В.Н. Экономическая безопасность бизнес-процессов в условиях реализации концепции устойчивого развития // Российское предпринимательство. - 2014. - № 23 (269). - С. 113-119.
4. Туякова З.С., Черемушникова Т.В. Бухгалтерская управленческая отчетность по исполнению бюджетов бизнес-процессов в телекоммуникационных компаниях // Международный бухгалтерский учет. - 2014. - № 14 (308). - С. 19-32.
5. Туякова З.С., Черемушникова Т.В. Этапы внутреннего аудита бизнес-процессов как инновационного направления аудита // Аудиторские ведомости. - 2019. - № 1. - С. 5-13.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Я.И. Устинова

**Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск**

При представлении и раскрытии в финансовой отчетности информации об интеллектуальной собственности необходимо ее проанализировать:

- с юридической точки зрения, отражающей содержательный объем правомочий по использованию объекта интеллектуальной собственности;
- с экономической точки зрения, рассматривающей интеллектуальную собственность как экономический актив, влияющий на цену организации;
- с бухгалтерской точки зрения, характеризующей возможности отражения содержания первых двух точек зрения в составе отчетных показателей, необходимых пользователям бухгалтерской отчетности.

При этом следует учесть, что интеллектуальная собственность, как объект бухгалтерского учета и часть нематериальных активов, обладает явно выраженной спецификой, которая проявляется в ряде аспектов:

1) Неосязаемость. Данный объект не имеет жесткого ограничения в пространстве, факт его наличия и состояния не подлежит физическому контролю; тестирование его наличия и состояния требует альтернативных подходов, отличных от подходов для вещественных либо обязательственных объектов бухгалтерского учета. Кроме того, сами критерии наличия и состояния неосязаемых объектов требуют адаптации к их специфике. Наконец, неоднозначным представляется критерий контроля над объектом, поскольку, в отличие от объектов материального мира, неосязаемый объект может принадлежать одновременно нескольким лицам.

Сложившаяся на практике трактовка принципа приоритета экономического содержания над юридической формой как забвение юридической природы объекта лишь усиливает множественные учетные проблемы, так как использование экономического и бухгалтерского потенциала возможно лишь в связке с правовым. Данный довод разделяют как российские ученые (Е.А. Ершова [2], С.А. Кузубов [3, с. 94]), так и их зарубежные коллеги (Л.С. Моэрман и С. ван дер Лаан [14, с. 243-248], Р. Петрова [16, с. 63], Л. Хантер, Э. Вебстер и А. Вьетт [8, с. 7]).

Неосязаемость нематериальных активов тесно сопряжена с более высокой степенью связанной с ними неопределенности и меньшей степенью прогнозируемости, например, в отношении способности объектов приносить доход в будущем, периода времени, в течение которого ожидается получение этого дохода, жизненного цикла объекта, факторов, влияющих на возможность извлечения доходов или их исчерпание, и т.п. Данный вывод подтверждается результатами эмпирических исследований Э. Оливерас и О. Аамат [15, с. 5], Р. Петрова [16, с.65], М. Брассель и Дж. Магуайр [6, с.15], Т. Кариус [10, с. 1], Д. Старович и Б. Марр [17, с.7], Б. Лев [11, с. 131], А. Вьетт [18, с.218].

Высокая степень неопределенности, связанной с интеллектуальной собственностью, предопределена также слабостью имущественных прав на ее объекты, отсутствием полного контроля над экономическими выгодами от их использования (Б. Лев [4, с. 7]), который на практике существенно сокращается действиями конкурентов, изменчивостью внешней среды (в т.ч. вкусов потребителей).

Неосвязаемость нематериальных активов также предполагает тесную взаимосвязь с осязаемыми активами в процессе использования с целью извлечения дохода, что, в свою очередь, осложняет оценку потенциала их будущей доходности и увеличивает степень связанной с ними неопределенности, что подтверждается эмпирическими исследованиями Т. Кариус [10, с. 8-9], Б. Лев [4, с. 7], Б. Лев и Дж. Даум [12, с. 6, 12].

2) Дуализм. Двойственность проявляется как в самой природе интеллектуальной собственности, имеющей юридическую и экономическую составляющие, так и в трактовках этих составляющих, каждую из которых можно рассматривать в статике и в динамике.

В частности, с экономической точки зрения интеллектуальная собственность – это активы организации, ее будущие доходы, капиталовложения, ресурс платежеспособности, способный обеспечить извлечение выгод. Ее оценка предполагает оценку доходного потенциала по всем возможным видам использования, с учетом временного фактора, а также оценку ликвидности. Ее использование может быть сопряжено с рядом обстоятельств (в настоящем и в будущем), непосредственно влияющих на его условия и эффективность, что может иметь решающее значение для компании. С юридической точки зрения интеллектуальная собственность – это объект гражданских правоотношений в статике и динамике, порождающий совокупность имущественных прав, право доступа к извлечению выгод в определенном объеме. Оценка прав номинальная, соответствует условиям договоров или иным документальным основаниям на их получение. Эти права, в зависимости от целей исследования, можно классифицировать по множеству оснований, отражающих их содержание и специфику. Правоотношения имеют некоторую продолжительность во времени, в связи с чем анализ стадии их развития может быть также весьма информативным.

Кроме того, дуализм отражает и внутреннее противоречие в оценке интеллектуальной собственности. С одной стороны, в отношении нематериальных активов отсутствуют ограничения на масштабы использования, что сопряжено со слабостью имущественных прав и сетевыми эффектами (возрастанием стоимости с увеличением количества пользователей). При этом нематериальные активы, по сути, являются товарами (через уступку патентов, торговлю лицензиями и результатам исследований и разработок и т.п.). Но, с другой стороны, большая часть нематериальных активов специфична для своей компании, что тесно связано со справедливостью принципа непрерывности деятельности, отсутствием активного рынка для данных активов (их низкую ликвидность), а в ряде случаев – необратимостью инвестиций в эти активы. Кроме того, даже осуществляемые единичные сделки

с интеллектуальной собственностью непрозрачны (их детали не раскрываются общественности, их уникальность препятствует применению аналогии и т.п.), что сохраняет высокий уровень информационной асимметрии между покупателем и продавцом.

По существу, нематериальные активы – высокорискованные и высокодоходные активы, включающие в себя факты, допущения и эвристики. При этом статические и динамические аспекты нематериальных активов предполагают, что они могут ничего не стоить сами по себе, но работают в системе и приобретают ценность вследствие синергетического эффекта. Не следует забывать также и о присущем им высокому уровню первоначальных вложений наряду с низким уровнем маржинальных затрат, что обуславливает экономию на масштабе и специфику рентабельности использования.

Как следствие, этот дуализм, с учетом последовательности элементов бухгалтерской процедуры, влечет за собой многоаспектность, многофакторность проблемы бухгалтерского отражения интеллектуальной собственности. При этом каждый ее аспект, каждый фактор представляет интерес для определенной группы пользователей, с определенными информационными потребностями. В связи с этим раскрытие информации исключительно в каком-либо одном аспекте прямо ущемляет интересы всех остальных групп пользователей финансовой отчетности (К. Артсберг, Н. Мехтиева [5, с. 12], М. Гринвилл и Г. Тиббитс [7, с. 3]).

3) Ориентированность на будущее. Если традиционный бухгалтерский учет ориентирован на факты, свершившиеся в прошлом, то применительно к учету интеллектуальной собственности для пользователей бухгалтерской отчетности интерес представляют, прежде всего, те факты, которые имеют прямое отношение к будущему. В частности, Дж. Джарретт [9, с. 1] отмечает, что правила финансового учета не должны игнорировать принцип консерватизма, но должны включать способы для экономической оценки будущих доходов от интеллектуальной собственности, отражающие создаваемую организацией норму доходности, которая, в свою очередь, напрямую зависит от наличия и эффективного использования интеллектуальной собственности. Б. Лев прямо указывает, что современного стейкхолдера все меньше интересует традиционное содержание бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Ему необходима информация о будущем компании, возможностях ее развития, создания будущей стоимости, сохранения и развития конкурентных преимуществ, что требует предоставления развернутой информации о нематериальных активах компании [4, с.105-127].

Главные претензии к традиционной финансовой отчетности, признаваемые большинством зарубежных ученых на сегодняшний день: устаревание информации, ее направленность на прошлое, а не в будущее, ее инертность и переизбыток в части, неактуальной для пользователей, и недостаток в части, имеющей ключевое значение для принятия экономических решений (о росте и адаптационном потенциале компании или его отсутствии, об эффективности использования имеющихся ресурсов и т.п.), ее стремление

угодить всем, но фактическое несоответствие ничьим интересам, игнорирование индивидуальных потребностей пользователей. Эти претензии отмечают по итогам эмпирических исследований Д. Андриссен и Р. Тиссен [1], И.Т. Лопес [13, с. 105], Б. Лев и Дж. Даум [12, с.6], М. Гринвилл и Г. Тиббитс [7, с. 10-19]. Причем, в отношении нематериальных активов именно в силу их ориентированности на будущее все эти претензии приобретают налет гротеска.

Рассмотренные специфические особенности интеллектуальной собственности как объекта бухгалтерского учета не только обуславливают информационные ограничения современной концепции ее бухгалтерского учета, но также требуют развития учетной теории и методологии с целью расширения этих ограничений. При этом требуется проанализировать информационные потребности стейкхолдеров, факторы, объясняющие границы информативности отчетности, возможности расширения этих границ посредством представления и раскрытия соответствующих данных, а также методологический подход, обеспечивающий ориентацию отчетных данных на обеспечение коммуникативной функции с пользователями отчетности.

Список использованной литературы

1. Андриссен Д., Тиссен Р. Будущее финансовой отчетности (в сфере нематериальных активов) [Электронный ресурс] // URL: https://gaap.ru/articles/budushchee_finansovoy_otchetnosti_v_sfere_nematerialnykh_aktivov (дата обращения - 20.05.2018).
2. Ершова Е.А. Гудвилл: основные проблемы и противоречия // Проблемы развития частного права: сборник статей к юбилею Владимира Саурсевича Ема / С.С. Алексеев, А.В. Асосков, В.Ю. Бузанов и др.; отв. ред. Е.А. Суханов, Н.В. Козлова. М.: Статут, 2011. С. 240–252.
3. Кузубов С.А. Инновационная экономика и интеллектуальные активы // Вестник УГТУ-УПИ. 2009. № 2. С. 89-99.
4. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, точность. М.: Квинто-Консалтинг, 2009. 240 с.
5. Artsberg K., Mehtiyeva N. A literature review on Intangible assets. Critical questions for Standard setters. Working Paper. School of Economics and Management. June 2010. 34 p.
6. Brassell M., Maguire J. Hidden Value: A Study of the UK IP Valuation Market. August 2017. UK. Intellectual Property Office. 148 p.
7. Greenwell M.M., Tibbits G.E. Accounting for Identifiable Intangible Assets: No One Right Way. Accounting and Finance Working Paper 92/37, School of Accounting & Finance, University of Wollongong. June 1992. 20 p.
8. Hunter L.C., Webster E., Wyatt A. Identifying Corporate Expenditures on Intangibles Using GAAP. Melbourne Institute Working Paper Series, Working Paper No. 12/09. 2009. 15 p.
9. Jarrett J.E. Intellectual Property Valuation and Accounting // Intellectual Property Rights. 2017. Vol. 5(1). p. 181-182.

10. Karius T. Intellectual Property and Intangible Assets: Alternative Valuation and Financing Approaches for the Knowledge Economy in Luxemburg. Research Report. EIKV-Schriftenreihe Zum Wissens und Wertemanagement. 2016. № 3. 92 p.
11. Lev B. Accounting and Information Theory (Studies in Accounting Research № 2; Sarasota, Florida: The American Accounting Association). 1969. Chapter 2. P. 130-147.
12. Lev B., Daum J.H. The dominance of Intangible Assets: consequences for enterprise management and corporate reporting // Measuring Business Excellence. 2004. Vol. 8(1). P. 6-17.
13. Lopes I.T. The Boundaries of Intellectual Property Valuation: Cost, Market, Income Based Approaches and Innovation Turnover // Intellectual Economics. 2011. Vol. 1(9). P. 99-116.
14. Moerman L.C. and Van der Laan S. Accounting for Intellectual Property: inconsistencies and challenges // Journal of Intellectual Property. 2006. Vol. 11(4). P. 243-248.
15. Oliveras E., Amat O. Ethics and Creative Accounting: Some Empirical Evidence on Accounting for Intangibles in Spain. Economics Working Paper. № 732. Department of Economics and Business. Universitat Pompeu Fabra. 2003. 21 p.
16. Petrova R. Accounting treatment of Intellectual Property in the pharmaceutical industry // Trakia Journal of Sciences. 2011. Vol. 9(4). P. 63-68.
17. Starovic D., Marr B. Understanding Corporate Value: Managing and Reporting Intellectual Capital. Chartered Institute of Management Accountants. Cranfield University. School of Management. 2005. 28 p.
18. Wyatt A. What financial and non-financial information on intangibles is value relevant? A review of the evidence // Accounting and Business Research. 2008. Vol. 38(3). P. 217-256.

УПРАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКИМИ РИСКАМИ ПРИ БУХГАЛТЕРСКОМ АУТСОРСИНГЕ

А.Е. Шевелев, Е.А. Шевелева

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

В последние годы, как показывает практика, вопрос о непрерывности экономической деятельности для организаций, занимающихся бухгалтерским аутсорсингом, становится особенно актуальным. По договору аутсорсер берет на себя обязанность ведения бухгалтерского учета у заказчика, представления его бухгалтерской финансовой налоговой отчетности. Заказчик, передавая аутсорсеру эти операции, имеет возможность получить более качественные услуги по более низкой цене, как если бы он выполнял их сам.

Проблемы в обеспечении непрерывности экономической деятельности организаций, участвующих в договоре бухгалтерского аутсорсинга, состоят в том, что они должны совместно решать задачи по ведению бухгалтерского и налогового учета. При этом необходимо принимать во внимание бухгалтерские риски как аутсорсера, так и заказчика. Решение этих проблем начинается с совместного обсуждения положений договора аутсорсинга. В нем должна быть, во-первых, определена цена договора аутсорсинга, одновременно удовлетворяющая как требованиям заказчика, так и аутсорсера. Во-вторых, при формировании цены договора должны быть учтены затраты на управление бухгалтерскими рисками. При этом, как показали исследования, специфические бухгалтерские риски действуют на каждой стадии исполнения договора: на стадии подготовки и подписания договора, на стадии его осуществления и на стадии его расторжения. При этом бухгалтерские риски возникают как у аутсорсера, так и у заказчика. Несмотря на широкое распространение бухгалтерского аутсорсинга, вопросы влияние параметров договора аутсорсинга и действующих при этом рисков недостаточно изучены, и их исследование представляется актуальным.

В литературных источниках впервые термины «риск» и «неопределенность» появились в труде такого известного экономиста, как Фрэнк Х. Найт [1]. В своей работе он рассматривал суть риска и механизмы его влияния на экономические результаты деятельности предприятия. Однако, рассматривая вопросы неопределенности и риска, он не связывал эти понятия с выполнением договоров между экономическими субъектами.

Вопросами риска и неопределенности при аутсорсинге занимались следующие экономисты: Gao Y., Driouchi T., Ahmed M.N., Корнева Г.В., Корнева О.В., Ваганова О.В. и др. [2-5]. В своих работах они рассматривали действие бухгалтерских рисков на отношения, возникающие при бухгалтерском аутсорсинге. Но при этом они не исследовали влияние рисков на оценку цены договора аутсорсинга и на финансовый результат бухгалтерского аутсорсинга.

Система бухгалтерского учета и отчетности, действующая в современных организациях, как правило, включает в себя следующие блоки:

– аналитический учет продукции;

- управленческий учет;
- бухгалтерский финансовый учет;
- бухгалтерскую финансовую отчетность;
- налоговую отчетность;
- анализ финансовой отчетности;
- комплексный экономический анализ и др.

Как показывает практика, на аутсорсинг может быть передан любой набор этих блоков (по желанию заказчика): от минимального объема до максимального.

Минимальный объем работы, передаваемый на бухгалтерский аутсорсинг, включает в себя ведение бухгалтерского финансового учета, составление бухгалтерской финансовой и налоговой отчетности. В этом случае затраты на управление бухгалтерскими рисками будут опираться на широко разработанные модели управления. Они как правило, являются известными. Поэтому затраты на управления риском здесь будут минимальны. Минимальный аутсорсинг подходит к деятельности микропредприятий и малых организаций, который их устраивает в подавляющем большинстве случаев.

Более широкий набор выполняемых аутсорсером операций требует ведения аналитического учета, управленческого учета и осуществления углубленного анализа. При этом разрабатываются специальные аналитические инструменты, которые требуют существенного внимания к их составлению и индивидуальной работы с ними. Затраты на ведение учета и экономического анализа, а также затраты на учет бухгалтерских рисков здесь будут значительно выше, чем в первом случае. Этот вариант подходит для большинства средних и крупных предприятий.

При заключении договора между аутсорсером и заказчиком, аутсорсеру, как правило, передается большая часть бухгалтерских финансовых рисков, в том числе, обусловленных недостаточным квалификационным уровнем исполнителя работ. Поэтому при составлении договора аутсорсинга двум сторонам нужно тщательно проработать положения договора по распределению рисков. В результате договор должен содержать информацию по всем бухгалтерским рискам, действующим у аутсорсера и заказчика на протяжении всего времени исполнения договора аутсорсинга, по всем его стадиям, и иметь информацию об источниках покрытия этих рисков.

Стоимость договора аутсорсинга со стороны аутсорсера будет определяться, как минимум, по себестоимости исполнения всех переданных на аутсорсинг работ от заказчика, с учетом прибыли аутсорсера. Деятельность аутсорсера по исполнению договора будет происходить в условиях неопределённости финансово-хозяйственной среды, что оказывает вероятностное влияние на все события в будущем. Поэтому, с нашей точки зрения, в цену договора должны включаться также затраты на покрытие бухгалтерских рисков, которые аутсорсер примет на себя вместе с работами заказчика. Поскольку достоверно знать на момент заключения договора, как будет влиять тот или иной параметр риска на будущие расходы по договору

невозможно, то необходимо, хотя бы ориентировочно, оценить затраты на управление бухгалтерскими рисками, возникающими у аутсорсера, и учесть их при формировании цены договора.

В специальной литературе указывается, что рентабельность затрат по договору аутсорсинга без учета стоимости работы по управлению бухгалтерскими рисками не превышает равна 40%. [6]. На наш взгляд, с учетом процесса управления рисками рентабельность затрат должна быть повышена до 60%. Тогда сумма затрат на риски и ожидаемая прибыль составят

$$З_{\text{рис}} + П_{\text{аут}} \leq 0,6 \times З_{\text{аут}}, \quad (1)$$

где, $З_{\text{рис}}$ – затраты на управление бухгалтерскими рисками договора аутсорсинга; $П_{\text{аут}}$ – прибыль аутсорсера, полученная им от договора аутсорсинга; $З_{\text{аут}}$ – затраты аутсорсера на выполнение работ по договору аутсорсинга.

Как видно из формулы (1), чем выше будут затраты на управление бухгалтерскими рисками, тем меньше будет прибыль аутсорсера, и наоборот, чем ниже будут затраты на управление рисками, тем выше прибыль аутсорсера.

Затраты на управление бухгалтерскими рисками будут определяться из неравенства

$$З_{\text{рис}} \leq 0,6 \times З_{\text{аут}} - П_{\text{аут}}.$$

Если $0 \leq З_{\text{рис}} < 0,05 \times 0,6 \times З_{\text{аут}}$, то затраты на риски будут минимальны и аутсорсер находится в наиболее выгодной ситуации. Однако нужно иметь в виду, что данная ситуация может возникать по двум причинам:

- аутсорсер имеет дело с действительно низким уровнем бухгалтерских рисков, затраты на управление ими минимальны, прибыль высокая;
- аутсорсер сознательно не тратит ресурсы на снижение бухгалтерских рисков. Несмотря на то, что его прибыль в этом случае будет максимальной, эта ситуация для него является недопустимой.

Если $0,05 \times 0,6 \times З_{\text{аут}} \leq З_{\text{рис}} < 0,5 \times 0,6 \times З_{\text{аут}}$, то затраты на риски считаются наиболее оптимальными и их уровень, в принципе, должен быть достаточным для управления риском.

Если $0,5 \times 0,6 \times З_{\text{аут}} \leq З_{\text{рис}} < 0,95 \times 0,6 \times З_{\text{аут}}$, то затраты на управления бухгалтерскими рисками считаются завышенными, а прибыль аутсорсера – заниженной. Это свидетельствует о том, что при планировании работы с рисками допущены существенные недостатки и их необходимо срочно устранять. Если ничего не предпринять, то это может привести к увеличению затрат на бухгалтерские риски, что может обусловить снижение прибыли до нуля.

Если $0,95 \times 0,6 \times З_{\text{аут}} \leq З_{\text{рис}} \leq 0,6 \times З_{\text{аут}}$, то это говорит о недопустимо низкой прибыльности и существенно больших затратах на управление рисками. Этой ситуации также нужно избегать.

При заключении договора бухгалтерского аутсорсинга важным его условием является точное определение объема работ, передаваемых аутсорсеру

от заказчика. В случаях, если заказчик в дальнейшем обнаружит, что в результате деятельности у него возникают объекты учета, неоговоренные с аутсорсером, то для их учета необходимо расширять объем работы. В результате возникает бухгалтерский риск, связанный с определением объема работ, по договору аутсорсинга, так как отсутствие оговоренного с заказчиком точного перечня работ аутсорсера зачастую приводит в дальнейшем к необходимости серьезного увеличения цены договора при одновременном росте затрат на его исполнение. Это не выгодно ни для заказчика, ни для аутсорсера. У заказчика растут расходы по договору, а у аутсорсера снижается прибыль. В результате договор аутсорсинга может быть расторгнут.

Договор аутсорсинга должен содержать подробное описание всех процедур, взаимосвязанных с бухгалтерскими рисками. Наиболее важными бухгалтерскими рисками аутсорсера при реализации договора аутсорсинга являются следующие:

- риск потери деловой репутации;
- риск недостаточного кадрового потенциала;
- риск ошибок при составлении бухгалтерской информации о заказчике;
- риск потери первичных документов заказчика;
- риск получения недостоверной информации от заказчика и др.

Следует иметь в виду, что бухгалтерские риски, связанные с налоговыми нарушениями, в конечном итоге несет организация-заказчик. Поэтому договор должен содержать условие о том, как в этом случае поступит каждая из сторон договора аутсорсинга. Обычно оплата штрафных санкций и налоговых платежей, связанных с этими нарушениями, допущенными аутсорсером, в ежемесячную цену договора не входит, а компенсируется заказчику по особым условиям договора.

Завершение договора аутсорсинга может происходить либо по обоюдному соглашению сторон, либо при разрыве отношений по инициативе любой из сторон. В этом случае аутсорсер прекращает работу по договору и передает всю документацию по ведению бухгалтерского учета заказчику, который принимает дела. Здесь у заказчика возникают бухгалтерские риски, связанные либо с поиском нового аутсорсера, либо с восстановлением у себя бухгалтерского учета.

Предложенный в работе подход, предполагающий принятие во внимание бухгалтерские риски при заключении договора бухгалтерского аутсорсинга, позволяет обеспечивать непрерывность деятельности участников договора аутсорсинга. Эти риски одновременно действуют как со стороны аутсорсинга, так и со стороны заказчика. Также необходимо учесть, что эти риски в процессе действия договора аутсорсинга не остаются постоянными, а меняются как качественно, так и количественно, причем у всех участников договора.

Предложенная оценка величины затрат на управление бухгалтерскими рисками в диапазоне от $0,03 \times Z_{\text{аут}}$ до $0,3 \times Z_{\text{аут}}$ определяет для аутсорсера оптимальный интервал затрат на бухгалтерское сопровождение заказчика и получения положительных финансовых результатов деятельности по договору.

Список использованных источников

1. Найт, Ф.Ч. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
2. Gao, Y., Driouchi T. Accounting for ambiguity and trust in partial outsourcing: A behavioral real options perspective, *Journal of Business Research* 92, 2018, pp. 93-104.
3. Ahmed, M.N. Outsourcing relationship management: accounting in the decision mix, *Journal of Business Strategy*, vol. 39(5), 2018, pp. 41-49.
4. Корнева, Г.В. Бухгалтерский аутсорсинг / Г. В. Корнева, О. В. Корнева. – М.: АТиСО, 2018. – 115 с.
5. Ваганова, О.В. Оценка рисков при заключении договора бухгалтерского аутсорсинга в сфере малого предпринимательства / О.В. Ваганова, Е.Е. Сидоренко, С.А. Кучерявенко, Е.А. Ерофеева // *Экономика устойчивого развития*. 2014. – № 4 (20). – С. 38-42.
6. Идея № 248: сколько стоит открытие с нуля аутсорсинговой компании? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biznesask.ru/idei/uslugi/kak-otkryt-aoutsorsingovuyu-kompaniyu.html#finansovye-voprosy>.

СЕКЦИЯ 3

**Гармонизация финансовых
отношений между публично-
правовыми образованиями
и хозяйствующими субъектами**

Содержание

РАЗВИТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
Е.В. Алексеева	309
УЧАСТИЕ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Н.Ю. Базюк	311
ОПРЕДЕЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ АТТЕСТАТУ ОЦЕНЩИКА	
В.Э. Балтин	315
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА	
А.М. Балтина	318
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПРИОРИТЕТ	
С.В. Бегунова, А.Д. Пикалов	323
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСОВ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ	
Е.Н. Валиева	328
НАДЗОРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Л. В. Демченко, В. А. Учкина	333
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ	
И.В. Завьялова, М.А. Зорина	339
ИНТЕГРАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ И ЧАСТНОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	
Т.М. Ковалева, Л.Н. Милова	344
НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
Е.И. Комарова	346
ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК УЧАСТНИКОВ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	
Е.И. Комарова, Ю.С. Канунникова	351
ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ЭТИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АУДИТОРОВ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	
Т.М. Кузьмина	356
УЧАСТИЕ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ	

Д.В. Лобанов, А.М. Балтина	361
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО	
ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	
Н.М. Пахновская	364
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА:	
РЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИЛИ ФИКЦИЯ	
Н.М. Пахновская, Е.В. Второва.....	368
КАМЕРАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ	
НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ	
М.В. Пеняскина	373
УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ	
ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ	
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Н.В. Пивоварова.....	377
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ	
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
М.Г. Серяева, Ю.А. Шкуропатова.....	382
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА ФИНАНСОВОГО	
ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	
С.В. Славкин.....	387
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО	
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Н.Д. Стеба.....	391
ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО	
РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Ю.А. Федосеева.....	395
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ОКАЗАНИИ	
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ	
Е.С. Шлыкова	399

РАЗВИТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Е.В. Алексеева

**Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал)
Оренбургского государственного университета, г. Бузулук**

Цифровые технологии с каждым днем приобретают все большее значение не только в мире, но и в нашей стране. Новые технологии в области Интернета, цифровых, мобильных и социальных платформ привели к значительным изменениям в предпочтениях клиентов, их моделях поведения и принятии решений. Благодаря развитию цифровых технологий потребители стали пользоваться большими объемами информации, самостоятельно находить информацию, которая им нужна.

В «Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации», утвержденной Указом Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203, под информационным обществом «понимается общество, в котором информация и уровень ее применения и доступности кардинальным образом влияют на экономические и социокультурные условия жизни граждан» [1].

Важным признаком информационного общества является формирование информационного пространства для удовлетворения потребности граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений. Задача по формированию информационного процесса актуальна для развития медицинского страхования. До настоящего времени эта задача решалась с помощью информирования страхователей и повышения требований к обеспечению финансовой устойчивости страховщиков [2].

В целях информатизации с каждым годом внедряются различные новые цифровые технологии в различных сферах, в том числе и в обязательном медицинском страховании.

Важным индикатором положительного влияния информатизации является рост продаж на страховом рынке через Интернет, получение услуг на едином портале. Так, на Едином портале государственных и муниципальных услуг можно посмотреть, к какой медицинской организации прикреплен гражданин, список услуг, оказанных пациенту в рамках обязательного медицинского страхования, и их стоимость за выбранный период времени. Этот сервис предоставляют территориальные фонды обязательного медицинского страхования при участии Минздрава России и Федерального фонда обязательного медицинского страхования. Если пациент получал лечение в нескольких регионах России, то вся информация будет отражаться в единой справке.

Согласно новым правилам обязательного медицинского страхования с мая 2019 года в сфере обязательного медицинского страхования создается информационный ресурс, который станет единой площадкой для взаимодействия медицинских и страховых медицинских организаций под эгидой фондов обязательного медицинского страхования. В приказе Минздрава

РФ прописан пошаговый регламент сопровождения застрахованных лиц на всех этапах оказания медицинской помощи. В первую очередь, определен единый информационный ресурс взаимодействия участников обязательного медицинского страхования. Территориальные фонды обязательного медицинского страхования становятся носителями этого единого ресурса, а участниками становятся медицинские организации и страховые медицинские организации [3]. С 2021 года планируется внедрение цифрового полиса обязательного медицинского страхования, который можно будет сохранить на смартфон в виде электронного образца документа. Но уже сейчас можно подать заявление на выпуск полиса обязательного медицинского страхования в электронном виде на Едином портале государственных и муниципальных услуг. Заявление о выдаче полиса подписывается усиленной квалифицированной электронной подписью заявителя и направляется по защищенным каналам в территориальный фонд обязательного медицинского страхования.

При этом в рамках национальной программы «Цифровая экономика» и проекта «Цифровой профиль гражданина», который планирует Минкомсвязь, для получения документов обязательного медицинского страхования без личного визита в страховую медицинскую организацию планируется переход на использование электронной подписи ЕПГУ с последующей верификацией. Заявления будут подписываться подписью портала, и документ будет легитимным при условии, что у пользователя есть подтвержденная учетная запись.

Удовлетворение потребностей застрахованных лиц, страхователей в медицинском страховании, ожидания которых изменились в связи с цифровизацией экономики, – цель деятельности обязательных медицинских организаций, фондов обязательного медицинского страхования. Потребителям нужна простота использования, круглосуточный доступ и понятная информация о страховании. Для этого необходимо дальнейшее совершенствование обязательного медицинского страхования с помощью цифровых технологий.

Список использованных источников

1 О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы [Электронный ресурс]: указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919/page/1>.

2 Архипов, А. П. О стратегии развития страхования в информационном обществе / А. П. Архипов // Страхование в информационном обществе – место, задачи, перспективы : сб. тр. XX Междунар. науч.-практ. конф. г. Владимир, 4 – 6 июня 2019 г. В 2 т. Т. 1 / отв. ред.: В. Н. Захаров, Е. В. Злобин. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2019. – 300 с. – [Электронный ресурс]. – С. 29-34. – Режим доступа: https://www.rgs.ru/upload/medialibrary/b0c/sborka_1.pdf.

3 Об утверждении Правил обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс] : приказ Минздрава России от 28.02.2019 № 108н. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_324740/.

УЧАСТИЕ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н.Ю. Базюк

ФГБОУ ВО Костанайский филиал «ЧелГУ», г. Костанай

Российский рынок инвестиций в настоящее время характеризуется ускоренными темпами роста и активизации инвестиционного процесса, что, безусловно, явилось четким следствием проводимой государством грамотной инвестиционной политики, целью которой выступает развитие, создание и ежегодное поддержание эффективных условий предложения на рынке капитала.

В инвестиционной деятельности публично-правовые образования выступают как организаторы и регуляторы инвестиционно-финансового рынка и как его полноправные участники.

Если речь идет о публично-правовых образованиях как об организаторах инвестиционно-финансового рынка, то здесь они проводят политику, направленную на всевозможное снижение возникающих рисков инвестиций, обеспечение роста внутренних инвестиционных возможностей, рост экспортного потенциала, частичное изменение структуры экономики, вливание средств и рекапитализация банковского сектора, интенсификация эффективного развития фондового рынка, приток прямых иностранных инвестиций в страну.

Если же говорить о деятельности публично-правовых образований как участников инвестиционно-финансового рынка, она направлена на рост доходов от использования имеющегося имущества и инвестиций.

Следует отметить, что публично-правовое образование может выступать самостоятельным субъектом инвестирования, что чаще всего и практикуется на российском рынке, реализуя те или иные инвестиционные проекты.

На сегодняшний день на федеральном уровне сформирована достаточно обширная и разветвленная правовая база, регулирующая инвестиционную деятельность и политику. Приняты федеральные законы об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений; об иностранных инвестициях в Российской Федерации; о защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг; о соглашениях о разделе продукции.

В научной литературе существуют разногласия и нет единого мнения о понятиях инвестиций и непосредственно инвестиционной деятельности.

Инвестиции – денежный капитал, всевозможные накопления и не использованные для потребления доходы за определенный период деятельности, капитализированные в производство; производительные расходы, т.е. расходы, которые пошли на воспроизводство жизни, материальных и духовных благ как необходимых условий жизни человека в обществе, это нормальные расходы с точки зрения функционирования производства, затраченные на его расширение и модернизацию [2, с. 66].



Рисунок 1 – Инвестиционный климат экономики Российской Федерации

Если говорить об аналитических данных, то следует отметить, что иностранные инвестиции в российскую экономику упали в 2018 году до минимума за десять лет. Аналитики связывают это с прекращением многолетней практики, когда капиталы возвращались в экономику через оффшоры.

Также следует отметить, что прямые инвестиции в Россию из-за рубежа сократились в 2018 году более чем в три раза по сравнению с 2017 годом – до 8,8 млрд долл. В отношении к ВВП это стало минимальным значением также за анализируемые последние десять лет. В результате чистый отток инвестиций из российской экономики составил 23,1 млрд долл.

Это говорит о меньшей заинтересованности в российском рынке частных компаний – через акции, облигации или другие инструменты. Основная сложность – в макросреде: Россия растет медленнее, чем другие развивающиеся страны, поэтому и рынок не столь интересен. Кроме того, замедление притока или даже отток инвестиций затронул все развивающиеся страны.

Но в целом, если говорить о пятилетней инвестиционной политике, нужно отметить, что по итогам 2016 года Россия вошла в пятерку стран –

крупнейших инвесторов в офшорные зоны. Самым популярным офшором был Кипр, куда направлялось 30 % всех прямых российских инвестиций за рубеж.

Однако 2019 год ухудшил прогнозы аналитиков о росте российского ВВП в предстоящем периоде. Ухудшение прогноза связано со слабыми данными за I квартал 2019 г., очевидно, что экономика замедлилась сильнее, чем ожидалось. По предварительной оценке Росстата, за I квартал 2019 г. ВВП вырос всего на 0,5 %. Результат оказался хуже прогнозов и Минэкономразвития, и ЦБ.

Существует реальная проблема развития нацпроектов, и большинство экспертов в серьезном ускорении экономики за счет нацпроектов глубоко сомневаются [1, с. 21].

Проблемы развития национальных проектов характеризуются рядом системных недоработок:

- а) изначально плохо проработаны основные положения проектов;
- б) по 70 % утвержденных проектов статистику никто не ведет, планы по многим из них будут утверждены лишь в конце 2019 г. Поэтому оценить, как идет работа по ним, можно будет лишь в 2020 г., что естественно говорит о замедлении развития в области инвестиционной политики государства.

Однако даже если реализовать национальные проекты удастся, вряд ли они смогут серьезно ускорить экономику. Общая стоимость нацпроектов – 25,7 трлн р., из которых более 13 трлн р. должен потратить федеральный бюджет. Ежегодный прямой эффект от расходов может составить 0,1-0,2 % ВВП. В итоге инвестиции, предусмотренные нацпроектами, могут стимулировать ускорение потенциального роста до 1,6 % в 2024 г., но это все равно лишь половина от таргета правительства – рост ВВП планировался на 3 % к 2024 г.

Сами нацпроекты ориентируются на текущие, а не долгосрочные задачи, что несет серьезные макроэкономические и политические риски. Проекты часто не состыковываются с национальными целями и не обеспечивают их достижения, также не ясно, хватит ли у регионов денег поддерживать инфраструктуру, созданную в результате реализации нацпроектов.

Для того чтобы инвестиционный рынок мог работать в полную силу, а для инвесторов были созданы все условия и возможности для работы, требуется обязательное активное участие государства в создании всеобъемлющих институциональных условий. Если государство желает сделать российский рынок более привлекательным для иностранных бизнесменов и минимизировать риски для российских участников, необходимо в полной мере и в большей степени регламентировать развивающиеся отношения федеральными нормами права, а не перекладывать ответственность на регионы и муниципальные образования.

Закон об инвестиционной деятельности регламентирует полномочия регионов по разработке и утверждению собственных проектов, обозначено право проведения экспертизы инвестиционных проектов, возможность предоставления государственных гарантий по предложенным проектам на конкурсной основе за счет бюджетных средств, с помощью привлечения временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, если они находятся в региональной или муниципальной собственности [2, с. 86].

Также возможно установление гарантий и различных компенсаций муниципалитетом, если эти действия улучшат положение инвестора. Однако региональной и местной законодательной власти необходимо запретить введение различных дополнительных требований к субъектам инвестирования.

Подводя итог, необходимо отметить, что государственная поддержка и опора инвестиционной деятельности в значимых отраслях экономики заключается в развитии, прежде всего, федерального, а не регионального законодательства. Их гармоничное сочетание создает условия для решения определенного круга проблем в конкретных вопросах с учетом региональных и местных особенностей.

Список использованных источников

1. Зеленин А.Д. Перспективы иностранных инвестиций в РФ: возвращение резидента / А.Д. Зеленин, К.Ю. Степанищева // Право и бизнес. 2017. N 1. С. 16 – 22.
2. Юзвович Л.И. Инвестиции: учебник для вузов / под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 543 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ АТТЕСТАТУ ОЦЕНЩИКА

В.Э. Балтин

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Прошло более года с даты законодательного введения обязательных квалификационных экзаменов и разделения оценщиков на группы по реализуемым направлениям оценки. Оказание услуг по оценке осуществляется на основании договора на оценку и задания на оценку, в которых фиксируется объект оценки. Вид объекта оценки в соответствии с позицией Минэкономразвития РФ [1] определяет направление оценки, а, следовательно, и право оценщика на ее выполнение. Между тем в ст. 5 ФЗ от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» в качестве возможных объектов оценки помимо физических объектов гражданского оборота указаны имущественные права на них. Не учет этого обстоятельства при определении содержания направлений оценки приводит на практике к двойственной трактовке принадлежности отдельных видов объектов оценки.

В качестве примера рассмотрим в качестве объекта оценки вексель. Вексель, являясь ценной бумагой в соответствии с п. 2 ст. 142 ГК РФ, отнесен в этой связи ст. 130 ГК РФ к движимому имуществу. Следовательно, определение стоимости векселя как отдельного (обособленного) объекта оценки должен осуществлять оценщик, имеющий квалификационный аттестат по оценке движимого имущества.

Ценные бумаги являются особыми объектами материального мира – документами, удостоверяющими обязательственные и иные права (п. 1 ст. 142 ГК РФ). По этой причине вексель, относящийся к долговым ценным бумагам, можно трактовать как объект гражданского оборота, удостоверяющий права безусловного требования к векселедателю на получение указанной в нем суммы денежных средств. В такой трактовке векселя определение его рыночной стоимости является прерогативой уже оценщика, обладающего квалификационным аттестатом по оценке бизнеса.

Указанное выше положение справедливо и для других ценных бумаг, относимых к долговым: облигациям, инвестиционным памам паевых инвестиционных фондов, сертификатам коммерческих банков. Полагаем, что указанную выше проблему можно распространить и на залоговые, коносаменты, складские свидетельства. Однозначно указана принадлежность только акций как объекта оценки в составе бизнеса акционерного общества.

В предыдущем (до 01 апреля 2018 года) состоянии системы регулирования оценочной деятельности недостатком считался факт законодательно оформленной универсальности оценщика независимо от его опыта работы и уровня профессиональных знаний в конкретный период времени после окончания обучения, что повышало риски деятельности оценщика и заказчика его услуг. В настоящее время в качестве универсального оценщика может выступать оценщик, обладающий всеми тремя видами

квалификационных аттестатов, либо группа оценщиков, работающих по трудовому договору с одним юридическим лицом. В последнем случае при выполнении работ по оценке (например, комплекса специализированной недвижимости и движимого имущества ее составе), двумя оценщиками, имеющими разные квалификационные аттестаты, каждый из них несет солидарную ответственность за качество отчета об оценке, выполняя лишь часть работ. Указанное положение содержится в письме Минэкономразвития РФ от 04.06.2018 г. № Д 22и-659.

Представляется, что текущие требования к содержанию направлений оценки обуславливают повышенные риски ее качества в случаях определения стоимости бизнеса оценщиком, обладающим только одним квалификационным аттестатом. Оценка бизнеса затратным подходом требует определения стоимости имущественного комплекса организации, включающего разнообразные материальные активы. При этом уровень профессиональных знаний оценщика в определении стоимости недвижимого и движимого имущества при сдаче квалификационного экзамена по оценке бизнеса не проверяется.

Снижение указанных рисков, на наш взгляд, возможно путем внесения законодательных требований к последовательности сдачи квалификационных экзаменов: сдача экзамена по оценке бизнеса возможна только после успешной сдачи квалификационных экзаменов по оценке недвижимости и движимого имущества. Другим возможным вариантом было бы расширение состава экзаменационных вопросов по оценке бизнеса вопросами по оценке недвижимости и движимого имущества.

Неправомерным представляется требование наличия квалификационного аттестата по оценке бизнеса в случаях определения стоимости имущественного комплекса организации, объявленной решением суда несостоятельной, для продажи одним лотом. Довод в пользу указанного требования обусловлен неверной трактовкой ФСО № 8, в котором оценка имущественного комплекса организации целиком является прерогативой оценки бизнеса. Внимательное прочтение ФСО № 8 позволяет увидеть, что речь идет об оценке имущественного комплекса организации в случае продолжения бизнеса. В описываемом случае же имеет место прекращение бизнеса. Оценщик в таком случае должен определить вариант наиболее эффективного использования имущественного комплекса как единого объекта или совокупности активов. Для определения стоимости организации-банкрота в большинстве случаев достаточно иметь квалификационные аттестаты по оценке недвижимости и движимого имущества. Выбор квалификационного аттестата зависит от состава имущественного комплекса.

Список использованных источников

1 Об утверждении Порядка формирования перечня экзаменационных вопросов для проведения квалификационного экзамена в области оценочной деятельности ...» : Приказ Минэкономразвития России от 29.05.2017 N 257

(ред. от 04.02.2019) [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_217715/

НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

А.М. Балтина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Формирование благоприятной деловой среды в целях повышения инвестиционной активности организаций остается важной задачей органов власти всех уровней. Для ее решения сделаны определенные шаги по ряду значимых для бизнеса направлений. В Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов Минфин России выделил следующие ключевые достигнутые результаты:

- создание справедливых конкурентных условий и улучшение условий ведения бизнеса за счет повышения результативности администрирования доходов на основе внедрения новых информационных технологий, что позволило без увеличения налоговой нагрузки значительно повысить собираемость доходов бюджетов и сократить теневой сектор экономики;

- установление минимального норматива дивидендных выплат в размере 50 % от чистой прибыли по МСФО на все публичные компании с государственным участием, что обеспечило поступление дополнительных доходов в федеральный бюджет, способствовало улучшению качества инвестиционных проектов и создавало стимулы к повышению операционной эффективности;

- стимулирование расширения инвестиционных корпоративных программ за счет введения инвестиционного налогового вычета и предоставления права субъектам РФ устанавливать налоговые льготы по налогу на имущество организаций в отношении движимого имущества. Однако инвестиционный налоговый вычет пока не дал значимых результатов из-за того, что регионы не спешат его вводить, опасаясь снижения доходов бюджета. Регионы, которые установили такой вычет, ограничивают его применение рядом видов деятельности;

- реализация мероприятий по концентрации декларирования товаров на таможенных постах – центрах электронного декларирования, что обеспечивает ускорение и упрощение перемещения товаров через таможенную границу.

Эти достижения остались незамеченными Российским Союзом промышленников и предпринимателей (далее – РСПП), который ежегодно проводит опросы среди своих участников. Очевидно, что РСПП вправе задавать любые вопросы бизнес-сообществу, но органам власти важна обратная реакция на проведенные нововведения. Поэтому органам власти рекомендуется составлять список вопросов для дальнейших опросов РПСС, которые позволили бы увидеть реакцию предпринимателей на изменение бизнес-среды.

Среди проблем для российского бизнеса, согласно опросу РСПП по результатам 2018 г., по степени убывания значимости были названы следующие ответы: рост тарифов – устойчиво лидирующий ответ на протяжении многих лет; избыточно высокие налоги, тяжесть которых особенно

значима для строительства и малого бизнеса; дефицит кадров, особенно острый для транспорта и связи; рост цен производителей, наиболее заметный для промышленных и энергетических компаний; чрезмерное контрольно-надзорное давление на бизнес; недобросовестная конкуренция; снижение спроса [1]. В решении всех этих проблем в большей или меньшей мере участвует государство. Даже в динамику спроса, как совсем рыночного параметра, государство вносит существенный вклад, закупая товары и услуги для нужд сектора государственного управления. Поэтому в дальнейшем следовало бы ждать ответов от органов власти на те проблемы, которые бизнес-сообщество считает первостепенными.

Среди позитивных оценок бизнес-сообщества следует выделить снижение контрольно-надзорного давления на бизнес. Это – результат активной работы Правительства РФ по пересмотру и отмене нормативных правовых актов в сфере контрольно-надзорной деятельности государства, по внедрению риск-ориентированного подхода, расширению дистанционного контроля. Правительство РФ в 2018 г. утвердило перечень ключевых показателей результативности контрольно-надзорной деятельности федеральных органов исполнительной власти. Регионы России обязаны участвовать в реализации распоряжения Правительства РФ от 31 января 2017 г. № 147-р «Осуществление контрольно-надзорной деятельности в субъектах Российской Федерации», которым предусматриваются 12 целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. По итогам первого полугодия 2019 г. целевая модель внедрена на 35,9 %.

По данным Государственной автоматизированной системы «Управление», число проверок федеральных органов власти неуклонно снижается [2]. Так, в 2018 г. их число составило более 1400 тысяч, сократившись по сравнению с 2011 г. на 60 %. Количество проверок, проводимых ФНС России, за этот период снизилось почти в 6 раз при повышении результативности администрирования, что является несомненным положительным результатом внедрения информационных технологий. Безусловными лидерами по числу проверок остаются Роспотребнадзор и МЧС России, которые также включены в перечень органов власти, участвующих в проведении «регуляторной гильотины». К 2025 г. целевое значение сводного показателя административной нагрузки на бизнес должно составить 28, тогда как по двум последним замерам оно равнялось 56 и 54, показывая тенденцию к снижению. Только каждый 4-й бизнесмен знает о своей категории риска, из них лишь 50 % согласны с присвоенной категорией [3].

Между тем, по опросу РСПП относительно уровня социальной ответственности бизнеса, 38,1 % участников опроса 2018 г. назвали его низким, 35,5 % – средним, четверть респондентов дали оценки в интервале «скорее высокий – высокий». Социальная ответственность бизнеса не исчерпывается участием в отдельных социально значимых мероприятиях на территориях ведения предпринимательской деятельности, а включает, прежде всего, ответственность перед трудовым коллективом и партнерами. Представляется,

что бизнес не так широко понимает свое место в социально-экономических отношениях, поскольку, как свидетельствует опрос РСПП, почти 70 % опрошенных связали повышение уровня своей социальной ответственности с налоговым стимулированием, более половины – с преимуществами в доступе к госзаказам и к более выгодным условиям кредитования. Вероятно, предложенные варианты ответов спровоцировали предпринимателей на установление такой связи. Повышение социальной ответственности бизнеса является заботой самих предпринимателей и их объединений. Поэтому правомернее задать вопрос «Что сделано Вами для повышения социальной ответственности бизнеса?» Государство учтет усилия предприятий в этом направлении при предоставлении отдельных преференций. В частности, вопрос о средней заработной плате ставится всегда в случае намерений предприятий участвовать в каких-либо финансируемых государством программах.

Отдельный и крайне сложный вопрос во взаимодействия бизнеса и власти в России – государственные закупки.

Счетной палатой РФ в 2018 г. выявлены нарушения при осуществлении государственных (муниципальных) закупок и закупок отдельными видами юридических лиц на 294,6 млрд рублей. Наиболее типичными нарушениями, выявленными Счетной палатой РФ, в сфере госзакупок в секторе государственного управления стали нарушения при определении и обосновании цены закупки – 74,6 % от общего числа нарушений, нарушение сроков и условий исполнения контрактов – 13,1%, неправомерное изменение условий контрактов – 4,2 %, неприменение мер ответственности по контракту – 2,3 %, иные нарушения – 5,8 % [4]. В 2017 г. выявлено нарушений на сумму 104,6 млрд. рублей, среди типичных названы те же самые нарушения, что и в 2018 г. Несомненно, это означает наличие системных недостатков при проведении госзакупок, что снижает эффективность использования бюджетных средств [5].

В частности, в здравоохранении в последние два года неоднократно случались сбои в закупках жизненно-важных лекарств, поскольку по начальной максимальной цене контракта не было предложений от поставщиков или их число было недостаточно для размещения всего объема госзаказа. Методика формирования средневзвешенной цены на основании всех исполненных заказчиком госконтрактов по закупке лекарственных препаратов с учетом эквивалентных лекарственных форм за 12 предшествующих месяцев, как правило, даст более низкую цену по сравнению с последними закупками. Эта методика, безусловно, приводит к торможению роста цен на лекарственные препараты и рентабельности их продаж.

Тем не менее, по всем показателям, представленным в статистическом ежегоднике, динамика производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, выше показателей по обрабатывающим производствам, к которым относится рассматриваемый вид деятельности, и выше показателей по экономике. Так, оборот организаций по производству лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, за 2017 г. выше среднего значения по экономике – 14,2 % и 8,5 % соответственно,

доля убыточных предприятий – 25,2 % и 31,9 %, динамика объема отгруженных товаров собственного производства – 20 % и 18,5 %, индексы производства за последние три года существенно выше по сравнению с обрабатывающими производствами (таблица 1).

Таблица 1 – Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности [6, с. 338]

В процентах к предыдущему году

Вид экономической деятельности	2014	2015	2016	2017
Обрабатывающие производства, в том числе	103,2	98,7	102,6	102,5
производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	94,6	108,5	127,5	112,7

В целом, статистические данные по производству лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, явно недостаточны для того, чтобы составить полноценную картину о динамике этого вида экономической деятельности. Так, цены представлены только по трем лекарственным средствам (корвалол, аспирин, анальгин). Общая динамика цен по отдельным группам лекарственных средств отсутствует, тогда как по двум десяткам групп непродовольственных товаров такая статистика ведется. Очевидно, что такая задача должна быть поставлена перед Минздравом России и Росстатом.

Представленные данные о динамике производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, свидетельствуют о том, что этот вид экономической деятельности выглядит более успешно, чем обрабатывающие производства и экономика в целом. Это означает, что проблема сбоя в закупках жизненно-важных лекарств требует точечных решений.

Однако наличие в этом виде деятельности четверти убыточных организаций требует внимательного изучения причин этого явления, которое является типичным для российского бизнеса [7]. Для участия в госзакупках убыточность организации не становится камнем преткновения. Лишь нахождение в стадии банкротства или ликвидации организации рассматриваются как ограничения для участия в процедурах госзакупок. Представляется, что наличие убытков на протяжении двух периодов, предшествующих подаче заявки на участие в госзакупках, следует ввести как дополнительный параметр по отношению к потенциальному исполнителю государственного контракта. Такой подход заставит бизнес пересмотреть применяемый подход к управлению стоимостью компании.

Движение бизнеса и власти навстречу друг другу должно стать более заметным ради развития России и повышения уровня жизни ее граждан, широко обсуждаемым и масштабно представленным в информационном пространстве. Объединениям предпринимателей следует более активно участвовать в решении этих задач.

Список использованных источников

1. О состоянии делового климата в России в 2018 году: доклад РСПП // <http://media.rspp.ru/document/1/6/f/6f344ccbe128406192e0548516b4f9eb.pdf>
2. Количество проверок при осуществлении федерального государственного контроля (надзора) // <http://gasu.gov.ru/opendata>
3. Результаты оценки административной нагрузки на организации и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность // <http://knd.ac.gov.ru/explibrary/?showid=94>
4. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2018 году // http://www.ach.gov.ru/activities/annual_report/#951
5. Ковалева Т.М. Роль контрактной системы в эффективном расходовании бюджетных средств / Т.М. Ковалева, А.Г. Глухова, Е.Н. Валиева // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-3 (85). С. 1177-1182.
6. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат. сб. / Росстат. - М., 2018. – 694 с.
7. Балтина А.М. Снижение убыточности российских организаций как государственная проблема / А.М. Балтина, Е.И. Комарова // Фундаментальные исследования. 2018. № 12-2. С. 218-222.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПРИОРИТЕТ

С.В. Бегунова, А.Д. Пикалов

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Задачей государства и общества является создание эффективной, отвечающей всем современным требованиям системы образования и формирование полноценного, четко функционирующего рынка образовательных услуг.

Общее образование является основой образования и выступает базой для выработки компетенций работника, формирования его человеческого капитала. В соответствии с прогнозом развития российской экономики до 2030 года планируется увеличение расходов государства на общее образование для целей развития человеческого капитала. В частности, предусмотрены модернизация материально-технической базы общего образования, рост уровня подготовки педагогических работников, совершенствование работы по обучению, воспитанию и социализации детей, создание условий, обеспечивающих доступность образовательных услуг.

Главной же задачей региональной системы образования является обеспечение доступности качественного образования для каждого ребенка независимо от места его проживания, состояния здоровья, социального положения семьи; создание в каждом образовательном учреждении таких условий, чтобы учиться было интересно, безопасно и комфортно.

Одним из важнейших направлений реализации государственной образовательной политики является обеспечение качества российского образования на всех его уровнях. Результативность работы органов управления образованием и образовательных учреждений во многом достигается путем оказания качественных образовательных услуг.

Основное направление деятельности региональных органов управления – развитие региональных образовательных систем на основе государственных требований, местных социально-экономических условий, национальных и культурно-исторических особенностей, различных типов и видов образовательных учреждений и услуг, а также формирование нормативов финансирования [1].

Следует отметить, что с 2013 года формирование расходной части бюджета Оренбургской области на общее образование осуществляется преимущественно на основе программно-целевого принципа. В 2014 году в рамках исполнения бюджета области на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов реализовывались мероприятия 17 государственных программ субъекта РФ, одной из которых являлась государственная программа «Развитие системы образования Оренбургской области» на 2014 – 2020 гг. [2].

Объемы бюджетных ассигнований на реализацию государственной программы представлены на рисунке 1.

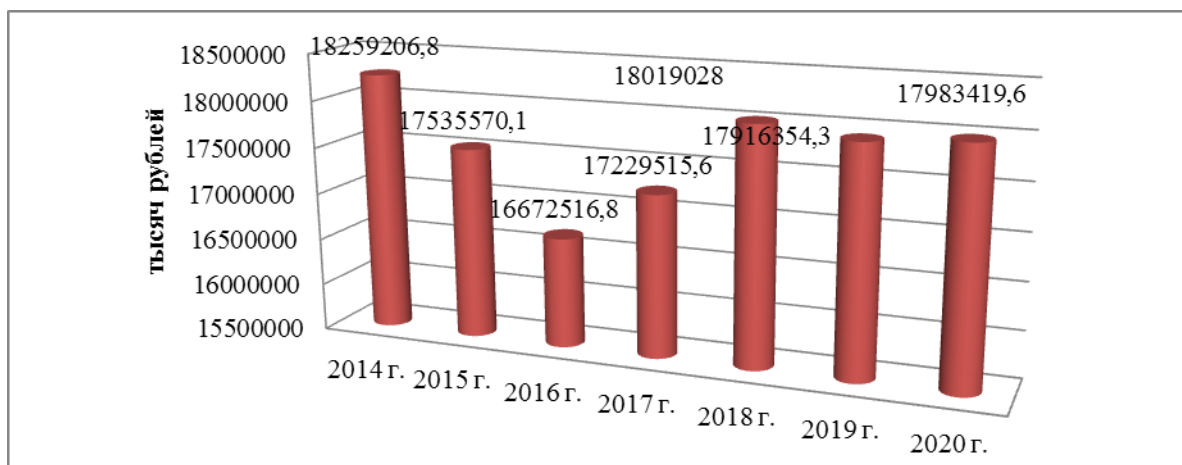


Рисунок 1 – Объемы бюджетных ассигнований государственной программы «Развитие системы образования в Оренбургской области» на 2014 – 2020 годы

С 2014 года программные расходы на 90 % покрывают расходы бюджета Оренбургской области на общее образование, т.е. государственной программой на период 2014 – 2020 гг. «Развитие системы образования Оренбургской области» охвачены все виды ресурсного обеспечения общего образования. Это способствует повышению эффективности расходов бюджета Оренбургской области на общее образование, так как позволяет соотносить бюджетные расходы на реализацию программы с количественными и качественными результатами, а также дает возможность не только контролировать целевое использование бюджетных средств, но и оценивать степень достижения поставленных целей в процессе выполнения программы.

Сфера общего образования является одним из главных направлений расходования средств местных бюджетов Оренбургской области, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1 – Расходы бюджета муниципального образования «Оренбургский район» за 2016-2018 гг. [3]

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	млн р.	в процентах	млн р.	в процентах	млн р.	в процентах
Расходы бюджета, всего, в том числе:	2 210,37	100	2 111,54	100	2 463,21	100
расходы на образование	1 176,29	53,22	1 121,49	53,11	1 601,48	65,02
расходы на общее образование в общей структуре расходов на образование	863,26	73,39	751,17	66,98	1 202,82	75,11

Анализ структуры расходов на общее образование, представленной на рисунке 2, показал, что на протяжении всего периода преобладают субсидии бюджетным, автономным и иным некоммерческим организациям на финансовое обеспечение государственного (муниципального) задания.

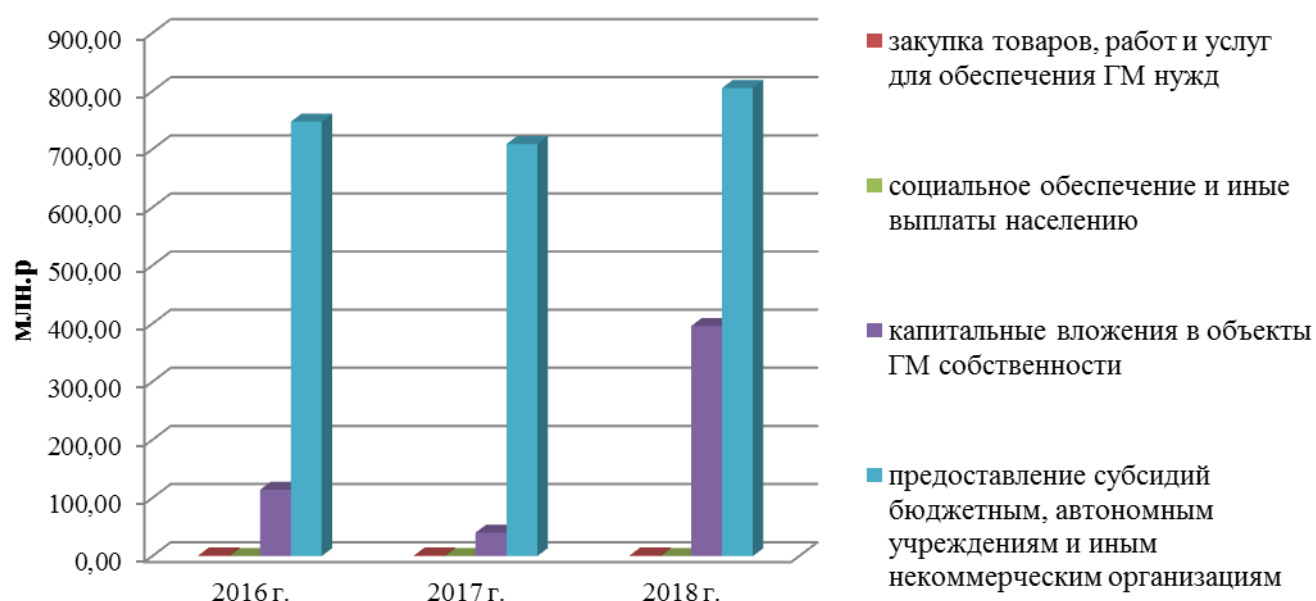


Рисунок 2 – Расходы на общее образование бюджета Оренбургского района за 2016 – 2018 гг.

Далее остановимся на анализе структуры расходов МАОУ «Нежинский лицей Оренбургского района» за 2016 – 2018 гг., представленной на рисунке 3.

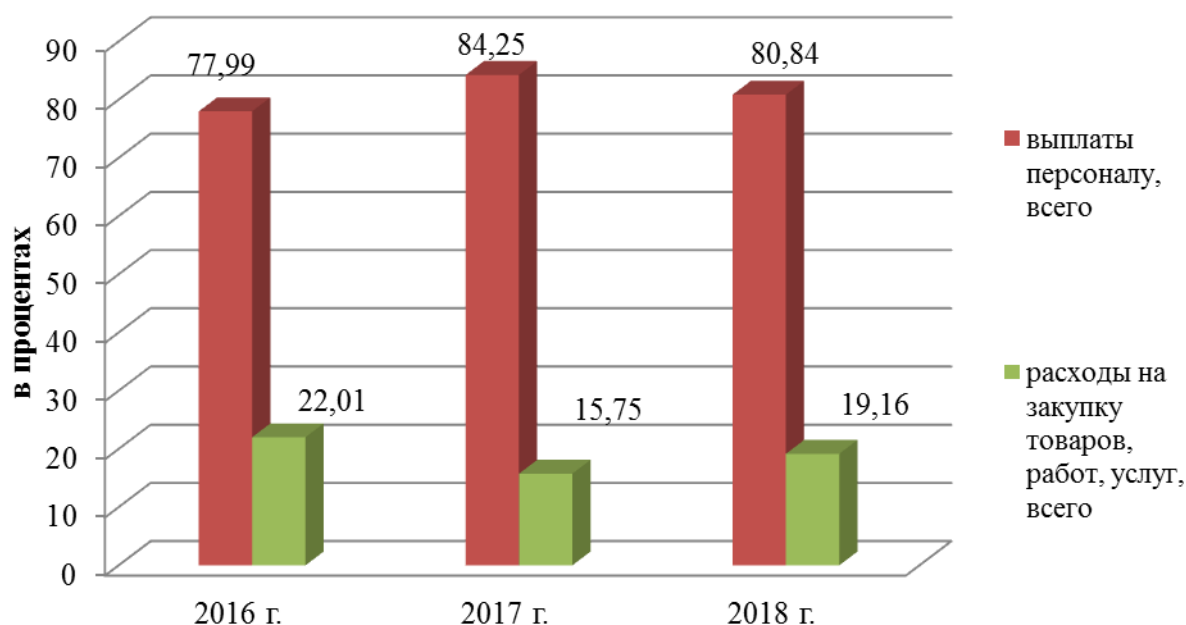


Рисунок 3 – Структура расходов МАОУ «Нежинский лицей Оренбургского района» за 2016 – 2018 гг.

Данный график наглядно демонстрирует, что в рассматриваемом общеобразовательном учреждении большую долю расходов (более 75 %) составляют выплаты персоналу.

составляют выплаты персоналу и лишь незначительная часть приходится на закупку товаров, работ, услуг для обеспечения образовательного процесса.

Таким образом, на основании выявленных ранее проблем можно представить следующие пути их решения:

- основными статьями расходов в сфере общего образования следует определить расходы на обеспечение учебного процесса, расходы на приобретение необходимого учебного инвентаря и оборудования, расходы на капитальный ремонт используемых зданий и сооружений;

- удержание на определенном уровне объема бюджетного финансирования сферы общего образования в соответствии с программными документами Правительства РФ, предусматривающими необходимость вложений в данную сферу;

- проведение государственной политики по привлечению частных инвестиций для финансирования общеобразовательных учреждений.

Кроме того, в механизм финансирования образования необходимо включать компоненты, влияющие на повышение качества преподавания. На этапе определения объема финансирования требуется внести затраты на подготовку специалистов для отрасли. В системе организации бюджетного финансирования следует жестко регулировать нагрузку преподавателей и уровень заработной платы. В процессе анализа отчетности расходования средств требуется повысить ответственность руководителей образовательных учреждений, руководителей муниципальных и региональных органов власти, отвечающих за отрасль [4].

Предложения по совершенствованию финансирования государственных услуг общего образования можно определить по следующим направлениям:

- оптимизация распределения учащихся по образовательным учреждениям;

- оптимизация заработной платы педагогов в зависимости от наполняемости классов;

- повышение качества бюджетного планирования;

- обеспечение зависимости выделяемого объема финансирования от результатов деятельности образовательных учреждений;

- оптимизация дорожной карты в образовании;

- оптимизация взаимодействия образовательных учреждений с муниципальными и государственными службами.

- проведение мониторинга результативности бюджетных расходов на образование и оценки их эффективности [5].

Реализация предложенных направлений совершенствования механизма финансирования образовательных учреждений предполагает проведение ряда практических мероприятий, позволяющих повысить эффективность бюджетных расходов на финансирование системы образования. Основные направления совершенствования механизма финансирования образовательных услуг представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Направления совершенствования механизма финансирования образовательных услуг

Направления совершенствования	Мероприятия
Оптимизация расходов бюджетов на образование	Финансирование гимназий (лицеев) не по статусу, а с учетом усложненных программ
Обеспечение зависимости выделяемого объема финансирования от результатов деятельности образовательных учреждений	Финансирование задания на оказание услуг в зависимости от результатов деятельности образовательных учреждений
Проведение мониторинга результативности бюджетных расходов на образование и оценка их эффективности	Разработка методики оценки эффективности бюджетных расходов и ее проведение на постоянной основе

Таким образом, нехватка средств из бюджета для финансирования образования проявляется не только как количественный, но и как качественный показатель, поскольку для повышения качества образовательных услуг необходимо не только наличие финансовых ресурсов, но и их рациональное использование.

Список использованных источников

1 Ероян А.Е. Особенности системы управления сферой образования на региональном уровне и пути ее совершенствования / А.Е. Ероян – Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 1 (175).– С. 107-115.

2 Об утверждении государственной программы «Развитие системы образования Оренбургской области» на 2014 - 2020 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Оренбургской области от 28 июня 2013 года № 553-пп // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/460154667>

3 Отчеты об исполнении бюджетов муниципальных образований Оренбургской области за 2016 – 2018 гг. – Официальный сайт министерства финансов Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.orb.ru/отчеты-об-исполнении-бюджета/>

4. Бегунова С.В. Финансово-хозяйственная деятельность образовательного учреждения / С.В. Бегунова / Взаимодействие реального и финансового секторов в трансформационной экономике: материалы IV международной научно-практической конференции. Оренбург. 2016 г. – 191 с.

5 Елистратова, Е.Ю. Повышение эффективности бюджетных расходов на финансирование общеобразовательных услуг / Е.Ю. Елистратова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). - 2016. - Т. 7. № 1 (25). - С. 176 - 179.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСОВ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Е.Н. Валиева

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

В современных условиях финансы публично-правовых образований сохраняют ведущее положение в системе экономических отношений государств. Мировой опыт подтверждает тезис о прямой зависимости между экономической мощью государства и добавленной стоимостью, поступающей в бюджетную систему. Страны со значительной долей государства в бизнесе и инфраструктуре, к которым относится Россия, до 50 % ВВП перераспределяют через государственные и муниципальные структуры. В государствах с либеральной экономикой значительную долю добавленной стоимости аккумулирует предпринимательский сектор, при этом централизуемые средства остаются значительными.

В России централизованные финансовые ресурсы публично-правовые образования формируют в форме налоговых и неналоговых доходов, распределяемых по трем уровням бюджетной системы. Стратегическим направлением использования доходов государства является финансовое обеспечение создания общественных благ и услуг. Комплексное исследование процессов мобилизации и расходования финансовых ресурсов государства в регионах РФ позволило сформулировать нижеследующие тезисы [1].

Правительство в 2015 г. выбрало курс на экономию средств бюджета, предполагающее сокращение государственного потребления и инвестиций, то есть отказ от стимулирования экономического роста. Изменение составов расходов федерального бюджета направлено на первоочередное финансирование социально-экономической инфраструктуры и человеческого капитала. Финансовыми источниками достижения поставленных целей декларируются высвобождение средств федерального бюджета за счет сокращения избыточных расходов и снижения на 0,5 % ВВП расходов на оборону, на 0,3 % ВВП – расходов на госуправление и на национальную экономику. Ожидается, что объем высвобожденных финансовых ресурсов должен составить около 1,1 % ВВП. Правительство также рассчитывает на использование дополнительных налоговых доходов (в сумме 1,1 % ВВП за 3 года) путем налогового маневра, повышения ставки НДС и мобилизации налоговой задолженности.

Представляется, что за счет перегруппировки финансовых средств в составе функциональных расходов бюджета федерального правительства проблематично обеспечить достижение целевых темпов экономической динамики. Сокращение расходов приведет к достижению целевых параметров только в случае роста эффективности использования финансовых ресурсов государственных публично-правовых образований. Методика оценки результативности и эффективности расходов бюджетов должна позволять анализировать как изменение качества бюджетных услуг, так и динамику

связанных с ними расходов органов власти. В оценках следует исходить из стандартного критерия – минимум затрат при максимуме качества.

На своевременность и объемы поступления в бюджеты влияет множество факторов. Часть из них поддается налоговому, административному, уголовному и т.д. воздействию. Согласно российскому законодательству соответствующие рычаги сосредоточены на федеральном уровне управления. В результате возможность влияния на процесс мобилизации доходов у субъектов РФ минимальны. Они ограничены рамками определения нормативов зачисления собственных налоговых доходов в бюджеты местных публично-правовых образований.

Анализ динамики поступлений за 2015–2017 гг. показал, что при росте доходов, поступивших в бюджетную систему РФ на территории Самарской области, на 17 % наибольший прирост приходится на федеральный бюджет (25 %), далее следует областной бюджет с приростом на 16,5%, а динамика доходов муниципальных бюджетов оказалась отрицательной (- 3,8 %). Следует констатировать ослабление влияния органов управления региона на бюджетные отношения, а также усиливающееся перераспределение налоговых доходов в федеральный бюджет. За анализируемый период перечисление налогов в областной бюджет оказалось в 1,7 раза меньше, чем в федеральный. Таким образом, можно констатировать следующее:

- полномочия органов власти субъектов РФ в области управления доходами регионального бюджета существенно ограничены. В их распоряжении имеются только инструменты вертикального выравнивания доходов бюджетов территории;

- органы власти субъектов федерации имеют возможность оказывать влияние на деятельность тех главных администраторов (администраторов) доходов областного бюджета, которые относятся к региональным структурам. При этом около восьмидесяти процентов доходов региональных бюджетов администрируют подразделения органов власти федерального уровня. Соответственно, только пятая часть доходов регулируется на местах;

- собственными налоговыми доходами бюджетов субъектов РФ являются налог на прибыль, налог на совокупный доход и налог на имущество организаций, наиболее подверженные рыночной динамике.

Считаем, что обеспечение роста финансовых ресурсов публично-правовых образований возможно в результате государственной поддержки организаций - крупных налогоплательщиков, а также организаций мелкого бизнеса – плательщиков налога на вменённый доход. Необходимо расширять деятельность по реализации проектов, финансируемых, в том числе из федерального бюджета в форме субсидий и субвенций. В настоящее время в регионы возвращается порядка 15 % мобилизованных на их территориях налогов.

Анализ расходов публично-правовых образований регионов РФ позволил составить рейтинг направлений расходования бюджетных средств, а именно:

1. Расходы силовых ведомств – 50 % в общей сумме расходов.
2. Расходы, связанные с национальной экономикой – 14 %.

3. Расходы на финансовые операции - 13 %.
4. Социальные расходы - 12 %.
5. Расходы на органы правой защиты – 9 %.
6. Экологические расходы - 1 %.
7. Прочие расходы – 1%.

В течение анализируемого периода на развитие экономики субъектов федерации направляется порядка четверти финансовых ресурсов органов государственной (федеральной и региональной) исполнительной власти. В этом объеме расходов на федеральный бюджет приходится около 20 % ассигнований, из которых 10 % направляется на дорожное хозяйство, 4 % – на развитие сельскохозяйственной отрасли, 5 % – на финансирование строительства. Оставшиеся финансовые ресурсы государства рассеяны между многими видами экономической деятельности и, в результате, не могут оказать стимулирующего влияния на их развитие. Таким образом, такие важные отрасли промышленности, как металлообработка, машиностроение, химическая, легкая промышленность и др. остаются в сфере экономических интересов исключительно предпринимательского сообщества.

Оценка эластичности динамики ВРП к изменению расходов публично-правовых образований региона свидетельствует о влиянии на темпы экономического роста субъекта только расходов бюджета федерации. По отношению к расходам регионального бюджета ВРП неэластичен. Показатели эластичности доходов, поступающих в федеральный и региональный бюджеты на территории субъекта, к ВРП демонстрируют отсутствие взаимосвязи между ними. На основании данных оценок можно сделать вывод о недостаточной эффективности финансов государственных публично-правовых образований. В этой связи имеет смысл обратиться к опыту других стран, в частности, к практике закрепления за соответствующими органами власти таких источников дохода, на которые они могут оказывать влияние и в наибольшей степени контролировать [2].

Представляется, что для позитивного изменения сложившихся финансовых отношений необходимо:

- изменить состав налоговых доходов бюджетов всех уровней;
- перераспределить финансовые ресурсы органов государственной власти и местного самоуправления в направлении расходов на национальную экономику, имея в виду, что только реальный экономический рост позволит удовлетворять социальные потребности в ожидаемом населением объеме и качестве.

Соответствующие изменения состава доходов и расходов бюджетов публично-правовых образований обеспечат также рост налогового потенциала территорий.

В финансовом законодательстве следует предусмотреть закрепление параметров структуры бюджетных расходов в части тех, которые способствуют развитию хозяйства и экономическому росту. Такую норму необходимо ввести, по крайней мере, на период до преодоления стагнации. Методические рекомендации по определению приоритетных направлений бюджетных

расходов на федеральном, региональном и местном уровне опубликованы в научной литературе [3].

Среди преимуществ закрепления структуры расходов можно отметить следующие:

- облегчение планирования объема бюджетных расходов и выбора инвестиционных проектов для достижения целей бюджетной политики;
- обеспечение возможности осуществления единой социально-экономической политики государства на всей территории страны;
- повышение эффективности государственного, в том числе ведомственного финансового контроля за процессом выбора и реализации инвестиционных проектов за счет исключения дублирования функций и «размывания» ответственности между органами исполнительной власти;
- возможность адекватной оценки эффективности инвестиционных расходов публично-правовых образований и их социальной результативности.

Осуществляя через бюджетную систему перераспределение ВВП в секторы экономики в соответствии с приоритетами финансово-экономической политики (экономическая функция), государство способствует росту налоговых поступлений, чем расширяет свои возможности в процессе выполнения социальной функции.

Опыт СССР свидетельствует, что после изменения структуры расходов бюджета страны в пользу сектора производства товаров потребления, а не средств и предметов труда, снизились темпы роста налоговых поступлений. Страны с рыночной экономикой еще в сороковые годы двадцатого века осознали, что «невидимая рука» А. Смита не в состоянии без государственного вмешательства обеспечивать социально-экономическое равновесие. В настоящее время идею о необходимости государственного регулирования для преодоления «фиаско рынка» разделяют многие ученые [4].

Доминирующей точкой зрения в области государственных финансов является следующая: на нисходящей фазе экономического цикла или в условиях депрессии доля инвестиций государства в основной капитал должна быть существенной. Сокращение государственных расходов на создание и расширение производственных и инфраструктурных объектов возможно при переходе на позитивную фазу экономического цикла. Российская действительность демонстрирует разнонаправленные тенденции общественных финансов и национальной экономики в 2019 г.: с одной стороны, - профицит бюджета и рекордно низкая инфляция, с другой, - экономический рост в пределах 1 % и самая низкая инвестиционная активность в новейшей истории (ниже была только в 1994 г.) [5].

В этой связи намеченная реализация национальных проектов преимущественно за счет средств федерального бюджета (на долю субъектов РФ приходится менее 20 %) представляется актуальным, но запоздалым мероприятием. Кроме того, финансирование национальных проектов составляет только 6,5 % бюджета расширенного правительства, поэтому не стоит ослаблять внимание к другим инвестиционным расходам публично-правовых образований [6].

Список использованных источников

1. Государственные (муниципальные) финансы : учебное пособие / Е.Н. Валиева, А.Г. Лукин.- Москва : РУСАЙНС, 2018. - 144 с.
2. Ahmad, E. Intergovernmental Transfers / E. Ahmad, J. Craig // Fiscal Federalism in Theory and Practice ed. T. Ter-Minassian, Washington: IMF. - 1997. - Pp. 73-107.
3. Масгрейв Р.А. Государственные финансы: теория и практика : пер. с англ. / Ричард А. Масгрейв, Пеги Б. Масгрейв. – 5-е изд. – М. : Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
4. Балтина А.М. Снижение убыточности российских организаций как государственная проблема / А.М. Балтина, Е.И. Комарова // Фундаментальные исследования. 2018. № 12-2. С. 218-222.
5. Мау В.А. Национальные цели и модели экономического роста: новое в социально-экономической политике России в 2018-2019 гг. /В.А. Мау // Вопросы экономики. 2019. № 3. С. 5-28.

НАДЗОРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Л. В. Демченко, В. А. Учкина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Одной из первостепенных проблем развития банковского посредничества на данном этапе функционирования российской экономики выступает совершенствование методик и способов надзора и регулирования банковского сектора. Это объясняется, во-первых, усложнением банковской деятельности, появлением большего многообразия банковских продуктов. Во-вторых, начавшимся укрупнением банковского рынка, что требует наращивания капитализации мелких и средних банков и соответственно изменения параметров регулирования. В-третьих, замедлением темпов экономического роста в России, перетекающим в фазу стагнации, как и во многих странах мира (особенно развивающихся стран и стран Евразии). Как отмечают зарубежные эксперты, рост экономик замедляется во всех регионах мира, главным образом из-за мер жесткого сокращения государственных расходов, что сдерживает рост спроса на внутренних рынках [1]. Вследствие этого подрываются перспективы развития экспорта развивающихся стран, высокий уровень безработицы приводит к депрессивному состоянию доходов населения и препятствует росту потребления, ухудшаются макроэкономические параметры развития. В этом отношении существенно вырастает значимость эффективного и качественного регулирования, а также надзора за банковским сектором для быстрого устранения и корректировки негативных тенденций в деятельности кредитных организаций, недопущения вероятности возникновения банковских кризисов с целью принятия верных решений в условиях нестабильной среды [2].

Ряд современных исследований, посвященных надзорной деятельности Центрального Банка, в качестве традиционных критериев анализа его деятельности выделяют:

- 1) концентрацию и количество действующих банков, других кредитных организаций;
- 2) инспекционные проверки банков, других кредитных организаций – специальные, тематические, комплексные, плановые, внеплановые проверки;
- 3) меры воздействия по отношению к банкам: предупредительные и принудительные и др.

Рассмотрим в качестве одного из критериев эффективности банковского надзора в России концентрацию кредитных организаций, проанализировав динамику действующих кредитных организаций на отечественном рынке (таблица 1).

Исходя из данных таблицы 1, явно следует, что число действующих кредитных организаций в 2018 году по сравнению с 2016 годом сократилось на 111 единиц, и составило 512. Данное снижение происходит в результате вывода с рынка банковских услуг неустойчивых организаций, нарушающих требования

законодательства и нормативных актов Банка России. Статистика за 2016-2018 гг. показывает, что сокращение числа банков ускорилось на 18%.

Таблица 1 – Количество действующих кредитных организаций в России за 2017-2018 гг. [3]

Количество действующих кредитных организаций	2016	2017	2018	Прирост/убыль, шт.	Темп прироста/убыли
Всего	623	561	512	-111	82

Банк России, как орган банковского регулирования и надзора, проводит инспектирование деятельности кредитных организаций, путем проверок.

Таблица 2 – Количество фактически инспекционных проверок, проведенных Банком России в кредитных организациях за 2016–2018 гг. [4]

Показатели	2016	2017	2018
Всего фактически проведенных проверок, из них:	585	460	384
плановые	409	340	286
в процентах от общего числа	70	74	75
внеплановые	176	120	98
в процентах от общего числа	30	26	25

По данным, приведенным в таблице 2, следует, что количество фактически проведенных плановых и внеплановых проверок снизилось в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 201 шт. или на 34,4 %. Этот факт связан с сокращением численности кредитных организаций. Основной объем проводимых проверок за рассматриваемый период приходился на головные офисы кредитных организаций. Так, на плановой основе в 2017 году было проведено около 74 % общего количества проверок, а в 2018 году доля проверок, проведенных на плановой основе, составила 75 %.

При возникновении оснований, предусмотренных законодательством, организовывались внеплановые проверки. Доля проверок, проведенных на внеплановой основе в 2017 г., составила 26 %, тогда как в 2018 г. – 25 %.

Анализ результатов проверок за рассматриваемый период показал, что основные нарушения допускались кредитными организациями в ходе оценки кредитного риска, а также реализации требований в сфере противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма.

В рамках инспекционных мероприятий осуществлялось активное информационное взаимодействие с надзорными, контролирующими и правоохранительными органами: по операциям и сделкам кредитных организаций и их клиентов, имеющим сомнительный характер и, возможно, связанным с противоправной деятельностью и легализацией (отмыванием) преступных доходов [3].

По результатам проведенных инспекционных проверок и выявленных нарушений Банк России согласно требованиям законодательства обязан применить к кредитным организациям ряд мер воздействия (таблица 3).

Таблица 3 - Структура мер воздействия, примененных к кредитным организациям в 2016 - 2018 гг. [4]

Меры воздействия	Количество кредитных организаций		
	2016	2017	2018
Предупредительные меры всего, из них:	1350	1103	1011
Письменная информация руководству кредитной организации о недостатках в ее деятельности и рекомендации по их исправлению	713	601	549
Совещание	580	443	427
Прочие	57	59	35
Принудительны меры всего, из них:	1351	998	981
Штрафы	302	247	288
Ограничения на осуществление кредитными организациями отдельных операций	213	135	109
Запреты на осуществление кредитными организациями отдельных банковских операций	61	28	17
Требования	610	484	480
Запрет на открытие филиалов	65	41	19
Назначение временной администрации по управлению кредитной организацией без отзыва лицензии	3	12	8
Отзыв лицензии на осуществление банковских операций	97	51	60

Исходя из данных таблицы 3, необходимо отметить, что надзорное реагирование Банка России в исследуемый период было ориентировано в первую очередь на применение предупредительных мер, целью которых являлось предупреждение развития негативных тенденций в деятельности кредитных организаций на ранних стадиях их выявления. Также отмечается резкое сокращение в части принудительных мер на 370 единиц или на 27,4 %. Это означает, что Банк России проводит профилактическую работу по предупреждению потенциальных нарушений, проводя мягкое опосредованное регулирование банковского сектора. В случае непринятия собственниками эффективных мер по устранению выявленных нарушений и восстановлению финансовой устойчивости Банк России при наличии оснований обязан применить крайнюю меру – отзыв лицензии на осуществление банковских операций. В 2018 г. Банк России отозвал лицензии у 60 кредитных организаций, что почти в два раза меньше, чем в 2016 г.

Следует отметить, что основными причинами для отзыва лицензий на осуществление банковских операций в 2017-2018 гг. выступили:

– неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России, если в течение одного года к кредитной организации неоднократно применялись меры,

предусмотренные Федеральным законом № 86-ФЗ, – в 56 случаях (в 2017 г. – 51);

- неоднократное нарушение в течение одного года требований Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», а также изданных в соответствии с ним нормативных актов Банка России – в 35 случаях (в 2017 г. – 24);

- установление фактов существенной недостоверности отчетных данных – в 2 случаях (в 2017 г. – 5);

- достаточность капитала ниже 2 % – в 8 случаях (в 2017 г. – 14);

- снижение размера собственных средств (капитала) кредитной организации ниже минимального значения уставного капитала, установленного на дату ее государственной регистрации, – в 8 случаях (в 2017 г. – 14).

Кроме того, в 2018 г. Банком России были аннулированы лицензии семи достаточно крупных банков в связи с принятием их акционерами (участниками) решения о добровольной ликвидации [4].

Таким образом, проведенный анализ показывает, что российский банковский сектор демонстрирует средние показатели надзорных коэффициентов (сокращение численности кредитных организаций; сохранение большого количества выявляемых в деятельности банков и значимых для оценки их устойчивости нарушений). В целях улучшения эффективности банковского регулирования и надзора необходимо опираться не только на методы традиционного надзора за выполнением нормативных требований (инспекционного и документарного), но и активно применять методы риск-ориентированного надзора. Однако в практике современного банковского надзора в России такой подход не получил достаточного развития, т.к. до сих пор надзорные органы больше внимания уделяют проверке выполнения формальных регулирующих требований количественного характера, а не проверке соблюдения качественных требований с упором на механизмы и способы управления рисками [5]. Хотя согласно новейшим директивам Базельского Комитета по банковскому регулированию и надзору центральное внимание должно уделяться самостоятельности банков, важности разработки ими собственных внутренних рейтинговых систем для оценки кредитных рисков, операционных, правовых, фондовых, валютных рисков и других, что в настоящее время слабо реализуется в российской практике банковского надзора.

Список использованных источников

1. Павлова И.А. Статистика и анализ причин банкротства российских банков / И.А. Павлова, Т.С. Елышева // В сборнике: приоритетные направления развития науки и образования сборник статей Международной научно-практической конференции. В 2 частях. 2018. С. 176-179.

2. Симановский А. Ю. Банковское регулирование: революция / А. Ю. Симановский // Деньги и кредит. 2014. №. 9. С. 3-14.

3. Годовой отчет Банка России за 2018 г. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2016-2018 гг. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

5. Демченко Л.В. Банковский надзор: модели и структурные особенности // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 11. С. 6-9.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

И.В. Завьялова, М.А. Зорина

**Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ,
г. Бузулук**

Идеей цифровой трансформации охвачен весь мир, цифровые технологии стремительными темпами проникают во все сферы жизни, изменяя общество, экономику и процессы управления. Налоговая система не может оставаться непричастной, уже сегодня цифровизация затрагивает не только рутинные операции, но и трансформирует процесс администрирования платежей. В условиях активного развития цифровой экономики одной из первостепенных задач налоговых администраций становится создание цифровой платформы, формирующей экосистему для налогоплательщиков и участников внешнеэкономической деятельности. В этом направлении начата активная работа Федеральной налоговой службы по созданию виртуальной транзакционной среды, где в качестве инструментов будут применяться мобильные приложения, позволяющие сделать процесс администрирования незаметным и удобным для налогоплательщика, но в то же время это будет способствовать обеспечению прозрачности экономики и исполнению требований налогового законодательства. Одним из примеров является созданное приложение для самозанятых граждан, которое максимально упростило администрирование этой категории налогоплательщиков и кардинально снизило административную нагрузку на них.

Налоговая служба играет исключительную роль в формировании доходной части бюджетов бюджетной системы и развитии экономики в целом. Целью статьи является выявление роли налогов в формировании доходной части местных бюджетов и разработка предложений по ее увеличению в условиях цифровой трансформации.

Вопросам формирования доходной части местных бюджетов уделяют особое место как среди государственного аппарата страны и различных органов, так и среди ведущих экономистов. Налоговые доходы бюджетов местного уровня складываются из поступлений от уплаты местных налогов (земельного налога и налога на имущество физических лиц) в полном объеме, федеральных налогов по нормативам, установленным в Бюджетном кодексе Российской Федерации. Нормативы зачисления налоговых платежей зависят от статуса конкретного муниципального образования: сельское поселение, муниципальный район, городской округ.

На территории Российской Федерации на 01.01.2019 года насчитывается 21 501 муниципальное образование. На протяжении последних лет наблюдалось снижение количества муниципальных образований: в 2016 г. – на 1,6 %, в 2017 г. – на 0,6 %, в 2018 г. – на 3,4 %. Наибольшее влияние на сокращение показателя оказало снижение общего числа сельских поселений.

Выполнение первоначальных плановых показателей в целом по налоговым доходам местных бюджетов РФ за 2015–2018 годы достигнуто во всех муниципальных образованиях (за исключением исполнения поступлений по земельному налогу в 2016 году, единому налогу на вменённый доход в 2016 и 2017 годах и прочим налоговым доходам в 2015 и 2016 годах). Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Налоговые доходы местных бюджетов Российской Федерации за 2015 – 2018 гг.

В миллиардах рублей

Показатели	Всего по всем видам муниципальных образований							
	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	факт	% испол-нения	факт	% испол-нения	факт	% испол-нения	факт	% испол-нения
Налог на имущество физических лиц	25,7	104,5	28,9	104,0	37,0	123,3	42,3	108,2
Земельный налог	163,8	103,0	156,4	99,8	165,3	107,3	166,7	103,7
НДФЛ	617,1	102,1	660,5	105,3	701,2	109,2	780,9	106,3
ЕНВД	77,0	102,7	72,84	99,9	70,5	95,3	64,3	99,7
Налог по патенту	3,4	117,2	4,5	118,4	6,3	137,0	6,9	109,5
ЕСХН	7,4	105,7	11,3	105,6	11,8	126,9	13,6	102,3
Акцизы	27,8	107,8	39,7	114,1	32,4	103,5	35,4	108,3
Иные налоговые доходы	77,1	74,2	79,5	99,5	98,4	113,6	121,3	104,8
Всего налоговые доходы	999,3	102,3	1053,6	103,9	1122,9	108,8	1231,4	105,5

Следует отметить, ежегодный рост налоговых платежей в среднем на семь процентных пункта. Наибольший удельный вес в структуре налоговых поступлений местных бюджетов на протяжении анализируемого периода наблюдается по налогу на доходы физических лиц, данные представлены на рисунке 1. Средняя величина доли данного показателя составляет 62,3 %, при этом отмечается небольшое ежегодное увеличение удельного веса НДФЛ в структуре налоговых поступлений за рассматриваемый период.

Вторым по значимости в доходах, зачисляемых в местные бюджеты России, является земельный налог, на долю которого приходится около 15 % суммы налоговых поступлений.

Налоги, зачисляемые в бюджеты муниципалитетов, являются составляющей частью собственных доходов муниципальных образований. А, значит, изменение налоговых поступлений влияет на уровень обеспеченности бюджетов муниципалитетов собственными средствами для покрытия расходов.

На протяжении 2015–2018 гг. неизменными лидерами по величине удельного веса налоговых доходов в структуре собственных источников бюджетов муниципалитетов России являются такие субъекты, как:

- г. Санкт-Петербург – 75,3 %;
- г. Москва – 74,1 %;
- Приморский край – 62,4 %.

Территориями с наименьшей долей налоговых доходов в собственных источниках местных бюджетов являются Чукотский автономный округ (20,9 %) и Республика Саха (Якутия) (24,9 %).

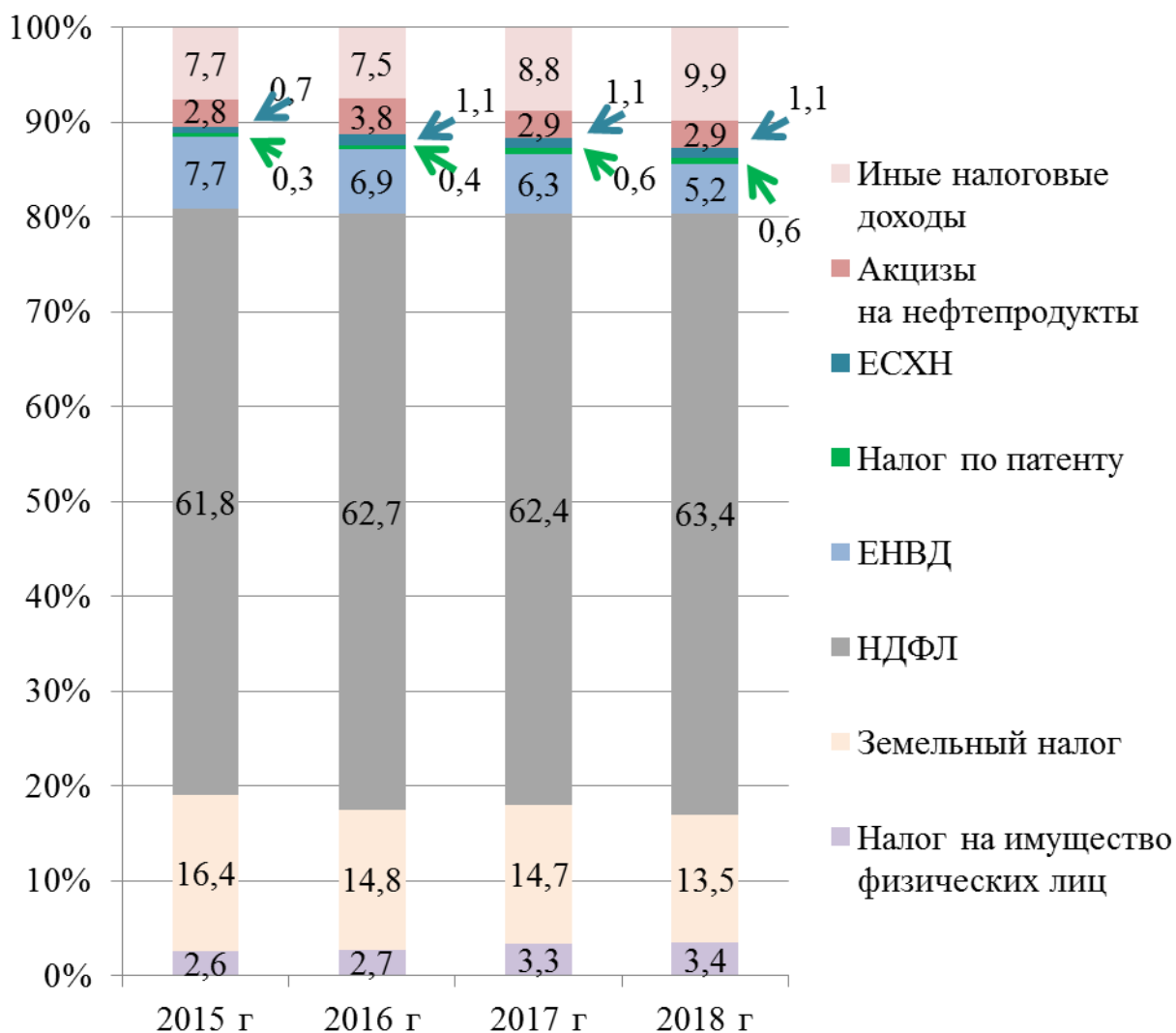


Рисунок 1 – Структура налоговых доходов местных бюджетов Российской Федерации за 2015 – 2018 гг., в процентах

Далее оценим роль налоговых поступлений в местный бюджет на примере конкретного муниципалитета – г. Бузулук Оренбургской области. Налоговые поступления бюджета города растут с каждым годом, общее увеличение составляет более 40 миллионов рублей за период с 2015 по 2018 годы.

Доля налогов в собственных поступлениях города в среднем за анализируемый период превысила общероссийский уровень, составив 45,6 %, опережая также и рассматриваемую величину по Приволжскому федеральному округу, то есть наблюдается положительная тенденция формирования доходной базы бюджета.

Таблица 2 – Структура налоговых доходов города Бузулука за 2015 – 2018 гг.

Показатели	В процентах							
	2015 г		2016 г		2017 г		2018	
	Доля налога		Доля налога		Доля налога		Доля налога	
	в налого- вых доходах	в общей сумме доходов	в налого- вых доходах	в общей сумме доходов	в налого- вых доходах	в общей сумме доходов	в налого- вых доходах	в общей сумме доходов
Налоги, в том числе:	100	36,59	100	43,95	100	45,13	100	45,52
- НДФЛ	57,63	20,53	56,77	24,95	57,02	25,73	56,74	25,83
- акцизы	1,81	0,65	2,64	1,16	1,89	0,85	1,84	0,84
- налоги на совокупный доход	28,54	10,16	29,49	12,96	29,22	13,18	27,42	12,48
- налоги на имущество	8,89	3,17	8,84	3,88	9,45	4,26	8,89	4,05
- гос. пошлина	2,41	0,86	2,25	0,99	2,41	1,09	5,10	2,32

Наибольшее влияние на формирование доходной части городского бюджета оказывает налог на доходы физических лиц (таблица 2). Его удельный вес на протяжении анализируемого периода занимает четвертую часть от всех поступлений. Также благоприятно влияет на бюджет муниципального образования доля поступлений по налогам на совокупный доход. Наименьшее значение при образовании доходной части бюджета муниципалитета оказывают акцизы, это можно объяснить низкими нормативами зачисления в городскую казну. Удельный вес имущественных налогов по сравнению с вышеуказанными мал – в среднем он составляет около 9 % на протяжении всего периода (рисунок 2).

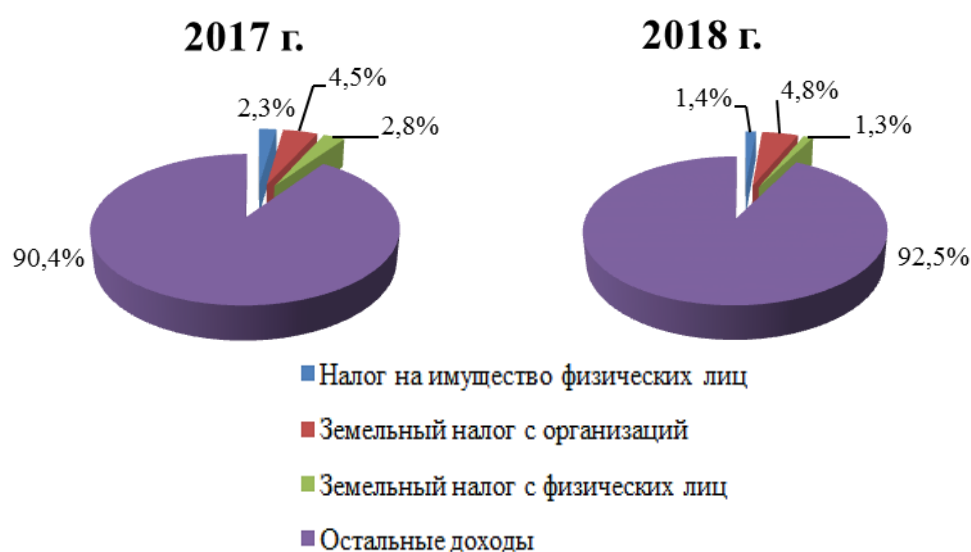


Рисунок 2 – Доля местных налогов в доходах бюджета муниципального образования города Бузулук

На сегодняшний день система местного налогообложения очень слабо проработана. За последние несколько лет исполнение бюджетов муниципальных образований происходит с дефицитом, собираемость местных налогов ухудшается.

Основная проблема формирования местного бюджета заключается в низкой доле имущественных налогов, причем, это характерно не только для конкретного муниципалитета, но и для местных бюджетов в целом. Поступления от них не способны в полном объеме обеспечить финансирование многих местных вопросов, а также реализовать функции и полномочия органов местного самоуправления, поэтому большую часть поступающих доходов занимают отчисления от федеральных налогов.

Система местного налогообложения нуждается в совершенствовании. Для обеспечения эффективности ее функционирования необходимо:

- проработать вопросы учета объектов налогообложения имущественными налогами и собственников, уплачивающих данные налоги;
- урегулировать процессы оценки налогооблагаемой базы;
- оптимизировать льготы по имущественным налогам, поступающим в местный бюджет;
- создать подходящие условия для качественного обмена информацией между органами местного самоуправления и налоговыми органами.

Применение цифровых программных продуктов в системе имущественного налогообложения позволит выявить неучтенные объекты имущества, сократить затраты на осуществление налогового администрирования и контроля, ускорить процесс налогового производства, упростить порядок исчисления и уплаты налога на имущество физических лиц и земельного налога, рассчитать большие аналитические данные автоматически, повысить производительность труда работников налоговых органов.

В ближайшем будущем все взаимоотношения в экономике должны будут находить своё отражение в виртуальной сети фискально прозрачных налогоплательщиков. В атмосфере доверия налогоплательщики будут готовы делиться с налоговыми органами персональными данными в обмен на полную прозрачность в отношении своей позиции. Для добросовестных налогоплательщиков оплата налогов станет операцией, не требующей усилий и проходящей практически без их участия. Контрольная деятельность инспекций будет сосредоточена только на потенциальных нарушителях.

Таким образом, внедрение цифровых технологий в налоговое администрирование позволит налоговым органам не только увеличить поступления в бюджет, но и сделать процесс уплаты налогов удобным для налогоплательщиков.

ИНТЕГРАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ И ЧАСТНОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Т.М. Ковалева, Л.Н. Милова

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Федеральная контрактная система в сфере закупок направлена на обеспечение исполнения публичных обязательств Российской Федерации. Государство в условиях контрактной системы заинтересовано в своевременном и полном исполнении заключенных от имени РФ договоров на поставку продукции, работ, услуг, а также в экономии бюджетных средств. Достижение этих целей в современных условиях обусловлено новыми факторами, к которым можно отнести в полной мере интеграцию общественных и частных хозяйственных финансов.

Контрактная система включает огромный спектр финансовых отношений между ее участниками, формируемых на правовой основе. Организацию и содержание контрактной системы подробно раскрывает закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ [1]. В нем определены основополагающие принципы контрактной системы, финансовый механизм закупочной деятельности, регламентируются вопросы осуществления финансового контроля, аудита, и мониторинга в сфере закупок, другие аспекты финансовых отношений участников закупочной деятельности.

В процессе осуществления закупок товаров, работ, услуг для государственных, муниципальных нужд возникают сложные финансовые отношения между участниками контрактной системы, к которым относятся:

- а) государственные и муниципальные заказчики;
- б) поставщики (подрядчики, исполнители);
- в) уполномоченные органы, уполномоченные учреждения;
- г) органы исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок;
- д) контрольные органы в сфере закупок;
- е) банки;
- ж) специализированные организации;
- з) операторы электронных площадок.

Для достижения цели своевременного исполнения государственных договоров контрактная система в сфере закупок предполагает деятельность государственных и муниципальных заказчиков во взаимодействии с субъектами коммерческого сектора: поставщиками (подрядчиками, исполнителями), банками. В этом взаимодействии происходит сближение общественных и частных хозяйственных финансов, которое характеризуется тем, что коммерческие организации, участвующие в контрактной системе в качестве поставщиков, стремятся получить бюджетные средства на производство товаров, выполнение работ. Государство в условиях контрактной системы должно получить не только экономию средств бюджета, которая достигается за счет выбора поставщика на конкурсной основе, но и своевременное

исполнение договоров. Поэтому в качестве формы обеспечения их исполнения привлекаются средства коммерческих банков, выступающих гарантами выполнения работ подрядчиками.

Обеспечение заявки на участие в конкурсе или закрытом аукционе может осуществляться участником закупки либо внесением денежных средств, либо банковской гарантией. Выбор способа обеспечения заявки на участие в конкурсе или закрытом аукционе производится непосредственно участником закупок.

С 1 января 2014 года в качестве обеспечения заявок и исполнения контрактов участники закупочной деятельности могут предоставить банковские гарантии, оформленные исключительно теми банками, которые входят в перечень банков, предусмотренный статьями 176.1 и 74.1. Налогового кодекса Российской Федерации. Обновляемый реестр таких банков ведется Минфином России на основании сведений, полученных от Банка России, и подлежит размещению на официальном сайте Минфина России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Для включения в перечень банки должны одновременно удовлетворять следующим требованиям [2]:

а) наличие собственных средств (капитала) банка в размере не менее 300 млн рублей, рассчитываемых по методике Банка России;

б) наличие у банка кредитного рейтинга не ниже уровня «ВВ-(RU)» по национальной рейтинговой шкале для РФ кредитного рейтингового агентства Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (Акционерное общество) и (или) кредитного рейтинга не ниже уровня «ruВВ-» по национальной рейтинговой шкале для РФ кредитного рейтингового агентства Акционерное общество «Рейтинговое агентство «Эксперт РА»;

в) банковская гарантия, предоставленная участнику закупки для целей обеспечения заявки на участие в конкурсе или закрытом аукционе, должна соответствовать некоторым обязательным требованиям;

г) банковская гарантия, предлагаемая участником закупки в качестве обеспечения заявки на участие в конкурсе или закрытом аукционе, либо в качестве обеспечения исполнения контракта, должна быть включена в реестр банковских гарантий.

Функцию ведения реестра банковских гарантий осуществляет Федеральное казначейство на официальном сайте в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 8 ноября 2013 г. № 1005 «О банковских гарантиях, используемых для целей Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Применение банковской гарантии в качестве формы обеспечения исполнения контрактов в современных условиях расширяется. До 1 июля 2019 года обеспечение заявки на участие в электронных аукционах было возможно только путем внесения денежных средств. С 1 июля 2019 года участник закупки вправе самостоятельно выбирать способ обеспечения заявок на участие в

электронных закупках, в том числе использовать банковские гарантии. Это позволяет упростить доступ к закупкам многих компаний.

В целях повышения эффективности осуществления закупочной деятельности Федеральному казначейству также были определены полномочия по ведению реестра государственных контрактов. Ведение реестра государственных контрактов на закупку товаров обеспечивает развитие добросовестной конкуренции, гласность и прозрачность осуществления таких закупок, предотвращение коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказа. В условиях сложившейся экономической ситуации многие коммерческие организации заинтересованы участвовать в государственных закупках, гарантируя себе определенный уровень экономической стабильности.

С 2018 года реестр контрактов дополнен новыми сведениями. На основании Постановления Правительства № 443 [3] в реестр контрактов заказчик должны вносить информацию обо всех соисполнителях, субподрядчиках из числа субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций, которые заключили договоры с основным поставщиком (исполнителем) по госконтракту.

Таким образом, взаимодействие государственных, муниципальных заказчиков с поставщиками (подрядчиками), банками, органами Федерального казначейства порождает интеграцию общественных и частнохозяйственных финансов, обеспечивающую результативность контрактной системы.

Список использованных источников

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 05.04.2013 №44-ФЗ / Консультант Плюс: справочная правовая система // Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. О требованиях к банкам, которые вправе выдавать банковские гарантии для обеспечения заявок и исполнения контрактов: Постановление Правительства РФ от 12 апреля 2018 г. № 440 / Консультант Плюс: справочная правовая система // Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3. О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2013 г. N 1084: Постановление Правительства РФ от 13 апреля 2017 г. N 443 / Консультант Плюс: справочная правовая система // Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.И. Комарова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Устойчивое экономическое развитие России сегодня уже невозможно представить без цифровой инфраструктуры. Федеральная налоговая служба России активно разрабатывает и внедряет системы информационного взаимодействия налоговых органов с ведомствами и налогоплательщиками посредством применения современных инфокоммуникационных и электронно-цифровых технологий. Благодаря новым технологиям цифровой бизнес легко масштабируем для всего глобального мира и может обеспечить эффективное персональное обслуживание всех клиентов, везде и всегда. Сейчас почти вся информация оцифрована, и в считанные секунды пересекает межстрановые и межконтинентальные границы. Это само по себе является вызовом для финансовых институтов в целом и налоговых администраций в частности.

Федеральная налоговая служба за последнее время превратилась в одну из крупнейших и наиболее эффективных IT-организаций не только в России, но и в мире. Цифровая повестка обязывает налогоплательщиков неукоснительно выполнять обязанности по исчислению и уплате налогов, и сегодня для минимизации налоговых рисков как никогда важно понимать революционные процессы в контрольно-ревизионной среде. В условиях цифровизации экономики формируется глобальная контрольно-аналитическая система Федеральной налоговой службы России, которая позволит улучшить налоговую дисциплину, обеспечить стабильность государственных доходов без повышения налогов. В настоящее время налоговая служба в России уже использует самые передовые технологии для совершенствования администрирования, создавая глобальную контрольно-аналитическую систему. Применение Больших данных и аналитики выводят работу налоговых инспекций на новый уровень. Контроль за уплатой НДС, маркировка товаров, внедрение онлайн-касс позволяют эффективно, не повышая нагрузки на бизнес администрировать налоги, сборы и другие обязательные платежи.

В настоящее время в России функционирует более 50 интерактивных онлайн – сервисов, которые становятся все более персонифицированными, они ориентированы на жизненные ситуации и развиваются в соответствии с потребностями налогоплательщиков. Информационные сервисы ФНС России сегодня включают АИС «Налог 3», АСК НДС-2, Онлайн – ККТ, СМЭВ, облачную регистрацию, электронные выписки, реестр населения и ЗАГС, FRID-маркировку, автоматический инфообмен, электронные сервисы и др. Наиболее популярные сегодня электронные сервисы налоговой службы – это Личные кабинеты, Регистрация бизнеса, Сведения из реестров, Риски бизнеса и другие.

С целью повышения эффективности контрольно-аналитической работы налоговой службы происходит активный обмен данными с другими странами, в том числе получение информации от низконалоговых юрисдикций. В связи с этим уже началась работа над созданием проекта «Система идентификации лиц

и риск-профилирования сведений, поступающих в рамках международного автоматического обмена информацией». Продолжается интеграция информационных систем с таможенными органами (обмен информацией о внешнеторговых сделках налогоплательщиков); активно осуществляется автоматический обмен налоговой информацией между самими налоговыми органами; используется в налоговом контроле единая информационная система «облачных» ЗАГСов, которая необходима для формирования реестра населения ФНС и данных о взаимозависимых лицах.

Применение в практике налогового контроля технологии Больших данных позволяет свести к минимуму влияние человеческого фактора, повысить результативность и эффективность контрольных мероприятий еще на стадии предпроверочного анализа. Так, программный комплекс АСК НДС-2 позволяет определить расхождения в цепочках контрагентов. Благодаря введению в эксплуатацию АСК НДС-2 налоговый инспектор способен охватить большую часть деклараций за сжатый промежуток времени. Это, в свою очередь, позволяет вовремя выявить недобросовестных налогоплательщиков и своевременно провести мероприятия налогового контроля, тогда как до внедрения такого программного комплекса на проверку цепочки контрагентов уходило значительное количество времени. За период действия системы количество фиктивных компаний сократилось более, чем в два раза, а количество случаев заявления возмещения НДС высокорисковыми организациями – почти в 15 раз. В 2018 году по результатам работы с АСК НДС-2 в бюджет дополнительно поступило 13 млрд рублей, из них 12,4 млрд рублей обеспечены за счет самостоятельного уточнения налогоплательщиками своих обязательств. С помощью новой версии программного комплекса АСК НДС-3 обрабатываются все данные, не только декларации, но и кассовые аппараты, что позволит налоговым органам получить контроль над всеми участниками рынка вплоть до конечного покупателя. Оборудование считывает все данные с кассовых аппаратов, сверяет их с книгами продаж данных организаций. Стали доступны полностью все операции по продаже товаров. База самостоятельно проводит соответствие между данными книги продаж и покупок по счету-фактуре. Эта версия программы подключена к банковской системе, что позволяет отследить зависимые друг от друга компании, движение денежных сумм, которые выводятся из-под налогообложения. Автоматизированный подход к проведению проверок показывает, что активное использование ФНС России информационных технологий за последние 10 лет привело к сокращению количества выездных проверок более чем в пять раз.

В Оренбургской области за последние три года количество выездных налоговых проверок сократилось в два раза (рисунок 1).

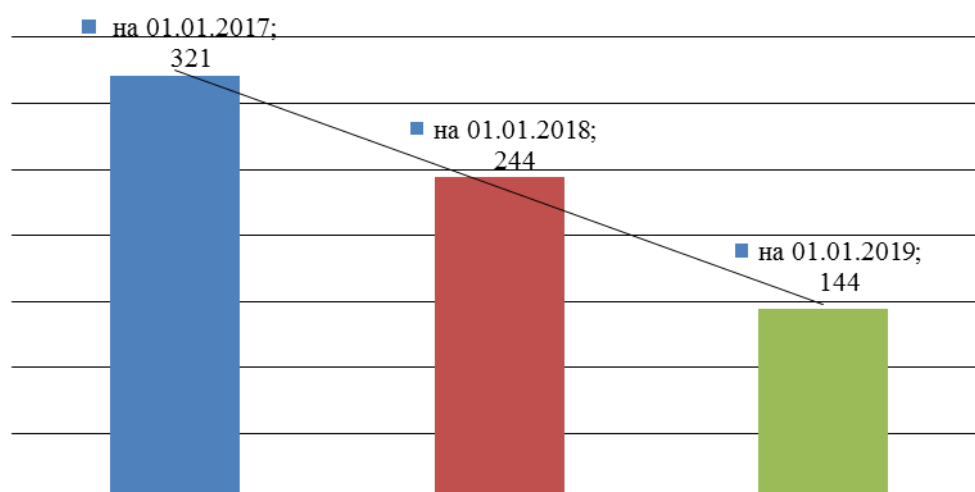


Рисунок 1 – Динамика количества проведенных выездных проверок налоговыми органами Оренбургской области за 2016-2018гг., шт.

Результатом цифровизации налогового администрирования является не только сокращение количества выездных налоговых проверок, но и увеличение доли добровольных уточнений налогоплательщиками деклараций, рост доначисленных сумм налогов, сокращение компаний с признаком фиктивности.

Результативность камеральных проверок в Оренбургской области составляет в среднем 6,62 %, при условии, что доначисления на камеральную проверку составляет в среднем 1,09 тыс. р. Результативность выездных налоговых проверок в Оренбургской области составляет в среднем 99,76 %, при условии, что доначисления на выездную проверку составляет в среднем 9025,62 тыс. р. (таблица 1).

Таблица 1 - Оценка результативности и эффективности камеральных и выездных налоговых проверок в Оренбургской области за 2016-2018гг.

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Количество выездных налоговых проверок (ед.)	321	244	144
Количество камеральных налоговых проверок (ед.)	421173	549801	698883
Результативность камеральных проверок	5,81	7,26	6,48
Эффективность камеральных налоговых проверок (доначислено на одну проверку), тыс. р.	2,63	0,38	0,27
Результативность выездных проверок	100,00	100,00	99,3
Эффективность налоговых проверок (доначислено на одну проверку) тыс. р.	7076,10	9031,13	9787,08

Новыми инструментами электронного взаимодействия компаний с государством и контрагентами становятся облачная электронная подпись, универсальный передаточный документ, договор в электронной форме.

Дальнейшее развитие технологической инфраструктуры ФНС России позволит повысить эффективность налогового контроля, обеспечить рост поступлений налогов и сборов в бюджетную систему страны, снизить административное давление на предпринимателей. Следует отметить, что при внедрении новых технологий в налоговый контроль важно минимизировать риски для налогоплательщиков.

Эксперты выделяют 3 этапа процесса налоговой цифровизации в России:

1. Модель «цифровой зрелости» (веб-сайты, персональные электронные сервисы, электронный документооборот и отчетность).

2. «Полностью цифровая организация» процессов администрирования (мобильные приложения, индивидуальные проактивные сервисы).

3. «Адаптивная платформа» (2025 г.), соединяющая IT-платформы ФНС и налогоплательщиков в режиме реального времени, когда исполнение налоговых обязательств происходит в автоматическом режиме.

Своевременным и актуальным является бесконтактный способ приёма отчётности и принцип самоначисления налогов (весьма успешно реализуется в США, а также во многих странах ЕС, а из стран постсоветского пространства – в Казахстане). Внедрение информационных технологий, которые полностью автоматизируют процесс организации как выездных, так и камеральных налоговых проверок значительно увеличит в будущем оперативность и качество их проведения, повысит результативность и достоверность выбора объектов углубленного контроля.

Решение проблем по уплате хозяйствующими субъектами НДС возможно посредством проведения специальной регистрации налогоплательщиков данного налога, основанной на выдаче свидетельства участника НДС-оборота [1]. Это позволит сократить число фиктивных или подставных компаний, участвующих в реализации товаров, работ и услуг, по которым уплачивается НДС, а также усложнит применение мошенниками различных схем ухода от налогообложения.

Эволюционным развитием системы электронного контроля на ближайшую перспективу является интеграция баз данных налоговых органов и таможенной службы. Это позволит полностью контролировать не только внутрироссийские обороты, но и взять под контроль трансграничное движение налоговой базы по НДС и акцизам. Учитывая внедрение в практику маркировки отдельных видов товаров (в частности, меховых изделий), централизованную фискализацию ККТ, реализация данного решения фактически приведёт к тотальному электронному контролю. В условиях цифровой экономики становится необходимым усиление налогового контроля за реализацией товаров через интернет-сеть и оказание услуг в электронной форме. Иностранные организации, реализующие услуги в электронной форме российским организациям и предпринимателям, должны встать на налоговый учет и уплачивать НДС самостоятельно. При этом российские юридические лица и индивидуальные предприниматели, приобретающие услуги в электронной форме у иностранной организации, не должны платить НДС как налоговые агенты.

Налоговая служба России с целью выявления должников и взыскания с них просроченной налоговой задолженности создает новые структурные подразделения - центры компетенции по выявлению и взысканию неисполненных налоговых обязательств. Это позволит осуществить централизацию контрольных функций и централизацию функций управления долгом на базе единого центра компетенции. Новые подразделения наделят полномочиями по аналитической работе. Они смогут проводить выездные налоговые проверки. В их компетенцию также включают урегулирование задолженности, взыскание просроченных долгов по налогам в рамках уголовного законодательства. Кроме того, новая модель администрирования крупнейших налогоплательщиков группирует их в инспекциях с учетом специализации, особенностей сферы деятельности, потенциальных налоговых рисков, характерных для определенных отраслей экономики. Это однозначно положительно отразится на результативности налогового контроля тех компаний, которые обеспечивают 51 % поступлений в консолидированный бюджет.

Таким образом, в перспективе налоговый контроль будет практически в полном объеме осуществляться в режиме онлайн, что однозначно отразится на интенсивности и качестве налоговых проверок, повышении эффективности мер урегулирования налоговой задолженности и позволит сократить риски образования налоговой задолженности. Полный и качественный массив данных может повысить налоговую определенность и снизить административную нагрузку на налогоплательщиков, а также сделать соблюдение налоговой дисциплины полноценным цифровым сервисом.

Список использованных источников

1. Ширяева, Н.М. Детерминанты совершенствования администрирования налога на добавленную стоимость в Российской Федерации / Н.М. Ширяева // Аудит и финансовый анализ. 2018. № 1. С. 12-16.
2. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru>.
3. Об утверждении Положения об Управлении информационными технологиями Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]: приказ Федеральной налоговой службы (ФНС) России от 15.02.2017 № ММВ-7–6/186@ // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК УЧАСТНИКОВ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Е.И. Комарова, Ю.С. Канунникова
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Государственные учреждения в Российской Федерации, финансируемые из бюджетов разных уровней, могут быть казенными, бюджетными и автономными. В рамках основного вида деятельности, предусмотренного уставом бюджетного учреждения, орган, осуществляющий функции и полномочия учредителя, формирует и утверждает государственное задание, от выполнения которого учреждение отказаться не вправе. Таким образом, основную деятельность, предметы и цели которой определяются федеральными законами, иными нормативными правовыми актами и уставом учреждения, бюджетное учреждение ведет в рамках выполнения соответствующего государственного задания. Финансовое обеспечение выполнения государственного задания бюджетным учреждением осуществляется в виде субсидий из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [1]. За оказываемые услуги и выполненные работы в рамках государственного задания бюджетное учреждение платы не берет. В то же время бюджетное учреждение вправе сверх установленного государственного задания, а иногда и в его пределах, выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, на платной основе. Доходы, полученные от такой деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения.

Государственные учреждения здравоохранения независимо от правового статуса имеют право осуществлять приносящую доход деятельность, они наделяются имуществом на праве оперативного управления, которое выступает объектом налогообложения. Следует отметить, что законодательство о налогах и сборах при определении налогоплательщиков как субъектов налога не разделяет организации на бюджетные и коммерческие, не выделяет из их числа в избранную группу учреждения с конкретными видами деятельности. Это определяет тот факт, что государственные учреждения, в том числе учреждения здравоохранения, являются полноценными участниками налоговых правоотношений. Тем не менее, налогообложение деятельности таких учреждений в силу специфики их деятельности, имеет ряд особенностей.

В настоящее время бюджетные медицинские учреждения являются плательщиками федеральных налогов (налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость); региональных налогов (налог на имущество организаций, транспортный налог); местного земельного налога и страховых взносов. Являясь налоговыми агентами, они исчисляют и уплачивают налог на доходы физических лиц. Бюджетные учреждения не применяют специальные налоговые режимы, в частности упрощенную систему налогообложения.

Прибыль бюджетных учреждений от приносящей доход деятельности подлежит налогообложению на условиях, предусмотренных главой 25 НК РФ. Однако следует обратить внимание на перечень доходов, которые не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль. Это доходы в виде имущества, полученного в рамках целевого финансирования; целевые поступления, за исключением целевых поступлений в виде подакцизных товаров; средство и имущество, полученные в виде безвозмездной помощи; имущество, полученное государственными учреждениями по решению органов власти всех уровней; остаток целевого финансирования, не использованный некоммерческими организациями. Кроме того, в отношении прибыли учреждений, осуществляющих медицинскую деятельность, применяется налоговая ставка 0% при одновременном выполнении условий, обозначенных в ст. 284.1 НК РФ [2].

Налогоплательщиками НДС бюджетные медицинские учреждения являются, независимо от того, осуществляют ли они приносящую доход деятельность или нет. Не признается объектом налогообложения по НДС оказание услуг или выполнение работ бюджетными учреждениями в рамках государственного задания; относятся к операциям, не подлежащим налогообложению медицинские услуги, оказываемые медицинскими организациями, в том числе услуги в рамках ОМС, услуги скорой помощи, услуги патолого-анатомические, а также реализация продуктов питания, произведенных столовыми медицинских учреждений [3]. Бюджетные учреждения могут получить освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС на основаниях ст. 145 НК РФ, поскольку для них актуально иметь за три предшествующих месяца сумму выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС не более 2 млн. руб. [2].

Бюджетное медицинское учреждение, владеющее налогооблагаемым недвижимым имуществом на праве оперативного управления, признается плательщиком налога на имущество организаций. На содержание недвижимого имущества и особо ценного имущества, закрепленного за бюджетным учреждением, учредителем выделяется финансовое обеспечение. Оно осуществляется в форме субсидий на выполнение государственного задания. Учредитель бюджетного учреждения предоставляет ему для осуществления деятельности необходимое имущество и закрепляет его на праве оперативного управления. При этом учреждение не может по своему усмотрению без согласия учредителя распоряжаться особо ценным движимым имуществом, которое закреплено за ним собственником или приобретено за счет выделенных ему учредителем средств на приобретения, данного имущества. То же самое касается и недвижимого имущества. В отношении остального находящегося на праве оперативного управления имущества, бюджетное учреждение имеет право распоряжаться самостоятельно.

Налоговая база по налогу на имущество определяется как среднегодовая стоимость налогооблагаемого имущества. Порядок налогообложения объектов недвижимого имущества исходя из кадастровой стоимости на объекты недвижимого имущества, принадлежащие учреждению на праве оперативного

управления, не распространяется. В Оренбургской области освобождаются от налогообложения имущества онкологические диспансеры, перинатальные центры, многопрофильные больницы, в структуру которых входят онкологические диспансеры и перинатальные центры - в отношении имущества, принятого на учет с 1 января 2015 года и используемого для оказания медицинской помощи по онкологии, акушерству и гинекологии. Данная льгота предоставляется при условии отсутствия просроченной задолженности по уплате налогов в консолидированный бюджет Оренбургской области по состоянию на 30 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. От уплаты транспортного налога освобождаются государственные учреждения, созданные для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов исполнительной власти Оренбургской области в сфере здравоохранения.

Таким образом, особенности исчисления и уплаты налогов бюджетными учреждениями заключаются в предоставлении им различных льгот или установлении особых условий налогообложения, которые предполагают пониженные ставки, льготы и освобождение от налогообложения.

В структуре налоговых платежей бюджетного медицинского учреждения основная доля приходится на страховые взносы – более 90% в течении 2016-2018 гг. Наименьший удельный вес у налога на добавленную стоимость, налога на имущество организаций и земельного налога (таблица 1).

Таблица 1 - Структура налогов и страховых взносов, уплачиваемых ГБУЗ «ООКБ» за 2016-2018 гг., в процентах

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Налог на добавленную стоимость	0,75	0,26	0,11
Налог на имущество организаций	0,03	0,03	1,03
Земельный налог	1,46	1,35	X
Обязательное пенсионное страхование	78,11	78,63	78,87
Обязательное медицинское страхование	18,24	18,32	18,42
Обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	1,41	1,41	1,57
Итого	100	100	100

Оценка действующей системы налогообложения бюджетных учреждений в сфере здравоохранения позволила определить наиболее проблемные вопросы.

Наиболее частым спорным вопросом является порядок расчета выручки в целях применения освобождения от обложения НДС. Статьей 145 НК РФ установлено освобождение от уплаты НДС налога, если за три за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг) организацией без учета налога не превысила в совокупности 2 млн. руб. Часть арбитражных судов поддерживает занятую налоговыми органами позицию: при определении

размера выручки, от которого зависит возможность предоставления права на освобождение от исполнения обязанностей плательщика НДС, учреждение обязано было учитывать все свои доходы, в том числе и освобожденные от обложения НДС.

При исчислении налога на прибыль в налоговую базу включается доход от всей предпринимательской деятельности, в том числе связанной с основными целями. Поэтому для налоговых органов в настоящее время, вероятно, представляется не принципиальным вопрос, является ли та или иная деятельность основной (связанной с основной), т.е. направленной на достижение целей создания организации, или непрофильной. Так, например, реализация медикаментов, разработанных и созданных медицинским учреждением, рассматривается как коммерческая деятельность, то есть подлежит налогообложению. Вместе с тем, подобная деятельность явно улучшает качество основной услуги, более того, соответствует основной цели – улучшению здоровья населения. Например, в США, такая деятельность трактуется значительно шире, она рассматривается как связанная с основной целью, и не подлежит налогообложению. Однако по российскому законодательству соответствие основным целям является условием права осуществлять такую деятельность.

Для бюджетных учреждений расходы на уплату налога на недвижимое имущество и особо ценное движимое имущество, а также расходы на уплату земельного налога включены в сумму субсидии. Плательщиком налогов фактически в данном случае выступает государство, его субъекты, а также муниципальные образования, которые создают государственные или муниципальные учреждения, поскольку в соответствии с Федеральными законами №7-ФЗ и №174-ФЗ финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания осуществляется с учетом расходов на уплату налогов, в качестве объекта налогообложения по которым признается соответствующее имущество, в том числе земельные участки [1]. Такое построение налоговых отношений считается неэффективным, так как учреждения, как правило, не имеют какого-либо иного имущества в собственности. Следовательно, бюджетное учреждение практически полностью освобождается от уплаты налога на имущество и земельного налога.

По применению ставки 0 % по налогу на прибыль снято ограничение «по 01.01.2020», что означает бессрочное право применения нулевой ставки по налогу на прибыль медицинскими учреждениями [4]. Однако, при несоблюдении хотя бы одного из условий применения ставки 0% по налогу на прибыль, сумма налога восстанавливается и уплачивается в бюджет с начала года по основной ставке 20 % с начислением пеней. Помимо этого, согласно п.8 ст. 284.1 НК РФ организации, которые перешли со ставки 0 % на ставку 20 %, не имеют права повторно получить данную льготу в течение пяти лет с начала года, в котором они вернулись на общую ставку. Следовательно, учреждению необходимо осуществлять обязательное планирование внебюджетных доходов, строго контролировать численность и квалификацию медперсонала, своевременно предоставлять в налоговый орган необходимые документы,

чтобы данная налоговая льгота дала желаемый результат. С целью увеличению числа медицинских организаций, применяющих пониженную ставку по налогу на прибыль, необходимо снизить установленный процент доходов от медицинской деятельности с 90% до 75-80%.

При налогообложении прибыли целесообразно расширить виды деятельности бюджетных организаций, в которых целевое финансирование не будет включено в состав внереализационных доходов, и, следовательно, облагаться налогом на прибыль. Также важно рассмотреть на законодательном уровне вопрос о признании целевыми поступлениями на содержание некоммерческих организаций не только средства и имущества, но и безвозмездно оказанные работы и услуги.

Современная налоговая система России рассматривает учреждения здравоохранения как полноценного участника налоговых отношений. При этом законодательством о налогах и сборах для бюджетных учреждений предусмотрены налоговые льготы, пониженные налоговые ставки и полное освобождение от налогообложения в отдельных случаях. Однако реализация своих прав бюджетными учреждениями здравоохранения при исчислении и уплате налогов на практике осложняется не только «жесткими» требованиями законодательства, но и особенностями деятельности конкретного учреждения.

Список использованных источников

1. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс]: федер. закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

3. Зарипова М. Оказание медицинских услуг по профилактике, диагностике и лечению, не облагаемых НДС [Электронный ресурс] / М. Зарипова // Учреждения здравоохранения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2018. №11. – Режим доступа: <https://www.audar-press.ru>.

4. Ермошина Е.Л. Применение АУ ставки 0% по налогу на прибыль: новшества с 2020 года [Электронный ресурс] / Е.Л. Ермошина // Автономные учреждения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2019. №9. – Режим доступа: <https://www.audar-press.ru>.

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ЭТИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АУДИТОРОВ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Т.М. Кузьмина

**Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск**

В системе гражданско-правовых и финансовых отношений в современном государстве взаимодействуют физические, юридические лица и публично-правовые образования.

Согласно статье 124 Гражданского кодекса РФ к публично-правовым образованиям следует относить национально-государственные: Российскую Федерацию, субъекты Российской Федерации, а также административно-территориальные: городские, сельские поселения и другие муниципальные образования. В совокупности публично-правовые образования представляют собой государство, которое, как и любой субъект, требует материального обеспечения своей деятельности и выполнения возложенных задач. Так как публично-правовые образования создаются и действуют для достижения строго определенных целей, в общественных (публичных) интересах, для обеспечения благоденствия и защиты граждан, то они располагают эксклюзивным правом принудительно формировать свои доходы, то есть аккумулировать финансовые ресурсы, которые представлены в виде бюджетных и кредитных средств, страховых денежных фондов, средств экономических субъектов. При этом обязанностью государства является распределение и эффективное использование финансовых ресурсов с учетом приоритетности финансирования.

Данные функции вызывают необходимость осуществления финансового контроля за правомерностью действий в процессе собирания, распределения и использования денежных фондов государства и муниципальных образований в целях осуществления эффективной финансовой политики в обществе для обеспечения прав и свобод граждан.

Обеспечение независимого объективного публичного контроля деятельности органов власти по управлению вверенными им общественными ресурсами является функцией государственного аудита, а именно такого его направления, как финансовый аудит. В настоящее время ведутся активные обсуждения корректности использования термина «аудит» в отношении государственного финансового контроля [1]. Однако, представляется более важным правильное понимание сущности контрольных процедур и условий их осуществления, в том числе с позиции поведения проверяющих, так как это напрямую влияет на качество полученных результатов.

В связи с общественной значимостью деятельности публично-правовых образований предъявляются высокие требования к этике поведения государственных аудиторов. От результатов проводимых ими контрольных процедур зависит оценка законности, эффективности функционирования того

или иного публично-правового образования, а значит и возможность своевременного реагирования на нарушения, устранение которых напрямую влияет на качество жизни общества, его благоденствие.

Данные обстоятельства обуславливают необходимость этического регулирования деятельности государственных аудиторов, причем на нормативном уровне, так как соблюдение правил профессионального поведения в данной сфере деятельности не менее важно, чем технических стандартов аудита. Результаты проводимых государственным аудитором контрольных процедур обесцениваются в случае нарушений принципов профессиональной этики.

Как в мировой, так и российской практике документом, регулирующим правила профессионального поведения, выступает кодекс этики.

Международный Кодекс этики Международной федерации бухгалтеров (International Code of Ethics 2018), последняя редакция которого была принята в 2018 году и вступила в силу с 2019 года, является ориентиром для этического регулирования деятельности представителей профессии бухгалтера и аудитора, занятых как в частном, так и в государственном секторе, так как устанавливает общепризнанные принципы профессионального поведения.

На национальном уровне в России действует Кодекс профессиональной этики аудиторов (одобренный Советом по аудиторской деятельности 21 мая 2019 г., протокол № 47) и Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций (одобрены Советом по аудиторской деятельности 20 сентября 2012 г., протокол № 6, с последующими изменениями). Однако данные документы предназначены для соблюдения аудиторскими организациями и аудиторами при осуществлении ими аудиторской деятельности и его требования применимы во всех случаях оказания аудиторских и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг. То есть они не распространяются на государственных аудиторов, к которым относятся сотрудники Счетной палаты РФ и ее аналогов в субъектах Российской Федерации (контрольно-счетных органов). Для данной категории аудиторов, являющихся федеральными государственными служащими, применяются специализированные документы, регламентирующие правила профессионального поведения:

- Международный кодекс поведения государственных должностных лиц (Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 12 декабря 1996 года N 51/59);

- Модельный кодекс поведения для государственных служащих (приложение к Рекомендации Комитета министров Совета Европы от 11 мая 2000 года N R(2000)10* о кодексах поведения для государственных служащих);

- Этический кодекс ИНТОСАИ для аудиторов в государственном секторе, принятый XVI Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (Монтевидео, 9 - 14 ноября 1998 года);

- Указ Президента Российской Федерации от 12 августа 2002 года N 885 «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих»;

- Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих (одобрен решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции от 23 декабря 2010 г. (протокол № 21));

- Кодекс этики и служебного поведения федеральных государственных гражданских служащих аппарата Счетной палаты Российской Федерации (утвержден Приказом Счетной палаты РФ от 08.12.2011 г. № 122).

Таким образом, спецификой этического регулирования деятельности государственных аудиторов является сочетание правил поведения, установленных для государственных служащих, со специфическими принципами профессиональной этики.

Подробное рассмотрение этических принципов поведения государственных аудиторов, установленных международными и российскими документами разного уровня, проводилось автором ранее [2]. Следует отметить, что в Этическом кодексе ИНТОСАИ устанавливаются конкретные этические принципы: честность; независимость, объективность, непредвзятость; профессиональная конфиденциальность; компетенция. Изучение Кодекса этики и служебного поведения федеральных государственных гражданских служащих аппарата Счетной палаты РФ показало, что он не содержит подобного перечня принципов, что характерно для кодексов этики различного уровня. Правила поведения для государственных аудиторов Счетной палаты РФ представлены в виде многочисленных обязанностей, призывов и запретов. Такое изложение, с одной стороны, помогает государственным аудиторам понять с помощью описаний весь круг ограничений их профессионального поведения, с другой стороны, четкий перечень пяти-шести принципов является более запоминающимся, что помогает сформировать концептуальную модель поведения, которая может быть адаптирована под конкретные ситуации этических конфликтов.

Несмотря на различия в изложении этических принципов и правил, в документах всех уровней регулирования присутствует требование независимости. Независимость является необходимым условием осуществления аудиторской деятельности, так как от нее напрямую зависит объективность и честность, а также вероятность возникновения и значимость угроз нарушения этических принципов поведения аудитора. Однако, по отношению к государственному аудиту, возникает вопрос о применимости принципа независимости в общепринятом понимании или об особенностях его трактовки.

Классическое понимание принципа независимости заключается в «невозможности и недопустимости оказания на аудитора влияния в любой форме с чьей-либо стороны с целью изменения его решения» [3, с. 21].

Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций устанавливают в качестве обязательных условий деятельности аудитора «независимость мышления» и «независимость поведения».

Независимость выступает в качестве одного из принципов внешнего государственного аудита, установленных Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации» № 41-ФЗ от 05.04.2013 г. (статья 4). При этом в статье 2 данного Федерального закона провозглашается, что «Счетная палата обладает организационной, функциональной, а также финансовой независимостью и осуществляет свою деятельность самостоятельно».

Этический кодекс ИНТОСАИ предусматривает в составе принципов этики поведения «независимость от проверяемых организаций и других заинтересованных групп».

Кодекс этики и служебного поведения федеральных государственных гражданских служащих аппарата Счетной палаты Российской Федерации провозглашает обязанность «не оказывать предпочтения каким-либо профессиональным или социальным группам и организациям, быть независимыми от влияния отдельных граждан, профессиональных или социальных групп и организаций».

Таким образом, независимость как принцип, правило поведения государственного аудитора и условие его деятельности присутствует в нормативном пространстве. Однако возможность его соблюдения, то есть отсутствие влияния на государственного аудитора, прежде всего, со стороны органов государственной власти, выступающих, в свою очередь, в качестве объектов проверки, обеспечить очень трудно. Это обусловлено тем, что Счетная палата, как субъект государственного аудита, встроена в систему органов государственной власти, что подтверждается установленным в Федеральном законе статусом данного органа, порядком назначения и ротации его руководства, формирования бюджета контрольно-счетных органов России. Данные причины обуславливают также сомнения в использовании эпитета «внешний» по отношению к государственному аудиту [1, с. 50].

Несмотря на неоднозначность применяемых терминов, дополнительные сложности в применении общепризнанных этических принципов поведения государственными аудиторами, следует прилагать максимальные усилия, как со стороны каждого конкретного служащего, так и системы государственного управления в целом, чтобы обеспечивать получение объективных достоверных результатов контрольных процедур. В противном случае, у общества теряется доверие к институту государственного аудита и возникают сомнения в его необходимости.

Список использованных источников

1. Баранов, П.П. К вопросу о корректности использования и законодательного закрепления понятия «государственный аудит» с позиций классической теории аудита / П.П. Баранов, А.А. Шапошников // Актуальные направления научной мысли: проблемы и перспективы : сб. материалов V Всероссийской научно-практической (национальной) конференции (Новосибирск, 19-21 марта 2018 г.); Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2018. С. 47-52.

2. Кузьмина Т.М. Этическое регулирование деятельности государственных аудиторов / Т.М. Кузьмина // Проблемы управления рыночной экономикой: Межрегиональный сборник научных трудов / под редакцией И.Е. Никулиной, С.С. Деревянченко, Л.Р. Тухватулиной. – Томск: Национальный исследовательский Томский политехнический университет, 2016. С. 151 – 155.

3. Терехов А.А. Аудит: перспективы развития / А.А. Терехов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.

УЧАСТИЕ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Д.В. Лобанов, А.М. Балтина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Участие коммерческих и неправительственных некоммерческих организаций в оказании общественных услуг, которые в России традиционно предоставлялись государственными и муниципальными учреждениями, неуклонно расширяется. За счет взаимодействия разных секторов экономики повышается доступность и качество предоставляемых населению общественных услуг, совершенствуется практика такого сотрудничества. Однако, степень вовлечения частных производителей и некоммерческих организаций в предоставление общественных услуг, финансируемых правительством, в России крайне мала по сравнению с европейскими странами [1]. Хотя такой опыт уже накоплен в общем образовании, а также активно развивается в здравоохранении.

Закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" позволяет организациям любой предусмотренной законодательством Российской Федерации организационно-правовой формы и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим медицинскую деятельность, участвовать в оказании медицинской помощи, финансируемой за счет средств фондов обязательного медицинского страхования. Более того, государство до 2020 г. предоставило медицинским организациям льготу по налогу на прибыль при выполнении ими необходимых для ее получения условий.

Наглядным примером как общей заинтересованности, так и постепенного роста привлекательности системы ОМС для частного бизнеса может служить тот факт, что, если в Российской Федерации в 2013 году количество частных медицинских организаций, работающих в системе ОМС, составляло 618 из 8828 или 7 % от общего числа, то уже на конец 2018 года количество таких организаций составило 3013 из 9415 или 32 % от общего числа. В Оренбургской области частных медорганизаций в 2013 году было 33, а в 2018 году уже 59 организаций. Это означает, что как в целом по Российской Федерации, так и в отдельно взятом субъекте РФ наблюдается увеличение количества коммерческих медицинских организаций, осуществляющих деятельность в сфере ОМС. Немаловажное значение в данной тенденции сыграло:

- 1) расширение рамок программы госгарантий на основе клинико-статистических групп;
- 2) ежегодное повышение открытости и прозрачности системы формирования тарифов [3].

Касимовский К.К. в своей работе отмечает, что благодаря названному закону повысилась доступность получения медицинской помощи для населения у разных поставщиков медицинских услуг, что принесло реальную

конкуренцию на рынок здравоохранения и должно в будущем повлечь за собой общее повышение качества и доступности медицинской помощи в РФ [2].

Однако нельзя не упомянуть и ряд проблем, которые сдерживают участие частных медицинских организаций в системе ОМС:

- по мнению работников частных медучреждений, расценки в системе ОМС на дорогостоящее лечение несколько занижены от фактической рыночной стоимости, что снижает мотивацию предпринимательской деятельности, так как зачастую тарифы формируются на основе медико-экономических стандартов, которые разрабатывались с учётом «сложившейся клинической практики» в государственных лечебных учреждениях и не вполне подходят частным медицинским организациям, которые предпочитают работать по более эффективным принятым в международной практике рекомендациям и стандартам, отказ от которых приводит к снижению качества медицинской помощи;

- частные клиники опасаются, во-первых, контрольных процедур со стороны страховых медицинских организаций и, как возможное следствие, – неоплаты по счетам реестрам и начисление штрафных санкций, а, во-вторых, контрольных мероприятий со стороны территориальных фондов обязательного медицинского страхования, проверяющих правильность расходования целевых средств ОМС в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности, так как средства ОМС являются целевыми и расходуются по определённым правилам, а нарушение этих правил грозит применением финансовых санкций со стороны территориальных фондов ОМС. В связи с этим необходима особо тщательная подготовка в частной медорганизации как специалистов финансово-экономического блока, так и специалистов медиков, так как проверки проходят по медицинской документации, а от правильности ее заполнения и корректности формирования счетов реестров зависит количество исков от СМО и ТФОМС;

- тарифы ОМС различаются по регионам, что влияет на степень включения частных медицинских организаций в оказание бесплатной медицинской помощи населению. Полное выравнивание тарифов невозможно ввиду различий в транспортной доступности, наличия районного коэффициента к заработной плате в ряде регионов и др. Однако эти различия должны определяться внешними факторами, а не разными возможностями региональных бюджетов, за счет средств которых финансируется оказание медицинской помощи неработающему населению;

- наличие репутационных рисков при вступлении в программу ОМС для небольшого количества крупных частных медицинских организаций, предоставляющих услуги в сегменте премиум-класса. К таким рискам относится, во-первых, возникновение дополнительной бумажной волокиты и чрезмерная отчетность, во-вторых, возможность появления в крупной коммерческой медицинской организации определенной асоциальной категории людей, которые могут посещать данные частные медучреждения по программе ОМС.

Зудин А.Б. и Ковалева И.П. говорят также о том, что в последние годы в

результате снижения платежеспособности населения становится практически невозможным приток дополнительных платных пациентов в частный сектор за счет того, что они придут лечиться по полису и получают дополнительно платные услуги, не входящие в программу государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. Это снижает интерес частных медицинских организаций к системе ОМС [4].

Таким образом, можно сказать о том, что, несмотря на рост количества частных медицинских организаций, участвующих в системе ОМС, государству и различным субъектам отрасли здравоохранения требуется проделать еще достаточно большую работу по созданию действительно благоприятных условий (в первую очередь, устранение сдерживающих проблем) для частного медицинского бизнеса в Российской Федерации, который способен как существенно улучшить качество предоставляемых медицинских услуг и доступность медицинской помощи населению, так и в целом вывести отрасль здравоохранения в Российской Федерации на новый технологический уровень.

Список использованных источников

1 Балтина А.М. Зарубежный опыт аутсорсинга в секторе государственного управления // Новый путь российской экономики: импортозамещение, инновационность, экономическая безопасность: сборник статей Международной научно-практической конференции. - Уфа: 2019. - С. 11-13.

2 Касимовский К.К. Проблемы частного здравоохранения в системе обязательного медицинского страхования / К.К. Касимовский // Бюллетень Национального научно-исследовательского института общественного здоровья имени Н.А. Семашко. 2012. № 1. С. 63-66.

3 Тематическая сессия «Страхование и медицина» в рамках работы 2-го Международного медицинского инвестиционного форума // Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - Режим доступа: http://www.ffoms.ru/news/ffoms/sostoyalas-tematicheskaya-sessiya-strakhovanie-i-meditsina-v-ramkakh-raboty-2-go-mezhdunarodnogo-med/?sphrase_id=127253

4 Зудин А.Б. Участие частных клиник в системе ОМС как фактор развития здравоохранения России / А.Б. Зудин, И.П. Ковалева // Вестник медицинского института “Реавиз”: реабилитация, врач и здоровье. 2016. № 4. С. 104-109.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.М. Пахновская

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Финансирование молодежной политики осуществляется программно-целевыми методами, что, с одной стороны, обеспечивает целевой характер расходования средств, с другой, на наш взгляд, обеспечивает возникновение определенных экономических рисков для участников реализации программ и подпрограмм. При их формировании в бюджет закладываются расходы как совокупность статей расходов конкретных мероприятий, выполняемых в рамках подпрограмм, по нормативам, определяемым исходя из сложившихся потребностей в финансовых ресурсах и прогнозирования уровня инфляции. Однако, ожидания Правительства не всегда совпадают с действительностью.

Экономический риск представляет собой опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь.

Таким образом, деятельность любого учреждения подвержена экономическому риску.

Проявление этого риска в отношении органов исполнительной власти в сфере молодежной политики и подведомственных им учреждений, на наш взгляд, может быть в следующих видах:

- возникновение недостатка суммы бюджетных ассигнований на реализацию мероприятий, обозначенных в государственном задании, или мероприятий, зафиксированных в государственных программах (подпрограммах);

- возникновение и неконтролируемое наращение кредиторской задолженности в результате недостатка финансирования или существенного отставания кассового исполнения расходов;

- утрата имущества вследствие недостатка финансирования проведения своевременных ремонтных работ.

Учитывая особенности финансового обеспечения деятельности всех участников реализации государственной молодежной политики можно сформулировать определение экономического риска в деятельности государственных органов власти и государственных (муниципальных) учреждений как опасность возникновения недостатка финансовых ресурсов для осуществления уставных целей, определяемых главным распорядителем бюджетных средств, в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.

И органы власти, и все подведомственные им учреждения пытаются нейтрализовать этот риск зачастую методом подгона фактических результатов

(и финансовых, и результатов реализации прямых функций) к плановым или плановых к фактическим путем корректировки государственных заданий.

В соответствии с положениями Постановления Правительства Оренбургской области от 8 декабря 2015 года N 950-п «О порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственных заданий на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении государственных учреждений Оренбургской области» главными распорядителями ежеквартально осуществляется мониторинг исполнения государственных заданий в целях оперативного контроля за предоставлением бюджетными учреждениями государственных услуг.

В ходе проведения мониторинга по каждой государственной услуге проводится оценка следующих показателей исполнения государственных заданий:

- затраты на реализацию государственного задания;
- показатели, характеризующие объем государственных услуг.

По результатам мониторинга главным распорядителем может быть принято решение о корректировке государственного задания бюджетному учреждению, в том числе бюджетных ассигнований на предоставление государственных услуг.

В случаях если бюджетное учреждение не обеспечивает выполнение государственного задания, главный распорядитель обязан принять в пределах своей компетенции меры по обеспечению выполнения государственного задания, в том числе за счет корректировки государственного задания другим учреждениям с соответствующим изменением объемов финансирования.

Таким образом, в результате введения регулярных корректировок бюджетного задания и объемов соответствующего финансирования бюджет органа исполнительной власти в конечном итоге отклоняется от утвержденного объема ассигнований. Представляется возможным и логичным определять уровень риска на основе относительных величин этих отклонений. В таблице 1 приведены данные по утвержденным объемам бюджетных ассигнований с учетом внесенных изменений в течение года и по утвержденным на начало финансового года бюджетам на основе информации из законов об областном бюджете и годовых отчетов об исполнении бюджета Оренбургской области на соответствующий финансовый год, а также рассчитаны отклонения.

По итогам проведенных расчетов можно заключить следующее:

- суммарные корректировки в государственные задания учреждениям увеличивают бюджет расходов на молодежную политику в течение всего анализируемого периода;
- отклонение бюджета с учетом внесенных поправок от бюджета на начало финансового года в среднем составляет 21,42 %;
- наибольшее отклонение расходов бюджета на молодежную политику Оренбургской области в результате внесения корректировок наблюдалось в 2017 году – на 58,19 %;

Таблица 1 – Оценка экономического риска финансового обеспечения государственной молодежной политики в Оренбургской области*

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Утвержденный бюджет на начало финансового года, тыс. р.	1 076 446,00	767 318,90	486 144,90	237 536,40	339 958,30
Утвержденный бюджет с учетом внесенных изменений, тыс. р.	1 277 604,60	846 544,40	517 780,80	375 750,90	385 410,60
Отклонение бюджета с учетом внесенных поправок от бюджета на начало финансового года, тыс. р.	201 158,60	79 225,50	31 635,90	138 214,50	45 452,30
Отклонение бюджета с учетом внесенных поправок от бюджета на начало финансового года, процентов	18,69	10,32	6,51	58,19	13,37

* Составлено автором по данным законов об областном бюджете и годовых отчетов об исполнении бюджета Оренбургской области на соответствующий финансовый год

– наименьше отклонение расходов бюджета на молодежную политику Оренбургской области в результате внесения корректировок наблюдалось в 2016 году – на 6,51 %;

– прогнозирование отклонения затруднительно: так, при стандартном отклонении изменения бюджета в относительном выражении 21,03, его вариация составляет более 98 %;

– используя инструмент Excel «Описательная статистика», определили, что в следующем году отклонение бюджета департамента молодёжной политики Оренбургской области с учетом внесенных поправок в бюджет на начало финансового года с вероятностью 26 % составит значение в диапазоне от 1,07 до 41,76 % от запланированного уровня расходов на начало года. Иначе, наиболее вероятное отклонение фактических расходов департамента молодёжной политики Оренбургской области от изначально запланированных с наибольшей вероятностью составит 10,9 %.

При этом следует отметить наличие отрицательных отклонений при анализе исполнения бюджета департамента молодёжной политики также за каждый год анализируемого периода. Так, в 2018 году сумма неисполненных назначений составила 827,8 тыс. р.

Таким образом, оценивая вероятные отклонения фактических расходов от бюджетных лимитов, можно предложить либо главным распорядителям бюджетных средств увеличивать на эту сумму бюджетные лимиты, либо исполнителям искать дополнительные внебюджетные источники средств.

Что касается второго вида проявления экономического риска, то его уровень для департамента молодёжной политики можно признать

отсутствующим. Так, по результатам проведенной Счетной палатой Оренбургской области проверки не выявлено остатков дебиторской и кредиторской задолженности.

По третьему виду проявления экономического риска в отношении департамента молодежной политики Оренбургской области можно также отметить отсутствие риска. По состоянию на 01.01.2019 г. валюту баланса по активу составили нефинансовые активы в размере 212,8 тыс. р. и финансовые активы – 201175,3 тыс. р. Доля нефинансовых активов в составе активов ничтожно мала и составляет 0,1 %. Балансовая стоимость основных средств составила 2396,9 тыс. р., амортизация – 2301,2 тыс. р. По результатам проверки Счетной палатой сделано заключение об эффективном использовании основных фондов и соответствии объема основных фондов реальной потребности в них.

Список использованных источников

1. О государственной молодежной политике в Оренбургской области [Электронный ресурс]: Закон Оренбургской области от 01 сентября 2006 года № 579/107-IV-ОЗ. – Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/952005781>.
2. Отчеты об исполнении консолидированного бюджета Оренбургской области за 2014–2016 гг. – Официальный сайт Министерства финансов Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.orb.ru/отчеты-об-исполнении-бюджета>.
3. Отчеты об исполнении консолидированного бюджета Оренбургской области за 2015–2017 гг. – Официальный сайт Министерства финансов Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.orb.ru/отчеты-об-исполнении-бюджета>.
4. Отчеты об исполнении консолидированного бюджета Оренбургской области за 2016–2018 гг. – Официальный сайт Министерства финансов Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.orb.ru/отчеты-об-исполнении-бюджета>.
5. Отчет об итогах деятельности Федерального агентства по делам молодежи в 2018 году и планах по реализации государственной молодежной политики на 2019 год. - Режим доступа: <https://fadm.gov.ru/activity/statistic>

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА: РЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИЛИ ФИКЦИЯ

Н.М. Пахновская, Е.В. Второва

Оренбургский государственный университет, Оренбург

Актуальность экономического исследования по проблеме изучения действующих государственных программ поддержки малого бизнеса и анализа их эффективности обусловлена несколькими факторами. Во-первых, на сегодняшний день в научной литературе нет единой общепринятой методики анализа эффективности действующих государственных программ поддержки субъектов малого бизнеса. Во-вторых, вопросы, связанные с эффективностью действующих государственных программ поддержки малого бизнеса необычайно важны не только для экономистов-теоретиков, но и для общества в целом, так как для огромной доли населения малое предпринимательство является средством для жизни и единственным способом получать доходы. Для населения страны предприятия малого бизнеса играют колоссальную роль: малые предприятия предоставляют возможности получения средств к существованию, к улучшению и повышению уровня качества жизни, к созданию новых рабочих мест. Глубокое изучение особенностей механизма функционирования действующих государственных программ поддержки малого бизнеса может создать предпосылки повышения эффективности не только деятельности самих малых предприятий, но и увеличения благосостояния общества.

На сегодняшний день проблемы малых предприятий – это проблемы всего населения. Если государство одновременно с программами государственной поддержки малого бизнеса осуществляет повышение налогов (НДС вырос на 2 % в текущем году), увеличивает налоговую нагрузку, повышает государственные пошлины на регистрацию и открытие новых предприятий, то такая государственная поддержка носит непродуктивный характер. Необходима последовательность в принятии решений: невозможно одновременно выделять средства на поддержку малого бизнеса и тут же их изымать, оставляя предпринимателей с их минимальной маржинальной доходностью после выплаты всех обязательств перед бюджетными фондами и кредитными организациями. Более половины появляющихся малых предприятий закрываются в течение двух лет с момента открытия, из оставшихся 50 % лишь каждое пятое предприятие переходит в стадию роста, активного развития и зрелости с точки зрения жизненного цикла компании. Если государство осуществляет программу поддержки малого бизнеса, то эта поддержка носит только адресный характер: выделение субсидированного кредита на реализацию конкретного проекта по созданию предприятия малого бизнеса или льготные ставки финансирования для предприятий сельскохозяйственной отрасли.

Часто можно встретить исследования, в которых говорится о государственной поддержке сельскохозяйственных малых предприятий,

местных производителей. Безусловно, государство должно поддерживать сельское хозяйство, так как данная отрасль и малые предприятия-представители этой отрасли просто не выживут в современных экономических условиях: выплаты по процентам за кредиты часто превышают чистую рентабельность таких предприятий, провоцируя ликвидацию и банкротство. На помощь здесь приходят государственные программы поддержки малого бизнеса в форме безвозмездных субсидий, покрытие расходов на горюче-смазочные материалы.

По данным, приведенным в российском статистическом ежегоднике, наибольшая доля малого бизнеса по секторам экономики приходится на сферу розничной торговли – 42,4 % от общего количества предприятий в 2018 г. На втором месте – представители малого бизнеса, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом – 17 %. Третье место разделяют строительство и обрабатывающие производства – по 11,9 %. На долю малых предприятий, ориентированных на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство, приходится всего лишь 2,6 % [1].

Структура оборота малых предприятий по отраслям представлена на рисунке 2.

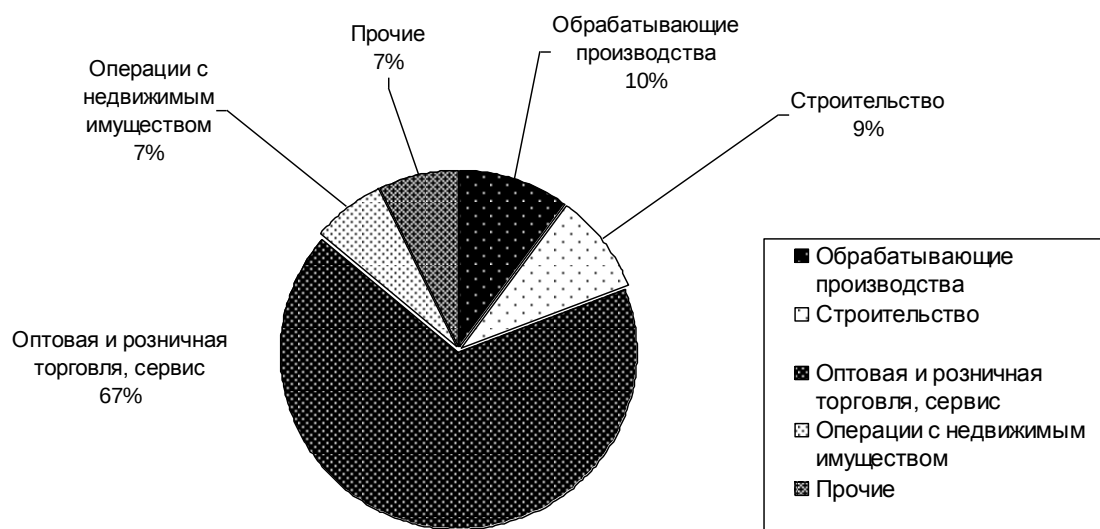


Рисунок 2 - Структура оборота малых предприятий по отраслям экономики*

* Составлено по данным Росстата

Анализ динамики за последние 3 года показал, что структура малого бизнеса по секторам экономики практически не претерпела изменений, поэтому было принято решение отразить данные лишь за 2018 г. Получается, что самая активная государственная программа поддержки предприятий малого бизнеса, которая направлена на представителей сельского хозяйства, охватывает всего лишь 2,6 % от всего количества предприятий малого бизнеса. Говорить о какой-либо эффективности государственной поддержке малого бизнеса в целом по экономике, учитывая явный крен в сторону сельхозпроизводителей

бессмысленно. Анализ эффективности можно будет проводить лишь по отдельным взятым отраслям.

Главными критериями эффективности государственной программы поддержки предприятий малого бизнеса считают следующие параметры: прирост численности работников (рабочих мест), рост оборота (выручки) предприятий малого бизнеса.

На территории Оренбургской области действует более 79 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе около 14 тысяч малых предприятий (из них 11 тысяч – микропредприятия). В малом и среднем бизнесе, по оценке, занято около 319 тысяч человек, что составляет почти треть от всего занятого трудоспособного населения области.

Субъектами предпринимательства показаны следующие результаты за 2018 г.:

- доля малых предприятий (без учёта микропредприятий) в общем количестве предприятий и организаций области составила 6,5 %;
- оборот малых предприятий (без учёта микропредприятий) составил более 36 млрд рублей (116,1 % к уровню прошлого года в действующих ценах);
- субъектами малого предпринимательства оказано платных услуг населению на сумму 7,1 млрд рублей, что составляет 30,7 % от общего объема платных услуг, оказанных населению, при этом бытовых услуг оказано на 1,7 млрд рублей (83,1 % от общего объема).

Меры государственной поддержки предпринимательства в Оренбургской области представлены на рисунке 3.

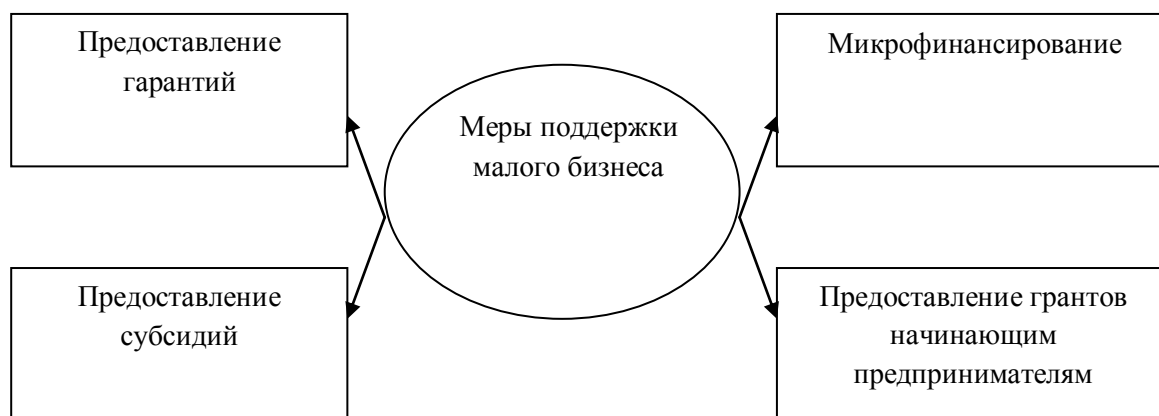


Рисунок 3 - Меры поддержки малого бизнеса в Оренбуржье.

Предоставление гарантий (поручительства) субъектам малого предпринимательства – инструмент финансовой поддержки предпринимателей, которые не имеют достаточного залога для получения необходимой суммы кредита в банке. Микрофинансирование – популярная мера поддержки малых предприятий, как правило, осуществляющее государственным региональным банком. Субсидии могут получить лишь немногие малые предприятия, как правило, это представители отрасли сельского хозяйства. Гранты начинающим предпринимателям предоставляются в форме безвозмездных средств, носящих

целевой характер на развитие стартапов. В таблице 1 представлены фундаментальные направления государственной поддержки, список которых составлен на основе изучения экономической литературы по проблеме исследования.

Таблица 1 - Фундаментальные направления государственной поддержки в рамках госрегулирования малого предпринимательства

Направления	Обоснование
Государственная концепция	Формирование концепции, выбор приоритетов и обоснование роли малого бизнеса в экономике
Государственная политика	Разработка государственной политики поддержки и развития малого бизнеса
Правовое обеспечение	Совершенствование нормативно-правового обеспечения поддержки и развития малого предпринимательства, прежде всего, принятие новой редакции Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», отвечающего современным реалиям
Единство госрегулирования	Упрощение регулирующих процедур в отношении субъектов малого предпринимательства, их унификация (приведение к единообразию)
Законодательство	Совершенствование законодательства в сфере инвестиций и формирование благоприятного инвестиционного климата в стране (регионе)
Налогообложение	Совершенствование налогообложения малых предприятий, в том числе продление действия единого налога на вмененный доход за пределы 2020 г., льготирование налогообложения инвестиционной деятельности малых предприятий; льготирование налогообложения банков, осуществляющих кредитование малых предприятий
Финансы	Развитие кредитно-финансовых механизмов и внедрение новых финансовых технологий, направленных на развитие малого бизнеса

Государство гарантирует малым предприятиям упрощенную регистрацию, льготные стартовые условия, ряд льгот по налогообложению, предоставление статистической и бухгалтерской отчетности в упрощенном порядке. Также определен порядок предоставления льгот финансовым учреждениям, осуществляющим кредитно-инвестиционное обслуживание субъектов малого предпринимательства. Кроме того, законодательно определено, что не менее 15 % государственных заказов должно в обязательном порядке размещаться на малых предприятиях.

Однако в силу неразвитости рыночных отношений в России многие мероприятия не реализуются, и в процессе производственно-хозяйственной деятельности малые предприятия сталкиваются с рядом организационно-технических и финансово-экономических трудностей:

- несовершенство нормативной базы, недостаточное финансирование программ развития малого предпринимательства;

- дефицит финансовых и, как следствие, материально-технических ресурсов, связанный, в первую очередь, с трудностями получения заемных средств (кредитные учреждения финансируют в основном малые предприятия с быстрым оборотом капитала и меньшим риском);

- недостаток информации, опыта и квалифицированных кадров;
- крупные предприятия часто отказываются от работы с малыми предприятиями, поэтому некоторые представители малого бизнеса часто отходят от льготного упрощенного налогового режима;
- ввиду снижения деловой активности и замедления темпов экономического развития во многих отраслях, трудности с ведением бизнеса, малым предприятиям не гарантируется оплата за реализуемые ими товары и услуги, данный факт приводит к дебиторской задолженности и рискам ее невозврата, что приводит к ухудшению платежеспособности, данный процесс носит циклический характер: предприятие, не получив вовремя оплату, в свою очередь, не может расплатиться вовремя по своим обязательствам [2].

Очевидно, что в современных условиях механизм поддержки малого предпринимательства должен сводиться, прежде всего, к освобождению от обязательных платежей, хотя бы в течение трех лет после открытия и к значительному увеличению масштабов всех видов финансовой поддержки.

Список использованных источников

1 Валентинова, Л.Н. Оценка предприятий малого бизнеса на отечественном рынке / Л.Н. Булгакова, Д.В. Пушная // Управление экономическими системами: ЭНЖ. – 2018. – № 9 (7). – С. 3.

2 Зиновьева, К.А. Пути повышения эффективности программ государственной поддержки малого бизнеса на рынке города Орск: учебно-методическое пособие / К.А. Зиновьева. – Орск : Издательство ОГТИ (филиала) ОГУ, 2017. – 32 с.

КАМЕРАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

М.В. Пеняскина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Камеральный налоговый контроль реализуется исключительно в определенной законодательством о налогах и сборах форме. Камеральная налоговая проверка представляет собой эффективный инструмент налогового контроля, позволяющий всесторонне проверить правильность исчисления и уплаты налогов (сборов), а также иных обязанностей налогоплательщика, установленных законодательством о налогах и сборах. Камеральная налоговая проверка является приоритетной и эффективной формой налогового контроля наряду с выездной налоговой проверкой.

Камеральная налоговая проверка проводится по месту нахождения налогового органа без специального решения руководителя или заместителя руководителя налогового органа и информирования налогоплательщика. Проверяются документы, представленные налогоплательщиком, плательщиком сборов, налоговым агентом самостоятельно, накопленные налоговым органом в ходе администрирования и из иных источников, может охватывать любые периоды деятельности налогоплательщика, проводится в течение трех месяцев (по налогу на добавленную стоимость – два месяца), акт проверки составляется только в случае установления нарушений в десятидневный срок после ее окончания. При этом налогоплательщик вправе представлять свои пояснения, возражения и участвовать в рассмотрении материалов проверки.

Основные функции камеральной налоговой проверки:

а) контроль правильности и достоверности всех представленных налоговых деклараций (расчетов). Исключение в соответствии со ст. 88 Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ) составляют декларации (расчеты) налогоплательщиков, применяющих налоговый мониторинг, при отсутствии случаев:

- представления налоговой декларации (расчета) позднее 1 июля года, следующего за периодом, за который проводится мониторинг;
- представления налоговых деклараций по налогу на добавленную стоимость или акцизам, в которых заявлено право на возмещение налогов;
- представления уточненной налоговой декларации (расчета), в которой уменьшена сумма налога, подлежащего уплате в бюджетную систему Российской Федерации, или увеличена сумма полученного убытка по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом);
- досрочного прекращения налогового мониторинга;

б) выявление и предотвращение налоговых правонарушений на детальном анализе профессиональных баз данных (например, АСК ККТ, АСК НДС-2, позволяющие контролировать все товарные цепочки);

в) предпроверочный анализ деятельности налогоплательщика для планирования выездной налоговой проверки.

В соответствии с письмом ФНС 16.07.2013 № АС-4-2/12705@ “О рекомендациях по проведению камеральных налоговых проверок” камеральная налоговая проверка представленной налоговой декларации (расчета) включает следующие этапы:

1) автоматизированный арифметический контроль, который осуществляется в отношении всех представленных налоговых деклараций (расчетов). Налогоплательщикам, не представившим налоговые декларации, налоговый орган приостанавливает операции по счетам в банках, а также по переводам электронных денежных средств;

2) автоматизированный камеральный контроль проводится с использованием внутридокументных и междокументных контрольных соотношений.

Если выявлены ошибки, расхождения или несоответствия сведений, налогоплательщику направляется требование о представлении пояснений в пятидневный срок со дня получения требования и/или внесении изменений в налоговую декларацию, т. е. следует подать уточненную декларацию. Дополнительные сведения или документы, как правило, запрашиваются в случаях заявления сумм НДС и акциза к возмещению, льгот, убытков, представления декларации по налогу на прибыль или налогу на доходы физических лиц участником договора инвестиционного товарищества;

3) проверка с проведением мероприятий налогового контроля – истребование документов у налогоплательщика (ст. 93 НК РФ), истребование документов и сведений у контрагентов и иных лиц (ст. 93.1 НК РФ), допрос свидетелей (ст. 90 НК РФ), проведение экспертизы (ст. 95 НК РФ), участие переводчика, эксперта (ст. 95, 97 НК РФ), осмотр документов и предметов с согласия налогоплательщика (ст. 91, 92 НК РФ).

В соответствии с НК РФ, Приказом ФНС России от 07.11.2018 № ММВ-7-2/628@ и судебной практикой (Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 57, Постановление Арбитражного суда Московского округа от 30.04.2019 № Ф05-5289/2019 по делу № А40-211149/2018, ООО «АРТЕК», Определение Верховного Суда РФ от 06.11.2018 № 307-КГ18-17492, ООО «МПЗ Украина») истребование документов вне рамок налоговой проверки не допускается;

4) оформление результатов проверки и сообщение налогоплательщику об отсутствии нарушений и окончании камеральной налоговой проверки законодательством о налогах и сборах не предусмотрено.

В случае выявления нарушения в течение десяти рабочих дней с момента завершения камеральной налоговой проверки составляется акт, который вручается налогоплательщику не позднее пяти дней с даты составления. На акт проверки налогоплательщик вправе подать возражения в течение одного месяца. В течение десяти рабочих дней после окончания срока представления возражений руководитель налогового органа обязан рассмотреть материалы проверки, возражения налогоплательщика и вынести решение о привлечении либо об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения.

В некоторых случаях руководитель может принять решение о продлении срока рассмотрения материалов проверки (не более одного месяца) и проведении дополнительных мероприятий налогового контроля.

Результаты камерального налогового контроля в 2016-2018 гг. в Российской Федерации характеризуются данными таблицы 1.

Таблица 1 – Результаты камерального налогового контроля за 2016-2018 гг.*

Показатели	2016	2017	2018	Динамика за период, в процентах
Камеральные налоговые проверки, всего, ед., из них:	39984748	55859903	67889283	169,8
- выявившие нарушения, ед.	2254874	3014252	3531116	156,6
- удельный вес выявивших нарушения, в процентах	5,6	5,3	5,2	92,8
Доначислено по результатам камеральных налоговых проверок, тыс. руб.	98485375	61599442	55631081	56,0
Поступило по результатам камеральных налоговых проверок, тыс. руб.	43900000	37800000	40800000	93,0
Взыскание доначисленных сумм, в процентах	44,6	61,4	73,3	164,3

*Составлено по данным сайта ФНС России

Из таблицы следует, что при резком росте количества камеральных налоговых проверок, в том числе выявивших нарушения, удельный вес выявивших нарушения проверок практически не изменился, но процент взыскания доначисленных сумм увеличился. Это свидетельствует о том, что внедрение ФНС России риск-ориентированного подхода к проведению проверок, усиление аналитической составляющей в контрольной работе, а также применение новейших автоматизированных аналитических инструментов позволило значительно повысить дисциплинированность налогоплательщиков. Этому способствуют также пятьдесят четыре электронных сервиса, предлагаемых ФНС России для взаимодействия с налогоплательщиками, в том числе «Личный кабинет юридического лица», «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента», «Налоговый калькулятор», «Прозрачный бизнес» и т.д.

Практика проведения камерального контроля в зарубежных странах имеет общие и специфические характеристики. Например, во Франции камеральный контроль также заключается в работе с декларациями, данные которых сверяются с имеющейся иной информацией в базе данных налогового органа. Затем направляются запросы налогоплательщику, а также в контролирующие органы. Камеральные проверки осуществляются обычно на основе оценки

риска, при наличии серьезных оснований для подозрений в сокрытии крупных сумм доходов, за три предшествующих года. Специальных положений о частоте проверок в законе нет. Длительность процедуры камеральной проверки зависит от размера проверяемого предприятия: для малых предприятий – не более трех месяцев, для крупных предприятий сроки не устанавливаются. В ходе проверки во Франции, Швеции, Германии проверяющий может встретиться с руководством предприятия, получить доступ к бухгалтерским документам [1, 2].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что в Российской Федерации также устанавливается партнерская модель взаимоотношений субъектов налоговых отношений. Наиболее ярко она наблюдается на примере внедрения института налогового мониторинга, позволяющего развивать диалог с крупными налогоплательщиками. С 2016 г. количество участников налогового мониторинга выросло с семи до сорока четырех компаний в 2019 г. По данным ФНС России, с 2020 г. налоговый мониторинг будет проводиться уже в отношении девятиста пяти компаний, которые обеспечивают 30 % поступлений федерального бюджета. Ведется работа и над снижением критериев для перехода на эту систему: до двух миллиардов рублей стоимости активов, двух миллиардов рублей доходов и до двухсот миллионов рублей уплаченных налогов. Представляется, что постепенно, по мере цифровизации экономики, переход на налоговый мониторинг возможен всеми субъектами бизнеса.

Список использованных источников

1. Абдуллаев С. Возможности применения опыта зарубежных стран в области камеральных проверок / Абдуллаев С. // Бенефициар. 2019. № 40. С. 10-12.
2. Комарова Е.И. Развитие налогового контроля в России и оценка его эффективности / Е.И. Комарова // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. – URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=18570>.

УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н.В. Пивоварова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В 2005 году были утверждены Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года, в 2006 году – Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. В рамках реализации мероприятий, определенных указанными документами, заложены основы национальной инновационной системы, предприняты меры по развитию сектора исследований и разработок, формированию инновационной инфраструктуры, а также по модернизации экономики на основе технологических инноваций. Принятая в ноябре 2008 г. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года определила в качестве основной задачи на предстоящий период переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, способной обеспечить рост конкурентоспособности российской продукции и услуг на внутреннем и мировых рынках. Регионы Российской Федерации приняли соответствующие стратегии развития (инвестиционного развития) на своих территориях.

Таблица 1 - Основные социально-экономические показатели развития Российской Федерации за 2010–2018 гг. [1]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Индекс ВВП, процент	104,5	104,3	103,4	101,3	100,7	97,7	100,3	101,6	102,3
Динамика инвестиций в основной капитал, процент	106,3	110,8	106,8	99,8	98,5	89,9	99,8	104,8	104,3
Объем инвестиций, в процентах к ВВП	20,2	19,7	20,0	20,0	17,5	16,6	17,0	17,2	17,4

Как свидетельствует статистическая информация, в последние годы инвестиционная активность в России характеризуется сокращением темпов роста инвестиций в основной капитал, что во многом обусловлено мировым финансово-экономическим кризисом 2008 года. Небольшое увеличение темпов роста инвестиций в 2010 – 2012 годах так и не достигло уровня инвестиций в докризисный период и вновь обернулось спадом. Так, с 2012 года наблюдается спад темпов роста инвестиций и в 2015 году объем инвестиций в основной капитал сократился почти в полтора раза по сравнению с аналогичным

показателем 2011 года. Кроме того, значительно снизилась и норма валового накопления инвестиций в основной капитал (отношение инвестиций в основной капитал к валовому внутреннему продукту) с 20,2% в 2010 году до 16,6% в 2015 году.

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в Российской Федерации, в процентах к итогу [2]

	2000г.	2005г.	2010г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:								
собственные средства	47,5	44,5	41,0	45,7	50,2	51,0	51,3	54,3
привлеченные средства	52,5	55,5	59,0	54,3	49,8	49,0	48,7	45,7
их них:								
кредиты банков	2,9	8,1	9,0	10,6	8,1	10,4	11,2	10,8
в том числе кредиты иностранных банков	0,6	1,0	2,3	2,6	1,7	2,9	5,4	4,6
заемные средства других организаций	7,2	5,9	6,1	6,4	6,7	6,0	5,4	4,0
инвестиции из-за рубежа	...	...	...	0,9	1,1	0,8	0,8	0,6
бюджетные средства	22,0	20,4	19,5	17,0	18,3	16,4	16,3	15,3
в том числе:								
из федерального бюджета	6,0	7,0	10,0	9,0	11,3	9,3	8,5	7,4
из бюджетов субъектов РФ	14,3	12,3	8,2	6,5	5,7	6,0	6,7	6,8
из средств местных бюджетов	...	...	...	1,5	1,3	1,1	1,1	1,1
средства внебюджетных фондов	4,8	0,5	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
прочие	15,6	16,8	21,9	15,7	12,1	12,2	11,5	11,8

Большая часть инвестиций финансируется за счет собственных средств организаций, доля этого источника финансирования достигла в 2018 году 54,3% и продолжает расти (Таблица 2). За счет привлеченных средств формируется 45 % инвестиций. Доля инвестиций из-за рубежа в общем объеме инвестиций составила в 2018 году 4,6 %. Из бюджетов всех уровней профинансировано 15

% от общего объема инвестиций в основной капитал, причем доля средств федерального бюджета уменьшается. Роль банковской сферы в финансировании реального сектора экономики по-прежнему невелика – 10 %, наибольший ее вклад отмечен в 2017 г.

Федеральное и региональное российское законодательство содержит широкий перечень форм и методов финансового стимулирования инвестиционной деятельности, среди которых:

а) методы прямой государственной поддержки в форме финансирования из бюджетов различных уровней определенных проектов, организаций, целевых программ, государственных программ, предоставление субсидий и грантов и т.п.;

в) косвенные методы государственной поддержки, среди которых, в первую очередь, следует выделить налоговые методы, методы ускоренной амортизации, инвестиционные налоговые кредиты, создание элементов производственно-технологической инфраструктуры, предоставление государственных гарантий по кредитам, размещение государственных заказов.

Перед государством встает проблемы выбора форм и методов стимулирования инвестиционной деятельности. Ограниченность финансовых ресурсов государства делает актуальным использование косвенных методов, которые в большей мере ориентированы на интересы хозяйствующих субъектов. Значение косвенных методов государственной стимулирования инвестиционной деятельности определяется тем, что заложенный в них механизм стимулирования требует значительно меньших бюджетных затрат по сравнению с прямым бюджетным финансированием, следовательно, им может быть охвачено большее число субъектов, осуществляющих инвестиционную деятельность. Косвенные методы обеспечивают автономность и независимость хозяйствующих субъектов, определяют их экономическую ответственность за выбор и масштабы направлений деятельности. Использование косвенных методов требует меньших административных затрат, согласования интересов министерств и ведомств. В силу указанных причин наибольшее распространение получили налоговые методы.

В российском налоговом законодательстве закреплён ряд мер по стимулированию инвестиционной деятельности, основными из которых являются следующие:

- ускоренная амортизация основных средств с помощью «амортизационной премии» – единовременного списания на расходы до 30 % первоначальной стоимости основных средств и возможность применения нелинейного метода начисления амортизации;

- освобождение от НДС ряда операций в связи с осуществлением инвестиционной и инновационной деятельности;

- освобождение от НДС и таможенных пошлин ввозимого технологического оборудования, аналоги которого не производятся в России;

- освобождение от обложения налогом на прибыль организаций средств, целевого финансирования;

- включение расходов налогоплательщика на НИОКР (в том числе не давших положительного результата) по перечню, установленному Правительством РФ, в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5;
- разрешение списания в состав прочих расходов для целей обложения налогом на прибыль организаций затрат на НИОКР;
- предоставление пониженных ставок по налогу на прибыль организаций субъектам инвестиционной деятельности;
- возможность списания расходов на НИОКР для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения и использующих доходы за минусом расходов в качестве налоговой базы;
- освобождение (полное или частичное) от налога на имущество организаций имущества, участвующего при реализации инвестиционного проекта, предоставление пониженных ставок;
- налоговые льготы по земельному налогу;
- налоговые льготы для резидентов особых экономических зон;
- возможность получения инвестиционного налогового кредита.

Как видно, перечень «инвестиционных» налоговых льгот относительно невелик. К тому же большинство налоговых льгот предусмотрено для крупных предприятий, реализующих инвестиционные и инновационные проекты, для которых характерны большие объемы инвестиций и наличие приоритетного статуса в регионе [3]. Об этом свидетельствует многочисленная региональная практика предоставления налоговых льгот [4, 5]. Это дает основания утверждать, что единственным доступным налоговым инструментом стимулирования инвестиционной деятельности остается ускоренная амортизация, которая позволяет рассчитывать амортизационные отчисления на вновь приобретаемые основные средства по более высоким ставкам, что дает возможность снизить налоговую базу и налог на прибыль в первые годы эксплуатации оборудования. Таким образом, собственные средства организаций пока являются основным источником финансирования инвестиций, немалая доля которых приходится именно на амортизационные отчисления (Таблица 2). Так, доля амортизации в структуре инвестиций в основной капитал в России составляет около 20%, в то время как в зарубежной практике это показатель составляет 60% (США), 77% (Германия, Франция) [6]. Однако использование данного налогового инструмента в российской практике имеет ряд недостатков.

Механизм ускоренной амортизации помогает снизить налог на прибыль, но он применим только в отношении оборудования, используемого в научно-технической деятельности, а значит он ограничен. Кроме того, использование методов ускоренной амортизации приводит к завышению себестоимости. Амортизационная премия также позволяет снизить налог на прибыль. Однако многие организации используют амортизационную премию для увеличения прибыли, а не для обновления основных фондов, то есть используют ее не по назначению.

В связи с этим необходимо предложить ряд мер по совершенствованию механизма ускоренной амортизации в целях налогового стимулирования инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов:

- разрешить предприятиям, реализующим инвестиционные проекты, в первые годы списывать не 10 %, как в настоящее время, а 20–30 % его стоимости, что позволит нарастить объемы вводимого в эксплуатацию оборудования; в отношении сложного технологического оборудования такую норму можно увеличить и до 100 %;

- установить обязанность организаций использовать амортизационные отчисления использовать по целевому назначению, определить ответственность за нецелевое использование;

- для разных видов оборудования, используемого при реализации инвестиционных проектов или в различных видах экономической деятельности, имеющие приоритетное значение для региона, предусмотреть порядок определения сроков использования имущества в сторону сокращения.

Данные меры позволят хозяйствующим субъектам накопить финансовые ресурсы и инвестировать их в обновление основных фондов, модернизацию производства, что будет способствовать общей инвестиционной активности.

Список использованных источников

1 Национальные счета России в 2014-2018 годах: Стат. сб./ Росстат. - М., 2019. – 263 с. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - Режим доступа: <http://www.rosstat.gov.ru>

2 Россия в цифрах. 2019: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2019 - 549 с. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - Режим доступа: <http://www.rosstat.gov.ru>

3 Семенова Н.Н. Налоговые льготы по налогу на прибыль организаций как инструмент стимулирования инвестиционной активности / Н.Н. Семенова // Финансы и кредит. 2016. № 28. С. 37-48.

4 Феоктистова Т.В. Налог на имущество организаций как фактор инновационной активности экономических субъектов российских регионов / Т.В. Феоктистова // Финансы и кредит. 2016. № 8. С.100-113.

5 Пивоварова Н.В. Роль налоговой политики в формировании и развитии инновационной среды в регионах / Е.И. Комарова, Н.Д. Стеба, Н.В. Пивоварова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2011. № 4 (1). С. 15-20.

6 Шогенов Б.А. Современный взгляд на формирование эффективной амортизационной политики в бухгалтерском и налоговом учете / Б.А. Шогенов, Ф.М. Абазова // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 19 (265). С.2.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Г. Серяева, Ю.А. Шкуропатова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

На современном этапе развития общества большую актуальность приобретает формирование механизма социальной защиты населения, что, главным образом, связано с необходимостью поддержания определенных социально незащищенных групп граждан. Как известно, пенсионное обеспечение является одной из составляющих социальной защиты государства.

В нашей стране, как и в большинстве зарубежных государств, на протяжении достаточно длительного времени функционирование пенсионных систем остается предметом особого внимания. Речь идет о том, что политическая, а также социально-экономическая стабильность общества непосредственно зависит от того, как функционирует пенсионная система.

Одной из самых эффективных пенсионных систем в мире является шведская система пенсионного обеспечения граждан. Пенсионная система Швеции продемонстрировала эффективность относительно государственного бюджета. Поэтому большое количество государств строили свои пенсионные системы по подобию шведской.

Анализ финансового состояния пенсионной системы любого государства следует начинать с показателей бюджета соответствующего пенсионного фонда.

Объем финансовых ресурсов, аккумулируемых в бюджете пенсионного фонда Швеции в 2014-2018 гг. имеет тенденцию к росту в 2015-2017 гг., снижение доходов отмечено в 2015 и 2018 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика доходов и расходов пенсионного фонда Швеции 2014-2018 гг. [6]

Год	Доходы			Расходы			Дефицит/ профицит (млн крон)
	млн долларов	млн рублей	млн крон	млн крон	млн рублей	млн долларов	
2014	42215	2686411	383 773	256 870	1798090	28255,7	126 903
2015	34323,7	2184238	312 034	266 194	1863358	29281,3	45 840
2016	41286,6	2627331	375 333	284 137	1988959	31255,1	91 196
2017	42709,3	2717862	388 266	297 860	2085020	32764,6	90 406
2018	30523,7	1942416	277 488	306 265	2143855	33689,2	-28 777

Расходы бюджета пенсионного фонда Швеции имеют устойчивую динамику роста за весь исследуемый период. По итогам оценки общего результата исполнения бюджета пенсионного фонда Швеции, следует отметить, что в 2014-2017 гг. наблюдался профицит, только в 2018 году отмечен дефицит. Поэтому можно предположить, что стабильность расходов бюджета фонда была обеспечена за счет его профицита в прошлых периодах.

Правительство Швеции обеспечивает своих граждан достойным уровнем жизни на пенсии независимо от дорогостоящего проживания в стране. Система пенсионного обеспечения любого государства должна стремиться обеспечивать пенсионеров уровнем пенсий, достаточных для обеспечения необходимых потребностей.

Современная пенсионная система Российской Федерации ориентирована на мировой опыт в целом и строится на принципе солидарности поколений. Данный принцип при стремительном старении населения ведет к большой нагрузке на трудоспособное население. Пенсионная система РФ в современном виде включает отношения по формированию, назначению и выплате пенсий по государственному пенсионному обеспечению, трудовой пенсии, негосударственной пенсии [3]. В Российской Федерации реализацией прав всех граждан в области пенсионного обеспечения занимается Пенсионный фонд России (далее – ПФР).

Объем финансовых ресурсов бюджета ПФР в 2014-2018 гг. (таблица 2) стабильно увеличивался. Среднее значение темпа прироста доходов ПФР за анализируемый период – 7,43 %, при этом среднее значение показателя инфляции в рамках этого же периода составило 5,83 %. Таким образом, можно наблюдать незначительное превышение притока средств в бюджет ПФР в сравнении с показателями инфляции. Согласно данным Росстата, средний показатель прироста населения старше трудоспособного возраста за анализируемый период составил 2,55 %, то есть увеличивается число лиц, имеющих право на выплаты из бюджета ПФР [3], что провоцирует увеличение бюджетного дефицита ПФР в случае сохранения низких темпов экономического роста.

Таблица 2 - Динамика доходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2014-2018 гг. [2]

Доходы	2014		2015		2016		2017		2018	
	млн рублей	%	млн рублей	%	млн рублей	%	млн рублей	%	млн рублей	%
Прогнозируемый объем доходов (всего):	6289958	100	7146806	100	7528833	100	8363498	100	8333288	100
Межбюджетные трансферты:										
-из федерального бюджета:	2448180	39	3004013	42	3184764	42	3783309	45	3345850	40
-из бюджетов субъектов РФ:	4471	0,1	3900	0,1	3009	0,04	3227	0,04	3323	0,04
Темп прироста (всего):	-	-	13,62%	-	5,35%	-	11,09%	-	-0,36	-

В настоящее время около 10 % от ВВП государства направляется на расходы по пенсионному обеспечению, тогда как в странах ОЭСР не превышает 8,4 %. В свою очередь, из данных расходов приблизительно 3 % ВВП приходится на трансферт из бюджета государства.

Нельзя не отметить, что от межбюджетных трансфертов существенно зависит бюджет ПФР, и данная тенденция продолжает сохраняться. Согласно прогнозам, трансферт из федерального бюджета РФ на обязательное пенсионное страхование в 2019-2020 годах составит 12,2 % доходов бюджета Фонда, в 2021 году – 10,1 % против 7,7 % в 2018 году [1].

На основании коэффициента замещения утраченного заработка происходит оценка эффективности функционирования пенсионной системы. Значение указанного показателя в нашей стране остановилось на уровне 36 % по итогам 2017 года [4]. В экономически развитых странах данный коэффициент колеблется в диапазоне от 60 до 80 %.

По итогам анализируемого 5-летнего периода (таблица 3), видно, что общие пенсионные расходы бюджета ПФР возросли на 7,4 %. В 2015 году «Прочие расходы» ПФР увеличились в 281 раз. В разделе «Иные расходы в области социальной политики» бюджета ПФР можно наблюдать максимальный рост. Такая динамика прочих расходов ПФР связана с тем, что в 2015 году пенсионные накопления граждан (525947,9 млн руб.), были переданы в НПФ.

Таблица 3 - Динамика расходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2014-2018 гг. [2]

В миллионах рублей

Расходы бюджета	2014	2015	2016	2017	2018
Общегосударственные вопросы	101293	110338	108448	112521	117186
Образование	71	112	108	102	98
Социальная политика:	6315043	7507693	7595344	8471306	8322576
-пенсионное обеспечение	5537669	6145824	6518869	7239812	7254528
- социальное обеспечение населения	474689	489471	499766	535306	534830
-охрана семьи и детства	300809	344256	304060	330084	341387
-прочее	1876	528141	272647	366103	191830
ПФР	6416408	7618145	7703901	8583930	8439861
Динамика (темп цеп. прироста, в процентах)					
Общегосударственные вопросы	-	8,93%	-1,7%	3,7%	4,15%
Образование	-	58,1%	-3,6%	-6%	-3,19%
Социальная политика:	-	18,9%	1,1%	11,5%	-1,76%
-пенсионное обеспечение	-	10,9%	6%	11,1%	0,20%
-социальное обеспечение населения	-	3,1%	2,1%	7,1%	-0,09%
-охрана семьи и детства	-	14,4%	-11,7%	8,6%	3,42%
-прочее	-	28052,5%	-48,3%	34,3%	-47,60%
ПФР	-	18,7%	1,1%	11,4%	-1,68%

По-прежнему стабильной величиной остаются расходы ПФР на решение общегосударственных вопросов, а также на образование персонала. Рост расходов на пенсионное обеспечение в бюджете ПФР обусловлен рядом важных факторов, таких как рост уровня инфляции, индексация пенсий, увеличение доли граждан, достигших пенсионного возраста, и прочие. В 2018 году изменения коснулись пенсионного обеспечения и выплат сотрудникам государственных органов.

Наиболее актуальными проблемами организации и функционирования отечественной пенсионной системы являются следующие: обеспечение ее финансовой устойчивости; повышение уровня жизни граждан, получающих пенсионные выплаты. Как показывает проведенный анализ, бюджет ПФР выполняет возложенные на него обязательства перед гражданами в значительной мере за счет трансфертов из федерального бюджета РФ. Фонд осуществляет покрытие недостаточности средств за счет федерального бюджета РФ, поэтому ежегодное индексирование пенсионных выплат, обусловленное инфляцией, проводится в полной мере.

Отметим, что макроэкономические и демографические факторы могут быть отнесены к основным причинам, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость отечественной пенсионной системы. В то же время по отношению к пенсионной системе они являются внешними факторами, и, как следствие, пенсионная система не может на них воздействовать. Выделим основные из них:

- низкий уровень заработной платы, инфляция, структура занятости, макроэкономические параметры, а также показатели производительности труда;

- заработная плата в «конвертах» и теневая занятость.

Например, в 2010 году в неформальном секторе экономики было занято 14,6 % от всего количества работающих граждан, а в 2017 году этот показатель достиг 19,6 % (14,2 млн человек), при этом данная тенденция сохраняется;

- сокращение общей численности работающего населения и, как следствие, повышение численности пенсионеров, что непосредственно приводит к снижению коэффициента поддержки (численность работников на 100 пенсионеров) на 17,0 % и росту коэффициента нагрузки (численность пенсионеров на 100 работников) на 9,3 % [5].

Важно, что совершенствование накопительного элемента пенсионной системы нашего государства продолжает оставаться достаточно актуальным вопросом. Его решение является необходимым в целях повышения финансовой устойчивости пенсионной системы РФ.

Таким образом, преследуя цели, направленные на повышение финансовой устойчивости российской пенсионной системы, предлагается ряд следующих мер:

1. Разработать механизм выплаты зарплаты гражданам исключительно в безналичной форме, усилить меру ответственности работодателей в случае неуплаты обязательных страховых взносов, а также ввести обязательный процесс декларирования расходов и доходов для частных лиц. Относительно неформальной занятости и оплаты труда в «конвертах» должно быть активное информирование граждан с использованием различных каналов.

2. Осуществить процесс реформирования института досрочных пенсий:

- в корпоративные пенсионные системы следует осуществить перевод льгот для сотрудников, работающих в условиях опасных и вредных факторов;

- для страхователей, чьи рабочие места связаны с условиями опасного и вредного труда, необходимо использовать особые тарифы страховых

отчислений. В непосредственной зависимости от результатов проведения специализированной оценки условий труда следует создать механизм, направленный на корректировку ставок страховых отчислений;

– улучшение условий труда работников, а также модернизация предприятий.

3. Для лиц, которые производят уплату страховых взносов, имеющих фиксированный размер, необходимо осуществить изменение тарифа, который будет иметь меньшие размеры по сравнению с обычным страховым взносом.

4. Проводить активную модернизацию корпоративного пенсионного страхования в рамках социального партнерства. Выплата досрочных государственных пенсий может стать ответственностью предпринимателей.

Список использованных источников

1. Заключение по проекту федерального закона N 556363-7 "О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов" [Электронный ресурс]: Заключение ПУ Аппарата ГД ФС РФ // Справочно - правовая система «Консультант плюс» – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=179917#04534267847314022>

2. Годовой отчет ПФР. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации - Режим доступа: http://www.pfrf.ru/press_center/annual_report/

3. Демография населения. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Росстата. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения: 29.10.2019).

4. Гимпельсон В.Е. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2018: Стат.сб. / В.Е. Гимпельсон и др. М.: Росстат, 2018. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации - Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rab_sila18.pdf

5. Соловьев А.К. Актуарно-статистический анализ влияния факторов неформальной занятости, на формирование пенсионных прав застрахованных лиц / А.К. Соловьев, С.А. Донцова, Н.В. Мележик // Вестник Пенсионного фонда России. – 2017. – № 1. – С. 55.

6. AP-fonder och ålderspensionsavgifter – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pensionsmyndigheten.se/statistik-och-rapporter/statistik/tabell-over-ap-fonderna-och-alderspensionsavgifterna>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

С.В. Славкин

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Механизм финансового обеспечения учреждений физической культуры и спорта (далее – ФКиС) состоит из нескольких обязательных элементов: планирование необходимых объемов финансового обеспечения, утверждение этих объемов, доведение их до учреждения, контроль за использованием средств. Содержание составляющих финансового механизма может меняться во время системных или локальных преобразований в управлении государственными финансами. Так, закон №83-ФЗ от 08.05.2010 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» изменил порядок определения объемов финансирования государственных учреждений.

Переход от сметного финансирования учреждений к нормативному методу определения объема финансового обеспечения оказываемых услуг ориентирован на повышение прозрачности планирования расходов учреждений на основе расчета затрат для типового учреждения. Главное, что акцент сместился с расходов на содержание учреждения на расходы для оказания услуг учреждением: было введено государственное задание, в котором учредителем определены виды услуг, оказываемые учреждением, и их объем.

В дальнейшем появились стандарты оказания услуги. В них применительно к учреждениям ФКиС указаны не только различные требования по подготовке спортсменов по видам спорта, но и материально-техническое оснащение, а также необходимое оборудование, инвентарь, которым должны быть обеспечены спортсмены при подготовке. Помимо этого, министерством спорта РФ были разработаны и утверждены базовые нормативы затрат и корректирующие коэффициенты по всем видам спорта и этапам подготовки, которые рекомендованы к использованию при расчете финансового обеспечения государственного задания [1].

В общих требованиях к определению нормативных затрат на выполнение государственного (муниципального) задания за регионами и муниципалитетами сохранена возможность самостоятельного расчета нормативных затрат на те или иные услуги в соответствии с общими критериями [2]. Следует отметить, что такой подход соответствует разграничению полномочий в сфере физической культуры и спорта, установленному законом от 6 октября 1999 г. N 184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации". Спортивные объекты, которые находятся в собственности субъектов РФ или муниципалитетов, ими же и финансируются. Данная возможность для регионов и муниципалитетов привела к тому, что на

одни и те же услуги в схожих по экономическим и климатическим условиям регионах норматив на оказание услуги может существенно отличаться.

Золотарева А.Б. и Киреева А.В. в своей статье отмечают, что при сметном финансировании отсутствовал единообразный подход к финансированию идентичных услуг, предоставляемых различными бюджетными учреждениями [3]. Но анализируя текущую ситуацию по расчету нормативов затрат в регионах, можно сделать вывод о том, что единообразный подход на практике не работает.

Например, в Республике Башкортостан утверждены базовые нормативы затрат на оказание государственных услуг по виду деятельности «Деятельность в области спорта» и корректирующие коэффициенты к ним [4]. Помимо отраслевого и территориального коэффициентов также утвержден поправочный коэффициент, порядок расчета которого не раскрывается. В общих требованиях по расчету нормативов затрат данный коэффициент не предусматривается, но в данном случае применяется на практике, занижая норматив затрат.

В Воронеже утверждены базовые нормативы затрат на оказание муниципальных услуг (выполнение работ) в сфере физической культуры и спорта на 2018 год [5]. Согласно данному распоряжению, норматив затрат рассчитывается не по каждому виду спорта и этапам подготовки, а по видам подготовки: спортивная подготовка по олимпийским видам спорта и неолимпийским видам спорта. Данный подход противоречит общим требованиям. Также в данном распоряжении утверждены корректирующие коэффициенты не по виду услуг, а по каждому учреждению установлен свой коэффициент, что также не соответствует общим требованиям к расчету нормативов затрат и коэффициентов.

Приведенные примеры позволяют сделать вывод о том, что нормативы затрат на одни и те же услуги могут существенно отличаться. В связи с этим возникает вопрос: достигаются ли цели, ради которых поменялся механизм расчета финансового обеспечения бюджетных учреждений? Если сравнивать нормативный метод со сметой, то, посмотрев на утвержденные нормативы, сложно понять, на что будут израсходованы денежные средства, так как нормативы затрат делятся на группы затрат. В смете все статьи были четко выделены в соответствии с бюджетной классификацией. Также данный способ недостаточно эффективен при ежегодном планировании, так как его расчет довольно сложен и занимает много времени, что усложняет внесение в него корректировок и поправок.

Кроме того, расчет финансового обеспечения учреждений ФКиС на основе нормативного метода позволяет увидеть, каким должно быть финансирование спорта в идеальных условиях. Но с учетом хронической несбалансированности региональных и, особенно, местных бюджетов расчетные суммы нередко невозможно включить в бюджет на следующий год, в результате нормативный метод утрачивает свой смысл.

Таким образом, если не менять сам механизм расчета финансового обеспечения учреждений ФКиС, то для улучшения нормативного метода необходимо рассмотреть вопрос о повышении контроля за главными

распорядителями по утверждению базовых нормативов затрат и корректирующих коэффициентов. Также следует уточнить виды затрат, которые будут рассчитываться по нормативному методу, так как некоторые из них намного правильнее учитывать в зависимости от их фактического потребления в предшествующем периоде.

Ввиду того, что учреждения ФКиС должны осуществлять спортивную подготовку по федеральным стандартам, в которых прописаны требования к материально-технической базе, то в целях повышения контроля за расходованием бюджетных средств было бы целесообразно выдавать учреждению денежные средства на эти цели в виде субсидий на иные цели. В таком случае конкретно прописывалась бы цели использования бюджетных средств и исключалась возможность их нецелевого расходования. Данная мера позволила бы исключить из норматива затрат некоторую часть расходов, тем самым упростив его расчет. Таким же образом предлагается осуществлять расходы по ремонту учреждений.

Список использованных источников

1. Значения базовых нормативов затрат и отраслевых корректирующих коэффициентов к базовым нормативам затрат на оказание государственных услуг в сфере физической культуры и спорта, значения натуральных норм, необходимых для определения базовых нормативов затрат на оказание государственных услуг в сфере физической культуры и спорта: утв. Министром спорта Российской Федерации от 29.07.2015 №№№№№№ // Справочно-правовая система «ГАРАНТ».

2. Об утверждении Общих требований к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере физической культуры и спорта, применяемых при расчете объема субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) государственным учреждением // Приказ Министерства спорта Российской Федерации от 22.05.2015 № 550 // Справочно-правовая система «ГАРАНТ».

3. Золотарева А.Б. Использование базовых нормативов затрат при формировании государственного задания: основные результаты реформы и дальнейшие перспективы / А.Б. Золотарева, А.В. Киреева // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2017. №1. С. 11-15.

4. О внесении изменений в приказ Министерства молодежной политики и спорта Республики Башкортостан от 14 декабря 2017 года № ОД-613 «Об утверждении значений базовых нормативов затрат на оказание государственных услуг по виду деятельности «Деятельность в области спорта», корректирующих коэффициентов к ним и нормативных затрат, применяемых при расчете финансового обеспечения выполнения государственного задания учреждениями, находящимися в ведении Министерства молодежной политики

и спорта Республики Башкортостан: утв. приказом ММПС от 20.08.2018 г. №ОД-275 // Справочно-правовая система «ГАРАНТ».

5. Об утверждении базовых нормативов затрат на оказание муниципальных услуг (выполнение работ) муниципальными учреждениями городского округа город Воронеж в сфере физической культуры и спорта на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов: распоряжение № 47-р от 26.01.2018 года // Справочно-правовая система «ГАРАНТ».

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н.Д. Стеба

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В настоящее время наблюдается серьезная деформация рыночного механизма, в результате которой, с одной стороны, ухудшаются результаты хозяйственной деятельности организаций в связи с экологическими издержками на охрану окружающей среды, а с другой – происходит скрытое субсидирование загрязнений за счет экономии на затратах по предотвращению загрязнений. Платежи за негативное воздействие на окружающую среду являются единственной платой, взимаемой в настоящее время на территории Российской Федерации за загрязнение окружающей среды. Однако, на современном этапе экономическая сущность платы за негативное воздействие на окружающую среду не отвечает ее основному назначению, а именно компенсации необходимых затрат государства на устранение этих воздействий. В настоящее время плата за негативное воздействие взимается на основании Постановления Правительства РФ от 3.03.17 г. №255 «Об исчислении и взимании платы за негативное воздействие на окружающую среду». Плата распределяется между федеральным, региональным и местными бюджетами - 5%, 40% и 55%.

Результаты анализа динамики поступления платы за негативное воздействие на окружающую среду в бюджет Оренбургской области показывают ежегодное снижение величины рассматриваемого показателя: в 2015 г. на 32,8 % по сравнению с 2014 г., в 2016 г. на 32,1 %, в 2017 г. на 25,3 %, в 2018 г. на 34,0 % соответственно [2].

Министерство природных ресурсов и Росприроднадзор выделяют несколько причин сложившейся ситуации: снижение коэффициентов, применяемых при исчислении платы, торможение мусорной реформы, возможность зачета экоинвестиций и внесения авансовых платежей. В то же время объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух в Оренбургской области в 2016 г. увеличился на 4,5 % по сравнению с 2015 г. и в 2017 г. снизился на 7,2 % по сравнению с 2016 г. При этом уловлено и обезврежено загрязняющих атмосферу веществ в процентах от общего количества загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников в 2015 г. - 56,3 %, в 2016 г. - 55,7 %, в 2017 г. – 63,4 %. Одним из ключевых показателей, характеризующих роль хозяйствующих субъектов в мероприятиях по охране окружающей среды являются инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды. Этот показатель в 2015-2017 гг. не имеет значимой динамики. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану атмосферного воздуха в Оренбургской области в 2017 г. увеличились на 22,4 %, в 2017 г. сократились на 26,8 %.

Таким образом, при значительном снижении поступления платы за негативное воздействие на окружающую среду, отсутствии положительной

динамики инвестиций, направленных на охрану окружающей среды, не наблюдается улучшения качества окружающей среды [3].

В настоящее время плата за негативное воздействие на окружающую среду администрируется недостаточно эффективно, что в первую очередь сказывается на уровне поступления платежей в бюджетную систему. Таким образом, финансирование государственных экологических программ реализуется за счет иных доходов бюджетов различных уровней. Этот факт послужил основанием подготовки Минфином в 2018 г. законопроекта о введении экологического налога, который должен заменить платежи за негативное воздействие на окружающую среду. Введение экологического налога, по прогнозам Минфина России, должно способствовать увеличению объема поступающих в бюджет платежей, необходимых для реализации государственной политики в области экологии. Собираемость налога благодаря Федеральной налоговой службе должна существенно вырасти, помимо этого такой переход соответствует мировым тенденциям.

Однако одной из основных проблем в области администрирования платы за негативное воздействие является неполнота базы данных о хозяйствующих субъектах, являющихся ее плательщиками. Значительное количество природопользователей не стоят на учете в природоохранных структурах. Можно предположить, что замена платы за негативное воздействие экологическим налогом действительно сможет повысить эффективность администрирования за счет более полного охвата потенциальных плательщиков. Федеральная налоговая служба России обладает всей необходимой информацией о деятельности хозяйствующих субъектов, что также устраним существующую несправедливость по отношению к ответственным природопользователям, добросовестно вносящим плату за негативное воздействие.

Декларация по экологическому налогу должна представляться в налоговый орган по месту нахождения организации, однако содержащиеся в ней данные об объемах произведенного негативного воздействия на окружающую среду должны быть подтверждены территориальным органом Росприроднадзора. Такая схема, с одной стороны, позволит избежать проблем с представлением недостоверной отчетности в налоговый орган, сотрудники которого не обладают необходимой квалификацией для оценки поданной декларации в части правильности исчисления объемов негативного воздействия, отмечают эксперты. С другой – это существенно усложнит процедуру подачи декларации для плательщиков: своевременность ее представления в налоговую напрямую будет зависеть от оперативности согласования данных с Росприроднадзором.

Однако опасение вызывает отсутствие целевого назначения аккумулируемых средств за счет введения налога. Во-первых, стремление к увеличению общего размера взыскиваемых сумм не согласуется с главной задачей природоохранной деятельности в целом - минимизировать негативное воздействие на окружающую среду. Во-вторых, увеличение размера поступлений вовсе не гарантирует, что на природоохранные мероприятия будет

направляться больше средств, поскольку никаких положений об обязательности их расходования именно на эти цели в законопроекте не содержится.

В какой форме не взимались бы экологические платежи, самая большая проблема – это отсутствие целевого использования. На наш взгляд, целесообразно перевести платежи за негативное воздействие в налоговую форму с наиболее оптимальным способом реализации целевого использования указанных средств – созданием целевых экологических фондов.

В России с начала 1990-х годов был опыт функционирования внебюджетного механизма взимания платы за загрязнение окружающей природной среды. Аккумулируемые средства распределялись в трехуровневой системе внебюджетных экологических фондов, который решали природоохранные задачи соответствующего уровня. Однако на практике вместе с положительным результатом деятельности внебюджетных экологических фондов проявились злоупотребление и нецелевое расходование средств экологических фондов. Среди других недостатков функционирования экологических фондов можно выделить: отсутствие единого правового статуса; недостаточная ресурсная база; отсутствие действенного механизма аккумулярования средств; отсутствие разграничения взаимодействия между субъектами РФ по финансированию на территориях, находящихся в совместной собственности; низкий уровень контроля целевого использования средств; отсутствие четких критериев при отборе проектов для финансирования.

При создании целевого фонда главным вопросом является определение статуса данной организации. В данном случае существует два варианта развития событий:

- внесение изменений в Федеральный закон №7-ФЗ от 10.01.2002 г. «Об охране окружающей среды», в частности, предоставление возможности формирования экологических фондов исключительно в составе соответствующих бюджетов;

- внесение изменений в Бюджетный кодекс РФ, которые позволят муниципальным образованиям формировать свои собственные внебюджетные фонды.

Нам представляется целесообразным в условиях дефицита финансовых ресурсов на осуществление природоохранных мероприятий создание именно внебюджетного фонда, что соответствует мировой практике, где экологические фонды являются самостоятельными юридическими лицами.

В условиях рыночных отношений экологические фонды должны выполнять следующие функции:

- аккумуляцию финансовых средств, их рациональное и эффективное распределение;

- частичную капитализацию финансовых ресурсов в целях получения доходов;

- распределение инвестиционных финансовых средств на конкурсной основе;

- долевое финансирование проектов другими инвесторами;

- контроль за аккумулярованием и распределением финансовых средств;

- обеспечение гласности и подотчетности деятельности экологических фондов.

Специфика целевого внебюджетного фонда состоит в том, что в отличие от традиционного бюджета, удовлетворяющего потребности всего общества в целом, внебюджетные фонды функционируют в большинстве случаев либо для обеспечения нужд тех плательщиков, за счет чьих средств эти фонды формируются, либо для компенсации использования отдельными экономическими субъектами благ, принадлежащих всему обществу в целом, в частности, окружающей природной среды. Уплачивая целевые налоги и сборы, плательщик получает возмещение потраченных средств в виде воспроизводства тех благ, которые он непосредственно использует в своей деятельности для получения личной прибыли или иной выгоды. Данное обстоятельство способствует повышению заинтересованности экономических субъектов в формировании целевого фонда, в частности, путем уплаты предусмотренных для этих целей налогов и сборов, при условии, что государство обеспечит расходование средств фонда исключительно по целевому назначению.

Список использованных источников

1 Об исчислении и взимании платы за негативное воздействие на окружающую среду: Постановление Правительства РФ от 3.03.17 г. №255 // Гарант: справочно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>

2 Официальный сайт Министерства финансов Оренбургской области. Отчеты об исполнении бюджета // <http://minfin.orb.ru>

3 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области // <http://orenstat.old.gks.ru>

4 Мочалова Л.А. Проблемы и направления экологизации налоговой системы России / Л.А. Мочалова, Д.А. Гриненко // Дискуссия. 2018. Вып. 91. С. 70-76.

5 Об охране окружающей среды: федер. закон №7-ФЗ от 10.01.2002 г. // Гарант: справочно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю.А. Федосеева

Оренбургский государственный университет, Оренбург

Вопросы регулирования заработной платы в любом развитом государстве представляют собой ключевое звено социально-экономической политики государства, поскольку они определяют и формируют объем необходимых средств к существованию и развитию семьи наемного работника и тем самым задают материальный и статусный уровень работников на протяжении всей их жизни.

Вырабатываемые обществом и государством представления о содержании системы государственного регулирования заработной платы в РФ на данном этапе развития еще не завершены и требуют принятия продуманных политических решений. Это связано с тем, что общественно-политические преобразования в РФ 1990-х гг. привели к принципиальным изменениям в этой сфере. Воздействие государства на социально-трудовые отношения и на процесс регулирования заработной платы претерпело существенную метаморфозу. Прежняя, повсеместно и детально регламентирующая буквально все аспекты регулирования заработной платы модель централизованного государственного управления в данной сфере сведена к минимуму.

Подобное отношение к столь значимой сфере уже показало свою несостоятельность, а отсутствие комплексного подхода в вопросах государственного регулирования заработной платы позволяет диагностировать следующие проблемы в данной сфере:

- низкий уровень заработной платы в экономике не позволяет обеспечить необходимый и достаточный уровень воспроизводства рабочей силы, сдерживает инновационное развитие экономики нашего государства, ведет к существенным ограничениям потребительского спроса на внутреннем рынке товаров, работ и услуг;

- утрата воспроизводственной и стимулирующей функций заработной платы ведет к деградации рабочей силы, падению объемов производства, производительности труда, продуцирует социальную напряженность в обществе и его криминогенность [1];

- широкое распространение «работающих бедных». Речь идет не только о малоквалифицированном персонале, но и о высокопрофессиональных кадрах в сфере науки, образования, медицины, военном производстве, промышленности, сельском хозяйстве и т.д. Подобная ситуация порождает состояние депривации, т.е. невозможность удовлетворить ключевые потребности работника, именно в этом и кроется самая болезненная часть проблемы [2];

- достаточно высокий уровень расслоения населения по уровню заработной платы в отраслевом, региональном, территориальном,

профессиональном аспектах, оказывающий дестабилизирующее воздействие на социально-политическую ситуацию в стране [3];

- наличие достаточно большого сегмента теневой экономики и, соответственно, скрытой занятости, что лишает бюджетную систему РФ значимой доли налоговых доходов и также ухудшает социальное положение наемного работника и т.д.

- низкий коэффициент замещения, нестабильность пенсионной системы, не позволяющие полноценно жить при выходе на пенсию и т.д.

Международная организация труда в качестве индикаторов достойного труда рекомендует использовать следующие показатели: уровень безработицы и доля занятых в экономике; доля заработной платы в структуре валового внутреннего продукта (ВВП); относительные и абсолютные величины государственных расходов на социальное обеспечение и социальное страхование, масштаб охвата населения обязательным социальным страхованием. Важнейшими характеристиками достойного труда являются высокие расходы общества на заработную плату (40-60 % ВВП); развитая система социальной защиты, расходы на которую составляют не менее 20-25 % ВВП; значительная доля социальных расходов в государственном бюджете на здравоохранение (7-9 % ВВП) и образование (4-6 % ВВП); развитые системы профессиональной подготовки, переподготовки и трудоустройства, недопущение высокого уровня безработицы, системная государственная деятельность по созданию новых рабочих мест [4].

В РФ часть показателей определяется и публикуется Федеральной службой государственной статистики, однако данные показатели дают лишь общее представление об уровне заработной платы в стране. К ним следует отнести величину прожиточного минимума; величину МРОТ и ее соотношение с величиной прожиточного минимума трудоспособного населения; покупательную способность средней номинальной начисленной заработной платы; показатели поляризации доходов населения (индекс Джини и коэффициент фондов); долю работников с уровнем заработной платы менее прожиточного минимума; соотношение средней пенсии и средней оплаты труда (коэффициент замещения); долю заработной платы в структуре ВВП и ее теневой составляющей.

Считаем необходимым обратить пристальное внимание на данную сферу и предлагаем систему показателей, рекомендуемых для оценки системы государственного регулирования заработной платы.

В процессе государственного регулирования заработной платы, на наш взгляд, целесообразно использовать ряд социально-экономических показателей, каждый из которых направлен на достижение его целей (таблицы 1) [5].

Показатели, приведенные в таблице 1, позволяют оценить реальную картину системы регулирования заработной платы на уровне государства и четко обозначить ее проблемные места, прежде всего, с учетом покупательной способности заработной платы и выявления резервов ее повышения.

Таблица 1 - Социально-экономические показатели, рекомендуемые для оценки системы государственного регулирования заработной платы [5]

Показатели, рассчитываемые на федеральном уровне и на уровне субъекта Российской Федерации	На решение какой задачи регулирования заработной платы направлено использование показателя
Медианное значение номинальной заработной платы	Выявление реальной ситуации в сфере оплаты труда, поскольку показатель средней заработной платы является не совсем корректным ввиду больших разрывов зарплаток
Величина МРОТ и ее соотношение со средней заработной платой по стране, с медианным значением заработной платы; со средней заработной платой по видам экономической деятельности	Создание условий для формирования «среднего класса» среди работающего населения
Покупательная способность медианной заработной платы, покупательная способность заработной платы по 10 % (20 %) группам населения, МРОТ, минимальной пенсии	Преодоление бедности среди работающего населения
Соотношение средней заработной платы в государственном и частном секторах экономики	Снижение межотраслевой дифференциации заработной платы
Соотношение прибыли и фонда заработной платы в экономике	Снижение социальной напряженности в обществе; недопущение «замораживания» заработной платы при увеличении рентабельности бизнеса

Предлагаемые социально-экономические показатели оценки регулирования заработной платы позволяют:

- сформировать комплексную систему оценки результативности регулирования заработной платы, как на уровне государства, так и на уровне организации-работодателя;

- оценить результативность регулирования заработной платы в динамике за исследуемый период;

- сравнить результативность регулирования заработной платы в динамике;

- учесть данные оценки результативности государственного регулирования заработной платы при формировании бюджета на очередной финансовый период.

Целесообразно сформулировать правила применения системы социально-экономических показателей:

- социальные параметры системы государственного регулирования заработной платы должны иметь законодательный характер и обосновываться федеральными органами власти;
- выбор оптимальных параметров развития системы государственного регулирования заработной платы должен осуществляться с помощью механизмов социального партнерства: государства, предпринимательских структур и профсоюзов;
- планируемые показатели системы государственного регулирования заработной платы должны проверяться на их социальную эффективность, т.е. должны иметь обоснование социальных последствий, установленные правила и порядок проведения экспериментов и общественно - независимой экспертизы на соответствие этих показателей социальным критериям;
- систематический и объективный мониторинг соответствия законодательно установленных и фактически достигнутых количественных и качественных показателей системы государственного регулирования заработной платы в целом по стране и по субъектам РФ;
- систематическая оценка деятельности Правительства РФ по достижению заданных макроуровневых параметров в сфере системы государственного регулирования заработной платы должна проводиться ежегодно и гласно Президентом РФ, в случае неудовлетворительной оценки ситуации должен срабатывать механизм персональной ответственности должностных лиц.

Список использованных источников

- 1 Жуков А.Л. Проблемы реализации воспроизводственной функции заработной платы / А. Л. Жуков // Кадровик. 2016. № 9. С. 64-72.
- 2 Овсянников А.С. Региональные аспекты доходности человеческого капитала в России / А.С. Овсянников // Уровень жизни населения регионов России. 2015. № 2 (196). С. 65-71.
- 3 Гришина Е.Е. Дифференциация заработной платы в России: региональный и профессиональные аспекты / Е. Е. Гришина, Ю. М. Казакова, В. Ю. Ляшок // Вопросы статистики. 2016. № 11. С. 45-52.
- 4 Роик В.Д. Достойные заработная плата и пенсия: отечественный и зарубежный опыт / В.Д. Роик // Человек и труд. 2007. № 7. С. 34 - 38.
- 5 Федосеева Ю.А. Развитие финансового регулирования заработной платы в Российской Федерации / А.М. Балтина, Ю.А. Федосеева // Экономические науки. 2013. № 1 (98). С. 123 - 127.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ОКАЗАНИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Е.С. Шлыкова

**Государственное бюджетное учреждение здравоохранения
«Оренбургская областная клиническая больница», г. Оренбург**

В последние годы государственным и муниципальным закупкам уделяется повышенное внимание. Это связано с неуклонным увеличением их объема, а экономное расходование бюджетных средств приводит к их высвобождению, что позволяет перераспределить ресурсы, извлекая из них максимальную пользу.

Государственные закупки в системе здравоохранения имеют большое значение, что определяется существенными особенностями структуры активов в этом виде экономической деятельности по сравнению с видами деятельности сектора государственного управления: высокая доля машин и оборудования в структуре основных фондов, процесс обновления которых существенно ускорился в эпоху цифровизации, значительные затраты на приобретение медикаментов и перевязочных средств, продуктов питания [1].

Государственной программой Российской Федерации «Развитие здравоохранения» обозначено мероприятие по обеспечению оказания скорой специализированной медицинской помощи, включая медицинскую эвакуацию, полетов воздушными судами (вертолетами) гражданской или государственной авиации, оборудованными медицинским модулем и (или) медицинским оборудованием. Это дорогостоящее полномочие реализуется в рамках софинансирования из федерального и региональных бюджетов, из средств которых финансируются закупки авиационных работ, выполняемых с использованием полетов гражданских воздушных судов для оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи авиамедицинской выездной бригадой скорой медицинской помощи и (или) выездной экстренной консультативной бригадой скорой медицинской помощи [2].

На базе государственного бюджетного учреждения здравоохранения «Оренбургская областная клиническая больница» создано отделение экстренной консультативной медицинской помощи для оперативного реагирования по транспортировке тяжелых больных из отдаленных районов Оренбургской области и оказания высокотехнологичной медицинской помощи в г. Оренбурге и крупных многопрофильных городских медицинских учреждениях (г. Самара, г. Челябинск, г. Уфа, г. Екатеринбург). Осуществление консультаций проводится в тесном взаимодействии с дистанционным консультативным центром анестезиологии-реанимации по телефону или посредством видео-конференц-связи, после чего принимается решение о тактике лечения пациента, об эвакуации с анализом транспортабельности и выбором метода транспортировки. Посредством телефонной связи диспетчером отделения экстренной консультативной помощи и МЭ проводится соединение медицинской организации с ведущими специалистами областного центра. На

основании принятого врачами решения готовится и выезжает медицинская бригада.

При транспортировке больных воздушным транспортом используется специальное воздушное судно (вертолет МИ-8 или Ансат), оснащенное необходимым медицинским оборудованием, в том числе оборудованием для проведения реанимационных мероприятий. Основным местом базирования воздушного судна является государственное унитарное предприятие Оренбургской области "Международный аэропорт "Оренбург", откуда и осуществляются вылеты для оказания экстренной медицинской помощи и медицинской эвакуации. В Оренбургской области помимо вышеуказанного места базирования воздушного судна имеются аэропорты в населенных пунктах: г. Орске, г. Бугуруслане, г. Бузулуке [7].

В 2017 г. на авиационное обслуживание был заключен государственный контракт с единственным поставщиком – ГУП Оренбургской области «Международный аэропорт Оренбург» на сумму более 11 млн рублей. В связи с недостаточным объемом услуг и отсутствием разделения на полетные часы и часы дежурств контракт исполнен на 5793776,83 рублей. Согласно бюджетным требованиям заказчика (в данном случае структуры здравоохранения) обязаны оплачивать исключительно оказанные услуги. Поэтому, используемое авиакомпаниями базовое понятие «гарантированного налета» не может быть применено в данном случае. Оплата неоказанных услуг является поводом для последующих претензий со стороны Счетной палаты.

До 2017 года единственным источником финансирования авиационных услуг были региональные бюджеты. В рамках распоряжения Правительства РФ от 28 января 2017 года впервые в России обеспечивается бюджетное софинансирование (бюджетные субсидии) для закупки авиационных услуг для целей обеспечения санитарно-авиационной эвакуации граждан. При этом федеральные бюджетные субсидии направлены на увеличение объема авиационной эвакуации граждан сверх уже существующих объемов работ, финансируемых из региональных бюджетов. Оренбургская область вошла в список субъектов с субсидированием закупки авиационной услуги. В рамках распоряжения из средств федерального бюджета выделено 72432745,00 рублей [5].

Для реализации поставленных целей, ГБУЗ «ООКБ» по результатам открытых аукционов в электронной форме заключено 5 государственных контрактов на оказание авиационной услуги для оказания медицинской помощи (скорой специализированной помощи), включая медицинскую эвакуацию, с применением авиации, а также обеспечение поддержания готовности к их выполнению (дежурство) на сумму 91670912,30 р. в период с 24.07.2017 г. по 31.12.2017 г. Фактически исполнено по государственным контрактам из средств федерального бюджета на сумму 72432745,00 р. и областного бюджета на сумму 8416175,00 р. Только за первое полугодие 2017 года специалисты областной службы санавиации оказали помощь 444 жителям области. На выезде выполнена 71 операция, проведено 119 консультаций. Эвакуировано воздушным транспортом 136 человек, наземным – 209

пациентов, в том числе 42 человека в федеральные центры Москвы, Санкт-Петербурга, Челябинска, Екатеринбурга, Тюмени, Перми, Уфы [6].

За 2018 год было заключено 24 государственных контракта на оказание экстренной медицинской помощи на сумму 145794411,76 р., из них 6 контрактов оказания экстренной помощи с единственным поставщиком в рамках оперативного реагирования и транспортировки тяжелых пациентов в медицинские учреждения высокого уровня. Фактически сумма исполненных контрактов составила 123667702,15 рублей. За 2019 год заключено 26 контрактов на сумму 145612662,00 р., из них 23 контракта с единственным поставщиком, из них 3 госконтракта в рамках оказания экстренных перевозок на дальние расстояния (Москва, Санкт-Петербург). Информация по контрактам на оказание экстренной медицинской помощи представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Информация по контрактам ГБУЗ «ООКБ» на оказание экстренной медицинской помощи в разрезе по способам определения поставщика и периоду оказания услуг

Наименование оказываемых услуг	Период оказания	Способ определения поставщика	Кол-во гос. контрактов	Сумма контрактов, р.	Сумма фактически исполненных контрактов, р.
Оказание авиационной услуги для оказания медицинской помощи (скорой специализированной помощи), включая медицинскую эвакуацию, с применением авиации, также обеспечение поддержания готовности к их выполнению (дежурство)	С 01.01.2018-31.12.2018	Единственный поставщик	6	6 504 000,00	4 862 400,00
		Аукцион в электронной форме	24	130 926 261,76	112 438 162,15
	С 01.01.2019-31.12.2019	Единственный поставщик	23	27 214 272,00	23 190 499,44
		Аукцион в электронной форме	3	118 398 390,00	113 317 380,00

На протяжении 2018 года стоимость за авиационную услугу вырастала. В первом полугодии 2018 года средняя стоимость 1 летного часа составляла 97211,00 р., во втором полугодии – 175826,96 р. Рост стоимости авиационной услуги связан с тем, что с 01.07.2018 г. требования к воздушному судну (далее – ВС) изменились, а именно: ВС должно быть произведено на территории Российской Федерации не ранее 01 января 2014 года, введено в эксплуатацию – с 01 июля 2018 года.

С помощью авиационной услуги своевременно эвакуируют пациентов из отдаленных районов. В течение 2019 года авиатранспортом перевезли порядка 180 пациентов, из них 120 детей. Чаще всего – это дети с ожогами тела более 15%, а также пострадавшие в ДТП и чрезвычайных ситуациях.

С начала 2019 года специалистами областной службы санавиации выполнено 27 вылетов на территории региона, а также за его пределы для транспортировки жителей области в федеральные медицинские центры. За этот период эвакуировано 33 пациента, из них 13 детей, в том числе 7 детей в возрасте до одного года [4]. Одного пациента 2018 года рождения транспортировали в г. Москва специальным бортом ЯК-40 в рамках оказания экстренной медицинской помощи, сумма контракта составила 1,4 млн р. Информация по использованию санитарной авиации представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели использования санитарной авиации

Годы	Дата начала полетов	Число вылетов в рамках проекта	Число эвакуированных пациентов в рамках проекта	Из них дети	Из них дети до 1 года
2017	01.08.2017	109	136	38	10
2018	01.01.2018	127	150	60	19

Из представленных в таблице 2 данных очевиден рост количества вылетов в рамках оказания высокотехнологичной помощи и числа эвакуированных пациентов.

С помощью системы государственных закупок удастся выполнить сложные задачи в рамках оказания высокотехнологичной медицинской помощи по эвакуации тяжелобольных для минимизации риска осложнений.

Из таблицы 1 видно, что для оказания этой услуги применяются два способа организации закупок – закупка у единственного поставщика и электронный аукцион. При выборе способа определения поставщика, заказчик в первую очередь выполняет закупки в рамках «нацпроекта» и заключает госконтракты на текущий календарный год. В 2019 году заключено 3 контракта конкурентными способами определения поставщика:

первый контракт в рамках выделенного главным распорядителем бюджетных средств лимита финансирования на январь-февраль 2019 года в конце 2018 г;

второй контракт заключен на доведенные лимиты 2019 года;

третий – на экономию средств от закупки конкурентным способом определения поставщика, заключен контракт с местом базирования ВС в г. Орске.

В связи с тем, что происходят перебои в работе единой информационной системы, а также несвоевременное доведение лимитов на календарный год, заказчик вынужден проводить закупки у единственного поставщика в период отсутствия основного госконтракта. Своевременность доведенных лимитов финансирования в рамках нацпроекта на оказание авиационной работы для оказания медицинской помощи (скорой специализированной помощи), включая медицинскую эвакуацию, с применением авиации, а также обеспечение поддержания готовности к их выполнению (дежурство), исключит проблемы при заключении контрактов на основе конкурентных способов определения поставщика, что, в конечном итоге, может привести к своевременности оказания данного вида услуг.

Список использованных источников

1. Балтина А.М. Совершенствование механизма государственных закупок в здравоохранении / Университетская наука: решения и инновации Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 96-98.
2. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения»: [Постановление Правительства РФ от 26 декабря 2017 г. № 1640](#) // Консультант Плюс : справочно-правовая система.
3. Официальный сайт «Единая информационная система в сфере закупок»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/>
4. Официальный сайт Государственного бюджетного учреждения здравоохранения «Оренбургская областная клиническая больница»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ookb56.ru/>
5. Об утверждении распределения субсидий на закупку авиационной услуги органами государственной власти субъектов Российской Федерации для оказания медицинской помощи с применением авиации»: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 января 2017 г. N 126-р // Консультант Плюс : справочно-правовая система.
6. Портал Правительства Оренбургской области «В Оренбуржье дан старт реализации федеральной программы по развитию санавиации»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/news/main/v-orenburzhe-dan-start-realizatsii-federalnoy-programmy-po-razvitiyu-sanaviatsii/>
7. Об утверждении стратегии развития санитарной авиации в Оренбургской области до 2024 года: Постановление Правительства Оренбургской области от 16 июля 2019 года N 525-пп // Консультант Плюс : справочно-правовая система.

СЕКЦИЯ 4

**Теоретико-методическое обеспечение
развития регионов и отраслей
в условиях применения цифровых
технологий**

Содержание

ГАЗОМОТОРНОЕ ТОПЛИВО КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СЫРЬЕВОЙ РЕСУРС	
А.В. Адер, М.В. Рогозин.....	408
ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В ТУРИЗМЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
А.Ш. Акулова, М.В. Галушко	411
АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВЗРОСЛЫХ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
А.М. Атаян, А. П. Романькова.....	416
ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПОДДЕРЖКА EVENT-МЕНЕДЖМЕНТА СРЕДСТВАМИ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
А.А. Гайченя, А.М. Атаян, О.В. Кужельная	421
О ТЕХНИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТРАЕКТОРИЙ В ВУЗЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
Т.Н. Гурьева, А.М. Атаян	426
ТРЕНДЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ИХ ПРОЯВЛЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Е.А. Баркова	431
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)	
Р.Г. Буркеева	435
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЗНАНИЯ – ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	
С.А. Дедеева, М.В. Галушко.....	439
ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА	
Ж.Ж. Карабалина, Е.Б. Лекеров, О.Л. Рыбцова.....	443
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ	
Т.В. Кузаева.....	448
ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	
С.П. Лапаев.....	451
РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА	
М.Г. Лапаева, С.П. Лапаев.....	454
ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	
О.Ф. Лапаева.....	458

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТА УВЕЛИЧЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	
Н.В. Лужнова, В.О. Юркина.....	462
ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	
А.Ю. Масленникова.....	467
АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
А.М. Савина.....	470
ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: РИСКИ, ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ	
Е.Г. Серова, В.О. Сумятина	473
РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	
О.И. Федорова	476
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ: НАСУЩНЫЕ ЗАДАЧИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ	
Л. Ю. Шарабаева, Т. Н. Гурьева.....	480
РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)	
Е. В. Янченко.....	485

ГАЗОМОТОРНОЕ ТОПЛИВО КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СЫРЬЕВОЙ РЕСУРС

А.В. Адер, М.В. Рогозин

**Оренбургский государственный университет, г. Оренбург
eSolutions, ExxonMobil BSC Czechia s.r.o, г. Прага**

Вопросы перспективного использования альтернативных источников моторного топлива были вызваны проблемами социального характера – экологии, роста урбанизации городов и иных поселений. Как отзвук возникающих проблем по факторам экологичности выступает здоровье и эпидемиологическое благополучие населения как отдельно взятого муниципального образования, так и мирового масштаба.

Сегодня мировое сообщество делает акцент на современные экономические перспективы развития отраслевых факторов газонефтяной отрасли на переориентацию производства относительно рынка сбыта альтернативного экологически приемлемого топлива.

С позиции социально – экономических реалий в России перспективным в данном направлении выступает рынок газомоторного топлива, несмотря на активные позиции на нефтяном рынке. В качестве альтернативы традиционного нефтяного топлива выдвигается природный газ.

Природный газ (метан), как альтернативный источник моторного топлива, может использоваться в виде сжиженного углеводородного газа или компримированного (сжатого) природного газа.

В российской экономике активно применяется сжатый природный газ, в особенности, на территориях с низким температурным режимом.

С позиции экономической привлекательности газомоторное топливо как альтернативный источник моторного топлива имеет низкий уровень себестоимости.

С позиции социальной привлекательности – газомоторное топливо – это экологически чистый альтернативный сырьевой ресурс.

Но, несмотря на столь веские аргументы относительно расширения рынка сбыта газомоторного топлива, в России присутствуют сдерживающие факторы, требующие изменений в экономико – правовом поле; факторы технической направленности относительно строительства и функционирования газомоторных заправочных станций; факторы перерегистрации газомоторного транспорта в соответствии с международными требованиями; факторы безопасности эксплуатации, как самих заправочных станций, так и газомоторной техники.

Одной из серьезных проблем, тормозящих масштабное использование газомоторного топлива и в России, и в целом на мировом рынке – незначительный рост инфраструктуры [4].

Развитая сеть инфраструктуры, расширенное покрытие сетями автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) определяется особенностью частых заправок топливом газомоторной техники.

Масштабность строительства АГНКС сдерживает фактор высоких экономических затрат на строительство, ввод, эксплуатацию и содержание заправочных станций АГНКС, что в разы выше затрат на АЗС и электрозаправки. И как следствие, низкая окупаемость, которая напрямую зависит от количества автотранспорта, использующего газомоторное топливо.

Если обобщить статистические данные относительно используемых видов топлива в России, ЕС и США, то можно получить следующую картину: Россия использует, в первую очередь, бензин, газ и дизельное топливо, практически, на конец 2018 года, эти виды топлива делят равномерно внутренний рынок сбыта; европейские страны потребляют дизельное топливо; США – бензин [1].

Если России в качестве альтернативного бензину топливу выступает газомоторное, то в европейских странах альтернатива дизельному топливу – электрификация транспорта.

Многие специалисты нефтегазовой отрасли видят выход из сложной современной ситуации в международной отраслевой консолидации и выработке общепринятых международных подходов к развитию рынка альтернативного топлива.

Немаловажным фактором развития рынка альтернативных источников моторного топлива выступает государственное регулирование данного рынка, посредством предоставления различного рода гарантий при входе и выходе на рынок, включая и особенности государственной налоговой политики относительно субъектов рынка газомоторного топлива.

В силу геополитических и геоэкономических факторов политика Европейского союза нацелена на перспективное развитие автокаров, как альтернативного экологически привлекательного типа автотранспорта.

Во многих странах Евросоюза формируется энергополитика без планов развития газонефтяного топливного рынка (Австрия, Кипр, Чехия, Швеция). В отдельности можно наблюдать перспективы использования газонефтяного топлива для тяжелого транспорта, флота [2].

В странах Ближнего Востока и в некоторых европейских странах популярен сжатый природный газ и сжиженный природный газ. При этом стоит отметить тенденцию к увеличению парка автотранспорта по использованию такого альтернативного топлива относительно нефтепродуктов [3]. Аналитики ждут пиковых показателей спроса на природный газ в период 2025-2030г.г.

В большинстве развитых стран применяют различного рода мотивационные рычаги по использованию альтернативного моторного топлива.

Государственная энергетическая программа России направлена на активное использование газомоторного топлива на территории государства. Но сегодня это возможно только при комплексном государственном подходе: масштабное развитие инфраструктуры, приобретение техники, включая не только тяжелый транспорт, морские бункеры, но и автотранспорт.

Немаловажным фактором использования газового топлива является его экологичность и экономичность, а также высокая для России конкурентоспособность по отношению к электроэнергетическому топливу.

Одним из факторов повышения конкурентоспособности газомоторного топлива является фактор безопасности при эксплуатации транспорта, использующего газовое топливо.

Экологическая составляющая при эксплуатации автомобильных газонаполнительных компрессорных станций формируется еще на стадии проектирования, при жестких экологических требованиях: исключить изменение особенностей микроклимата территории и причинение ущерба водному, воздушному бассейнам. Процесс строительства не должен привести к изменениям ландшафтных особенностей территории, геологических структур, исключаются вынужденные миграции представителей животного мира. Подобные экологические ограничения приводят также к удорожанию проекта.

Для положительной тенденции развития рыночного сегмента газомоторного топлива необходимо, в первую очередь, программное финансирование со стороны государства, что обеспечит в должной мере применение новых научных разработок и наукоёмких технологий [5].

Таким образом, газ как наиболее экологичное топливо занимает на рынке сбыта преобладающее место, уступая только электроэнергии.

Современное развитие электротранспорта формирует высокий спрос на газ в других, отличных от транспорта, сегментах мировой экономики.

Современные научные разработки и технологии сосредоточены на электроэнергетическом потреблении топлива, что тоже тормозит потребление газомоторного топлива в мировом масштабе.

Россия, в свою очередь, активно отстаивает и прогнозирует дальнейшее перспективное развитие газомоторного топлива на внутреннем и внешнем рынках

Список использованных источников

1. Тенденции потребления сжиженных углеводородных газов в мире и в России. – Режим доступа: <http://fas.su/index.php?page=317>.
2. Мировая торговля сжиженным природным газом. – Режим доступа: <http://www.ifs.ru/analytics/spetsializirovannye-obzory/377-mirovaya%20torgovlyaszhizhennym-prirodnym-gazom>
3. На сколько лет хватит газа и нефти. – Режим доступа: <https://tass.ru/infographics/7061>.
4. Развитие индустрии и секторов конечного потребления сжиженных углеводородных газов в мире и в России. – Режим доступа: <http://tgs.su/magazine/development-industry-final-consumption>.
5. Ратнер С. В. Вопросы практической реализации государственной экономической политики в области энергоэффективности / С.В. Ратнер // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 29. – С.21-28.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В ТУРИЗМЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

А.Ш. Акулова, М.В. Галушко

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Интернет влияет на все области нашей жизни. Глобальную сеть используют не только с целью обмена информации, но и как средство развития бизнеса. Электронным бизнесом называют предпринимательскую деятельность, использующую информационные технологии и глобальные сети для совершения покупок и продаж товаров и услуг, так называемую электронную коммерцию или e-commerce, а также общение с клиентами и управление. Это явление молодое, но стремительно развивающееся. Оно существенно повлияло на развитие мировой экономики.

Электронный бизнес включает в себя четыре аспекта: производство, маркетинг, продажи и платежи. Информационные сети открывают возможность сократить издержки с помощью использования электронных ресурсов, обеспечить связь с клиентом, производить операции купли-продажи удаленно, а также упростить процесс оплаты заказа.

Туристская деятельность – это любая деятельность по организации выезда людей с места постоянного жительства в различных целях: оздоровительных, познавательных или профессионально деловых. Субъектами туризма являются посредники между производителями туристских услуг (гостиницами, ресторанами, хостелами, транспортными организациями, фирмами, предоставляющими досуг и т.д.) и потребителями (физическими лицами или туристами). Этими посредниками выступают туроператоры, формирующие туристский продукт, т.е. создающие и реализующие туры, работающие, как правило, с организациями, и турагенты – организации, занимающиеся розничной продажей туров, а также такими операциями: как продажа билетов на транспорт (железнодорожные билеты, авиабилеты, билеты на паромы), бронирование мест в местах размещения туристов, оформление выездных документов (визы, заграничные паспорта), заказ экскурсий и мероприятий, продажа сувениров и т.п. [1].

Сфера туризма и гостеприимства, как составляющая сферы услуг, характеризуется широким применением электронной коммерции. Реклама туристского агентства, реализуемая в Интернете, требует меньше средств, чем любая другая форма рекламы, а также более эффективна из-за возможности использования мультимедийных средств. Всю информацию о фирме и о предлагаемых услугах можно легко и быстро разместить на сайте, с помощью форм можно производить оформление заявок клиентов и бронирование путевок. Обратная связь также может осуществляться средствами сайта: использование форм электронного письма, онлайн-консультанта, возможность заказа звонка, возможность оставить положительный отзыв или указать на недостатки обслуживания.

Использование информационных технологий также привлекательно для будущего клиента фирмы. Всегда проще зайти на сайт турагентства и найти всю нужную информацию не выходя из дома, задать все интересующие вопросы, не покидая страницы, и позже оформить и оплатить путевку в несколько кликов.

Электронный бизнес позволяет решить следующие проблемы традиционного бизнеса:

- некачественный сервис (ошибки в документации за счет человеческого фактора);
- недостаточное количество кадров для работы с клиентами, расходы на оплату труда менеджеров и консультантов;
- малый выбор предлагаемых услуг;
- использование устаревших систем учета клиентов, платежей, информации о сотрудниках фирм, низкий уровень безопасности данных;
- узкая клиентская база и т.д.

В электронной коммерции в сфере туризма основными направлениями являются B2B (бизнес – бизнес) и B2C (бизнес – потребитель). Туристское агентство может использовать следующие виды сайтов:

1. Визитная карточка – это сайт, состоящий из небольшого количества страниц, обычно таких, как «О фирме», «Как нас найти», «Наши услуги» и т.д. Такой сайт не требует постоянного обновления и прост в создании.

2. Web-витрина – набор веб-страниц с описанием товаров и услуг, предлагаемых фирмой, стран, курортов и отелей, с которыми она сотрудничает. Здесь можно реализовать полный набор преимуществ, предоставляемых интернет-технологиями: онлайн-оформление путевки, бронирование билетов, оплата услуг и др. [2].

Впервые системы электронной коммерции появились в 1960-х годах в США, они использовались для заказа билетов и обмена данными между различными авиа-службами [3].

Первая Глобальная система бронирования появилась в 1960 г., когда программисты IBM и авиакомпания American Airlines создали систему Sabre (англ. Global Distribution System, GDS). На ее разработку было потрачено около \$150 млн. Система бронирования выполняла три основные функции: отслеживала информацию о расписании рейсов, количестве свободных мест в самолёте и ценах на билеты. В 1970-х годах туристские организации также пришли к использованию дистрибьюторских систем. Компания Sabre перешла к установке своих систем бронирования в туристских компаниях. GDS быстро оправдали себя, они значительно облегчили процесс бронирования авиабилетов и сократили затраты времени работников туристских фирм. Она объединила более 30 тыс. транспортных агентств, более 400 авиалиний, 3 млн. зарегистрированных клиентов, более 400 авиалиний, 35 тыс. отелей, многочисленные туристские агентства, несколько десятков железнодорожных компаний, организаторов круизов и владельцев паромов.

Сейчас можно забронировать билет не только на самолёт. Бронирование осуществляется на круизы, на номера в отелях, на аренду автомобилей. Сегодня можно выделить шесть крупнейших GDS - Amadeus, Abacus, Galileo, Worldspan, Sabre, KIU.

В 2016 году в сфере туризма и гостеприимства наибольшая доля (54%) бронирования пришлась на авиабилеты. На бронирование железнодорожных билетов – 18%, отелей – 16%, 5% - туров и 7% - прочих услуг.

При этом и сейчас количество продаваемых через Интернет авиабилетов продолжает расти, а продажи пакетных туров – снижаться.

На туристском рынке России первыми к электронной коммерции подключились московские туроператоры, предлагающие туры за границу. Крупнейшие туроператоры РФ, такие как «Пегас-туристик», «TEZ-tour», «CORAL TRAVEL», «Натали Турс» и другие, успешно реализуют зарубежные туры через свои собственные, фирменные системы бронирования. Использование электронной коммерции они начали с продажи своим клиентам электронных билетов и с виз. Позже туроператоры начали формировать на своих сайтах пакетные on-line туры, которые были намного дешевле обычных, приобретённых в офисе организации. К тому же такая покупка была гораздо удобнее и быстрее обычной. Но всё же на данный момент электронной коммерции как таковой в туризме не существует, так как есть необходимость оформления визы и обратная связь с менеджерами турагентств для уточнения условий туров.

Создание сайта и ведение онлайн-коммерции еще не является ключом к успеху. Даже сейчас на рынке проявляется конкуренция среди сайтов турагентств, поэтому очень важно проводить умную и креативную рекламную кампанию. Примером такой политики является сайт поиска и покупки дешевых билетов Aviasales.ru. Ресурс, запущенный в 2008 году, быстро набрал популярность, так как использовал весьма необычные средства рекламы. Так, упоминания этого сайта можно было встретить в видеороликах, размещенных на хостинге Youtube, в сообществах Вконтакте и Facebook, на баннерах, размещенных на крупных сайтах. По данным опроса MASMI, в котором рассматривали знание и использование сайтов поиска авиабилетов, более половины (54%) респондентов знали хотя бы название такого сервиса как Aviasales, 34% точно видели или слышали его рекламу в последние 3 месяца. 37% опрошенных обладают спонтанным знанием о сайте Skyscanner.ru и 17% недавно встречали рекламу этого сервиса, занимающего второе место по популярности. Результаты опроса компании MASMI представлены на рисунке 1.

Aviasales позиционируют себя как удобное и быстрое средство поиска самых дешевых билетов на самолет. В настоящее время с помощью современных технологий они предлагают авиабилеты 738 авиакомпаний, в 200 авиакассах и 5 системах бронирования. Aviasales используют не только сайт, доступный с компьютера. В их распоряжении находится доступная и понятная мобильная версия сайта, а также мобильное приложение для iOS, Android и WindowsPhone.



Рисунок – 1 Результаты опроса компании MASMI

О степени использования веб-предложения можно судить по заявлению, размещенному на сайте: «3 — на каждый третий iPhone в России установлено наше приложение», к тому же Aviasales используют не только в России, но в 233 странах мира. Кроме того, Aviasales поддерживают активный диалог со своими клиентами в отдельном блоге, где можно ознакомиться со статьями, связанными с путешествиями и отдыхом, узнать о горячих путевках, лучших и дешевых местах, куда можно отправиться. Таким образом, компания не только создает лояльность к своей деятельности, но и узнает о мнении клиентов, их желаниях.

Социальные сети в современном мире привлекают все больше и больше людей. Сейчас очень сложно найти человека, который не зарегистрирован хотя бы в одной из них. Многим кажется, что социальная сеть — это лишь средство проведения досуга, но на самом деле ее можно умело использовать в продвижении своих товаров или услуг. По данным ВЦИОМ, россияне склонны использовать российские социальные сети, нежели международные. Самой популярной социальной сетью стала «ВКонтакте» - 55% пользователей. 54% составляют пользователи «Одноклассники», Mail.ru — 19%, за ними идут Facebook — 16% и Instagram — 8% и другие.

Следовательно, многим организациям проще даже не создавать отдельные сайты, а завести «сообщество» или «страницу» Вконтакте, где будут размещаться все новости и информация о компании. Регулярное обновление сообщества позволит фирме всегда находиться в ленте новостей клиента, быть в поле его зрения, тогда в следующий раз, когда ему нужно будет купить путевку или забронировать билет, он обратится именно к ее услугам. К

примеру, сообщество Вконтакте компании Aviasales насчитывает около 133 тыс. человек, на странице обсуждаются не только туризм и места отдыха, но и злободневные новости, влияющие на сферу туризма, что создает компании хорошую репутацию, благоприятное отношение клиента и пользователя к ее деятельности.

В Российской Федерации существует потенциал для дальнейшего успешного развития электронной коммерции. Глобальные сети предлагают множество возможностей и новых путей развития бизнеса, современному предпринимателю лишь нужно осознать все прелести ведения электронного бизнеса и внедрить информационные системы в деятельность своего предприятия.

Список использованных источников:

1. Лойко О. Т. Туризм и гостиничное хозяйство: учеб. пособие / О.Т. Лойко. – Томск: Изд-во ТПУ, 2005. – 152 с.
2. Шаховалов Н.Н. Интернет-технологии в туризме: учеб. пособие / Н.Н. Шаховалов. – Барнаул : Изд-во АлтГАКИ, 2007. – 251 с.
3. Экономическая эффективность интернет-проектов в туризме: монография / Родигин Л. А., Наймарк К. В.; под ред. Родигина Л. А.; Российская международная академия туризма. – М. : Советский спорт, 2011. – 400 с.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВЗРОСЛЫХ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А.М. Атаян, А. П. Романькова

Российский государственный педагогический университет им.

А.И. Герцена, г. Санкт-Петербург

В последние годы в РФ на государственном уровне предпринимаются усилия по диверсификации экономики страны и переходу на инновационную траекторию развития. Была принята Программа "Цифровая экономика Российской Федерации" [2] и затем разработан План мероприятий по ее реализации. Среди направлений реализации этой программы есть Федеральный проект «Кадры для цифровой экономики» [3], который должен обеспечить подготовку высококвалифицированных кадров для цифровой экономики. И речь идет не только о высшем образовании, но и обучении уже работающих специалистов компетенциям цифровой экономики.

В этих условиях дополнительное профессиональное образование (ДПО) превращается в отдельное направление образования, объем и потребности в котором в условиях цифровой экономики значимо растут.

Согласно статье 76 ФЗ «Об образовании», в Российской Федерации ДПО направлено на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие человека, обеспечение соответствия его квалификации меняющимся условиям профессиональной деятельности и социальной среды. Оно осуществляется посредством реализации дополнительных профессиональных программ (программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки).

В содержании этих программ должны учитываться: профессиональные стандарты, квалификационные требования к должностям, профессиям и специальностям, или квалификационные требования к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей.

Что касается программ профессиональной переподготовки, то они должны разрабатываться на основании установленных квалификационных требований, профессиональных стандартов и требований соответствующих федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального и (или) высшего образования к результатам освоения образовательных программ.

Обучение по дополнительным профессиональным программам осуществляется как одновременно и непрерывно, так и поэтапно (дискретно). Должно быть организовано освоение отдельных учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), а также прохождение практики, с применением сетевых форм обучения. При этом важно обеспечивать сотрудничество всех заинтересованных сторон [5].

ДПО-программа может реализовываться в формах, предусмотренных вышеупомянутым ФЗ, а также полностью или частично в форме стажировки. Формы обучения и сроки освоения дополнительных профессиональных программ определяются образовательной программой и (или) договором об образовании [1].

В настоящее время динамика рынка труда очень высока, ряд профессий устаревают, люди, работая по данным специальностям, хотят получить дополнительное образование и быть востребованными на рынке труда. Именно они и составляют основную часть потребителей.

К освоению программ ДПО допускаются: 1) лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; 2) лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Получение бесплатного дополнительного образования в наше время возможно. Например, в сфере общего образования, Санкт-Петербургская Академия дополнительного профессионального образования ежегодно проводит бесплатные курсы повышения квалификации и курсы профессиональной переподготовки. Но попасть на них возможно только по направлению от организации. Таким образом, педагогам, желающим поменять профиль деятельности или профессию, но не работающим в образовательной организации, сделать это возможно только платно.

ДПО занимаются самые разнообразные организации. Это курсы, специализированные учебные центры, отраслевые системы ДПО (например, институты Газпрома), профессиональные образовательные организации, учебные центры при организациях-разработчиках, организации ДПО (институты, академии) Минобразования РФ, сузы и вузы. При этом каждый тип образовательного учреждения, реализующего программы ДПО, имеет свое назначение, свои преимущества и недостатки. Если исключить специализированные организации ДПО (милиция, транспорт, медицина и др.), то деятельность организаций ДПО носит коммерческий характер.

Небольшие коммерческие образовательные структуры ДПО обладают большой гибкостью, готовы оперативно выполнить любой заказ, пригласить и оплатить услуги требуемого специалиста-преподавателя. Во многих случаях такие организации имеют мощное организационно-маркетинговое подразделение с небольшим числом штатных преподавателей, а требуемые на конкретные программы специалисты привлекаются по мере необходимости.

Организации, осуществляющие бесплатное дополнительное образование, финансируются из федерального бюджета. Коммерческие организации финансируются за счет оплаты обучаемыми или организациями/предприятиями.

В Гражданском Кодексе РФ предпринимательская деятельность определяется как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке». В

данном случае предпринимательская деятельность направлена на оказание образовательных услуг.

Согласно Постановлению Правительства РФ «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг», образовательная услуга – это комплекс целенаправленно создаваемых и предлагаемых возможностей для приобретения знаний и умений с целью удовлетворения образовательных потребностей. По своим целям и содержанию образовательные услуги подразделяются на профессиональные, социальные и социально-культурные. Профессиональные ориентированы на потребности рынка труда и связаны с воспроизводством рабочей силы. Социальные нацелены на потребности развития организаций и социальных общностей. А социально-культурные ориентированы на потребности развития человека.

К платным образовательным услугам, предоставляемым государственными и муниципальными образовательными учреждениями, относятся: обучение по дополнительным образовательным программам; преподавание специальных курсов и циклов дисциплин; репетиторство; занятия по углубленному изучению предметов; подготовка и переподготовка работников квалифицированного труда и специалистов соответствующего уровня образования, осуществляемые сверх финансируемых за счет средств соответствующих бюджетов заданий по приему обучающихся и другие услуги.

В Постановлении также указано, что платные образовательные услуги не могут быть оказаны государственными и муниципальными образовательными учреждениями взамен или в рамках основной образовательной деятельности (в рамках основных образовательных программ (учебных планов), федеральных государственных образовательных стандартов и федеральных государственных требований, а также (в случаях, предусмотренных законодательством РФ в области образования) в рамках образовательных стандартов и требований), финансируемой за счет средств соответствующего бюджета [4].

Задача дополнительного образования взрослых – получение и обновление знаний, получение новых компетенций путем повышения квалификации или профессиональной переподготовки.

Основные виды дополнительного образования:

- профессиональная переподготовка от 250 часов, которая подразумевает выдачу государственного диплома;
- кратковременное повышение квалификации с получением удостоверения по программам в объеме от 16 академических часов и выше;
- курсы, семинары, тренинги, мастер-классы, предполагающие выдачу сертификата.

В настоящее время на смену лекциям, семинарам, конференциям, предполагающим присутствие выступающих и слушателей, приходят информационно-коммуникационные технологии в обучении, цифровое образование, в частности электронное обучение.

В п.1 статьи 16 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» под электронным обучением понимается «организация образовательной деятельности с применением содержащейся в базах данных и используемой при

реализации образовательных программ информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий, технических средств, а также информационно-телекоммуникационных сетей, обеспечивающих передачу по линиям связи указанной информации, взаимодействие обучающихся и педагогических работников. Под дистанционными образовательными технологиями понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников» [1].

Электронное обучение с использованием дистанционных образовательных технологий имеет неоспоримые дидактические преимущества [6] за счет нижеследующих свойств.

Свобода доступа. Обучающийся занимается практически в любом месте, без отрыва от основной работы. Способ обучения позволяет преподавателям и студентам находиться на значительном расстоянии друг от друга, в том числе в разных городах и странах.

Гибкость обучения. Слушатель выбирает сам продолжительность изучения дисциплины. Доступ к учебным материалам осуществляется в любое время суток и учебного периода.

Экономическая эффективность. Снижаются транзакционные издержки, за счёт снижения транспортных расходов, расходов на проживание в другом городе, организацию самих курсов.

Персонализация обучения. Обучение людей с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов, создание равных возможностей для получения образования независимо от материальной обеспеченности.

Технологичность. Электронное образование более эффективно, можно построить сам процесс обучения с учетом активного взаимодействия студента с обучающей системой.

Современные вузы в соответствии с ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» используют электронное обучение как одну из форм. Но, в случае дополнительного образования, электронное обучение может стать полноценной альтернативой традиционному очному обучению.

Организации, осуществляющие дополнительное образование взрослых, могут быть как коммерческими, так и некоммерческими. Если коммерческая организация в полной мере занимается предпринимательской деятельностью в сфере образования, то некоммерческие организации могут только частично включать курсы на платной основе.

Бизнес-школа INSEAD ежегодно публикует отчет «Глобальный индекс конкурентоспособности талантов» (GTCI). Этот документ представляет собой всеобъемлющий ежегодный сравнительный анализ, показывающий, как страны и города растут, привлекают и удерживают таланты, предоставляя уникальный ресурс для принятия решений. Ф. Монтейро, академический директор и соредатор отчета GTCI, заявил: «Предпринимательство, по-видимому, является решающим талантом для достижения успеха; все типы организаций должны привлекать и развивать предпринимательские таланты в эпоху, когда

экосистемы по всему миру кардинально преобразуются в результате цифровой трансформации» [7].

Россия занимает первое место в мире по доле населения со средним и высшим образованием и сохраняет высокий уровень глобальных знаний. Однако показатель привлекательности бизнеса для талантов со всего мира у нее крайне низок — 32,94 балла. По нему страна занимает 109-е место из 125.

Согласно отчета, конкурентоспособность талантов усиливается в группах стран, где она уже сравнительно высока, и ослабевает в тех странах, где она относительно низкая. Такое положение дел для России, осуществляющей переход к цифровой экономике, является вызовом, который нельзя не принять и не учитывать для перспектив развития предпринимательской деятельности в сфере дополнительного образования.

Таким образом, на наш взгляд, использование современных информационных технологий и разных форм электронного обучения в сфере дополнительного образования взрослых позволит ДПО развить свой предпринимательский потенциал, а России, в том числе, повысить свой рейтинг глобальной конкурентоспособности в целях развития цифровой экономики.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 06.03.2019) "Об образовании в Российской Федерации". Статья 76. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70291362/>
2. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. N1632-р «Об утверждении Программы "Цифровая экономика Российской Федерации"». – Режим доступа: <http://government.ru/docs/28653/>
3. План мероприятий по направлению "Кадры и образование" программы "Цифровая экономика Российской Федерации". – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/k87YsCABuiyuLAjcWDFILEh6itAirUX0.pdf>
4. Постановление Правительства РФ от 15 августа 2013 г. N 706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг». – Режим доступа: <http://government.ru/docs/3939/>
5. Абрамян Г.В. Нормативно-правовая, инновационно-исследовательская и ресурсно-технологическая модели совместной деятельности вуза с учреждениями региона в информационной среде / Г.В. Абрамян // Информатика: проблемы, методология, технологии. Воронеж. – 2016. – С. 20-25
6. Власова Е. З. Дидактический потенциал технологий электронного обучения / Е.З. Власова // Вестник Герценовского университета. – 2010. – №1. – С. 113-116.
7. 2019 Global Talent Competitiveness Index: Nurturing entrepreneurial talent identified as key to the competitiveness of nations and cities. - Режим доступа: <https://www.insead.edu/news/2019-global-talent-competitiveness-index-nurturing-entrepreneurial-talent-identified-as-key-to-competitiveness>

ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПОДДЕРЖКА EVENT-МЕНЕДЖМЕНТА СРЕДСТВАМИ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

А.А. Гайченя, А.М. Атаян, О.В. Кужельная
Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена, г. Санкт-Петербург

В современных условиях event-менеджмент обретает с каждым днем все большую популярность. Каждый из нас довольно часто может стать невольным участником различного рода мероприятий, будь-то праздник, конференция, семинар, корпоратив, свадьба лучшей подруги, концерт любимого певца или даже чемпионат мира по футболу. Необходимо понимать, что event-менеджмент является одним из наиболее успешных инструментов для выстраивания тесной связи между клиентом и товаром или услугой. В основе event-систем лежит некоторое событие, мероприятие, так называемый «event».

Актуальность данного исследования обусловлена растущим спросом на услуги event-менеджмента. Несмотря на то, что данная отрасль является относительно молодой для России, она стремительно набирает обороты. Важно отметить, что мероприятия, организуемые при помощи event-менеджмента, становятся все масштабнее и глобальнее. И если для организации детского дня рождения было бы достаточно одного или двух менеджеров, то с подготовкой чемпионата мира по футболу все гораздо сложнее. Тысячи людей трудятся над подготовкой мероприятия, а также вынуждены в дальнейшем осуществлять контроль его проведения. Конечно, не всегда коллеги могут находиться рядом друг с другом или быть привязанными к своему рабочему месту. Возникает проблема коммуникации между менеджерами, участниками мероприятия не только на этапе подготовки, но и во время проведения самого события. Для решения данной проблемы мы предлагаем внедрение современных информационных технологий для организации и поддержки event-менеджмента [3].

Нам кажется, что в понимании большинства российского населения event-менеджмент ассоциируется с организацией корпоративов, свадеб и дней рождений. Однако необходимо подчеркнуть, что данная индустрия работает над организацией гораздо более крупных мероприятий, таких как вебинары, научные конференции, премьеры новых товаров и даже события спортивного масштаба. На данном этапе мы также находим целесообразным представить классификацию мероприятий, различающихся по своей тематике. (Таблица 1)

Таблица 1 – Классификация мероприятий

Тематика мероприятия	Примерные события
Рабочие	конгрессы, семинары, выставки, конференции, вебинары и т.д.
Мероприятия, ставящие перед собой цель передать информацию в развлекательной форме	день рождения компании, премьера нового товара или услуги, награждение миллионного покупателя, вручение призов участникам акции и т.д.

Тематика мероприятия	Примерные события
Досуговые мероприятия	фестивали, соревнования, чемпионаты, спортивные события, концерты и т.д.

Интересным является факт, что множество крупных мировых компаний активно продвигает свои бренды, прибегая к услугам event-менеджмента [6]. Так, например, компания «Avon Cosmetics» ежегодно проводит 10-километровый забег для женщин «Avon Running Global Women's Championship». «Альфа-Банк» открыл на Васильевском острове памятник известному поэту Иосифу Бродскому. Такое мероприятие по праву можно считать значимым для жителей «культурной столицы».

Важно отметить, что скорость и качество выполнения задач по организации мероприятий напрямую зависит от используемых инструментов. То, насколько высока их эффективность и насколько они современны, зависит результат. Выделим среди современных информационных технологий те, которые могли бы стать наиболее полезными для event-менеджера.

Мобильные решения. Речь пойдет о полном изменении подхода к обеспечению билетами участников мероприятия. Если раньше вариант для билетов был один – бумажный, то сегодня бумагу уверенно вытесняют электронные билеты, которые с легкостью могут быть предъявлены при помощи смартфона. Преимуществ у таких билетов множество: во-первых, их нельзя подделать или сделать копию, поскольку уникальность каждого билета обеспечивается QR- и штрих-кодами; более того, если бумажный билет мог бы быть забыт дома, то доступ к электронному имеется в любое время и с любого устройства, поскольку данные о нем можно хранить в «облаке». В рамках мобильных решений необходимо также упомянуть о CRM- системах. Благодаря им посетителю не нужна распечатка билета, достаточно просто приложить экран смартфона с кодом к специальному сканеру, установленному на входе. CRM-системы сверяют полученный код со своей базой данных и, в случае их совпадения, посетитель проходит на мероприятие [5].

Современные мобильные приложения дают возможность управлять ивентами даже дистанционно, вести учет посетителей в системе CMS, интегрировать себя в соцсети. Организаторам того или иного мероприятия не обязательно находиться на своем рабочем месте, ведь у них есть возможность контролировать процесс из любой точки мира, используя мобильные устройства. Но важно отметить, что какими бы высокоперспективными не были мобильные устройства, у них есть один очень существенный недостаток – невозможность абсолютно точного контроля мероприятий без помех. Чтобы все было идеально, необходимо устройство с определенными характеристиками, а также поддерживающее определенного вида программы [5].

Следующая современная информационная технология, которая представляется нам полезной, - «облачные технологии». Для чего они могут быть использованы организаторами мероприятий? Во-первых, для

минимизации рисков с не открывающимися презентациями, которая необходима для мероприятия. Чтобы избежать ситуаций, когда устройство не хочет открывать файл, созданный при помощи какого-либо сервиса, необходимо прибегнуть к помощи так называемых «облачных» программ. К таковым можно отнести, например, Google Docs и его конструктор для презентаций. Функционал данного сервиса максимально приближен к привычной для всех программе Power Point и позволяет создавать презентации, которые будут отображаться одинаково на любом устройстве.

Рассмотрим еще один вариант использования облачных сервисов, а именно Prezi. Представим ситуацию, что у event-менеджера катастрофически мало времени для создания необычной и красочной презентации. Проблему исправит сервис Prezi. Вместо последовательного набора слайдов зрители увидят на экране яркую «схему» из идей рассказчика, которые будут постепенно сменять друг друга, погружая аудиторию в анимированное «путешествие» [2].

Возможности, предлагаемые «облачными» технологиями, помогут обеспечить даже продажу билетов [1]. Существуют сервисы, позволяющие заказчику установить на своем сайте так называемые виджеты, обеспечивающие клиентам возможность зарегистрироваться на то или иное мероприятие или купить билет. Дизайн такого виджета и его функции можно изменять. Непосредственно сервер заказчика не перегружается, так как все данные переходят в «облако», где создается база данных клиентов для последующей работы с ними.

Рассмотрим следующую информационную технологию: *геопозиционирование*. Отметим, что в обязанности event-менеджера всегда входит координирование действий других людей, будь то его коллеги или же участники мероприятия, которое он организует. Наиболее часто возникает проблема узнать, где находится тот или иной человек. Например, представим типичную ситуацию: водитель компании должен забрать из аэропорта ведущего спикера конференции, а event-менеджеру необходимо знать, когда водитель доставит спикера на мероприятие. Можно, конечно, созваниваться с водителем и уточнять, где конкретно они находятся. Однако мы предлагаем варианты с использованием современных информационных технологий. Их может быть несколько: установить на телефон водителя приложение, которое фиксирует его местоположение и показывает его на карте. Или установить в машину «GPS-маячок», работающий как самостоятельное устройство.

Перейдем к описанию такой информационной технологии как *Kinect-инсталляции*. Кратко представим их суть: Kinect-инсталляции – это технические и программные разработки компании Microsoft. Благодаря им у зрителей есть возможность полностью погрузиться в виртуальную реальность. В Kinect-инсталляциях присутствует специальный контроллер, позволяющий воспринимать моторику человека и переводить его движения в цифровые данные. Компьютер же воспринимает их как специальные команды. Изначально Kinect-инсталляции находили свое применение в игровых

приставках, но со временем области их применения дошли до оформления витрин магазинов и торговых центров, анимационных логотипов и т.д.[4].

Далее рассмотрим *Touch-технологии*. Зная английский язык, несложно догадаться, что это технологии, связанные с касаниями. А если обратиться к определению, можно выяснить, что touch-технологии-это метод использования сенсорных поверхностей, управление которыми происходит либо при помощи маркеров или даже пальцев. Перечислим основные продукты touch-технологий, которые могли бы быть использованы в ивент-сфере. Начнем с интерактивной панели, которая обычно используется вместе с проектором и компьютером, возможен также вариант использования без проектора при наличии встроенного компьютера с LCD-монитором. Для использования на праздниках данная технология подойдет наилучшим образом, например, для получения информации о достижениях фирмы за прошедший год на корпоративе. Второй продукт – это интерактивный сенсорный стол. Это iPad крупных размеров, управлять которым можно при помощи пальцев.

Для проведения масштабного мероприятия предлагаем рассмотреть услуги *локального телевидения*. Для этого есть множество вариантов: монтированные экраны, пульта, серверы и т.д., заказчик предоставляет интересующий его материал. Исходя из полученного материала, создаются ролики различной тематической направленности, не только в целях рекламы, но и для ориентации в пространстве для участников. Преимущества использования такой технологии очевидны: высокоэффективная реклама с минимальными затратами, максимальный охват, получение реальной статистики, а также помощь участникам мероприятия в поиске необходимой информации.

Рассмотрев современные информационные технологии, которые могли бы быть полезны для организации мероприятий различного масштаба, мы бы хотели изучить сервисы, помогающие непосредственно с поэтапной организацией мероприятий на бесплатной основе.

Asana. Это интегрированный таск-менеджер, позволяющий управлять проектами командам любого размера. Данный сервис поможет спланировать и структурировать работу, определив сроки и задачи максимально детально. Благодаря удобному интерфейсу можно наблюдать, как каждый шаг отображается один за другим по мере выполнения поставленных задач. Сервис также помогает с определением рисков.

Бесплатная платформа *All-Seated*. Данная платформа является, пожалуй, самой инновационной в мире для планирования мероприятий. Она поможет с созданием плана помещения, проектированием рассадки гостей и управлением их списками.

Для регистрации гостей на мероприятие подойдет платформа *123Contact Form*. На ней можно найти самый простой алгоритм создания веб-форм для регистрации гостей, а также интегрировать ее с одним из платежных процессоров.

Еще один бесплатный онлайн-инструмент для организации мероприятий – *Evenbrite*. Сервис поможет спланировать мероприятие, время и место

проведения, а также зарегистрировать участников. Более того, данная платформа позволяет просмотреть афишу мероприятий в Вашем городе [6].

В ходе данного исследования мы убедились в скорости развития event-индустрии. Исследование также позволило прийти к выводу, что использование информационных технологий event-менеджерами для организации и поддержки сферы, в которой они работают, может принести существенные результаты и облегчить сотрудникам работу. Более того, современные информационные технологии помогают сделать мероприятие более ярким и интересным для посетителей, и, следовательно, являются поводом быть заметными для компаний.

Список использованных источников

1. Атаян А.М. Облачные технологии как современный инструмент управления информационными ресурсами / А.М. Атаян // Бюллетень Владикавказского института управления. – 2013. – №42. – С. 314-321.
2. Варфоломеева О. А. Информационные системы предприятия: учеб.пособие / О. А. Варфоломеева, А. В. Коряковский, В. П. Романов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 283 с.
3. Макаренко Ю.А. Особенности автоматизации EVENT-агентств / Ю.А. Макаренко, А.М. Атаян // Современные проблемы развития техники, экономики и общества: Сборник докладов II Международной научно-практической очно-заочной конференции (4 апреля 2017 года) / Научный ред. д.э.н, проф. А.В. Гумеров. – Казань: «Рóкета Союз», 2017. – С. 301-303.
4. Маскайкина Е. Ю. Развитие отрасли информационных технологий в России / Е. Ю. Маскайкина, Н. В. Аникина // Материалы научной конференции «XLIV Огарёвские чтения». – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2016. – С. 347–351.
5. Миненкова А.А. Использование информационных технологий в ивент-менеджменте. - Режим доступа: <http://files.scienceforum.ru/pdf/2015/16945.pdf>. (дата обращения 01.10.2019)
6. Event-management или событийный маркетинг, как эффективное средство продвижения товара. - Режим доступа: <http://alladvertising.ru/info/event-management.html> (дата обращения 01.10.2019)

О ТЕХНИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТРАЕКТОРИЙ В ВУЗЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Т.Н. Гурьева, А.М. Атаян
Северо-Западный институт управления РАНХиГС,
г. Санкт-Петербург
Российский государственный педагогический университет им. А.И.
Герцена, г. Санкт-Петербург

Как известно, в июле 2017 года была утверждена Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», как директива государственной политики по созданию необходимых условий для развития цифровой экономики с целью повышения конкурентоспособности страны, качества жизни граждан, обеспечения экономического роста и национального суверенитета. Программа определяет цели и задачи в рамках пяти базовых направлений развития цифровой экономики в Российской Федерации на период до 2024 года. К базовым направлениям относятся нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов, информационная инфраструктура и информационная безопасность.

Основными целями направления «Кадры и образование» являются: создание ключевых условий для подготовки кадров цифровой экономики; совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами; рынок труда, который должен опираться на требования цифровой экономики; создание системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой экономики России [1]. При реализации всех запланированных мероприятий направления «Кадры и образование» в цифровой экономике должен сократиться разрыв между рынком образовательных услуг и рынком труда, и произойдет выравнивание возможностей образования и потребностей работодателей.

Предполагается, что цифровая система фиксации персональных траекторий развития, построенная на трудовых и образовательных отношениях граждан, будет иметь интерфейс для расширения и базовые сервисы для описания компетенций, их выявления, стандартизации, популяризации, оценивания и сертификации. Все это будет использоваться для представления работником потенциальному работодателю. В 2025 г. персональные траектории развития должны быть у 80% россиян трудоспособного возраста, с их помощью должно осуществляться 60% экзаменов и оценочных работ. К тому моменту персональные траектории развития планируется использовать при принятии кадровых решений организациями, участвующими в цифровой экономике. Тогда же на основе репутационной оценки и обработки данных из системы фиксации персональных траекторий россиян должны появиться рейтинги образовательных учреждений, образовательных программ и преподавателей.

Таким образом, можем сделать вывод, что тенденция перехода от массовости к индивидуализации, характерная для современной сферы услуг, будет закреплена в образовании и рынке труда. И будет это сделано с помощью информационных технологий через фиксацию и формирование «цифрового следа» каждого человека, начиная с системы образования сквозь всю его трудовую деятельность.

Подходы к образовательным процессам неизбежно меняются с течением времени, появляются новые модели образовательного процесса [3], [4], [6], в том числе в условиях цифровой экономики [5].

Возникает вопрос: насколько готовы вузы к реализации такой модели развития? У такой готовности может быть несколько аспектов - правовой, организационный, методический, технический, педагогический. Традиционный подход вузовского образования обладает большой инертностью в сравнении с высокой динамикой востребованных профессий на рынке труда. Характерной является ситуация, когда есть много дипломированных специалистов и много вакансий, которые не кем закрыть. Согласно исследования Роструда, проведенного в 2017 году, «только 27% всех опрошенных сообщили, что их текущая работа полностью соответствует полученной ими специальности по образованию» [7].

На наш взгляд, для подготовки сегодняшних обучающихся к реалиям рынка труда в цифровой экономике, индивидуальные образовательные траектории (ИОТ) необходимо активно внедрять в практику высших учебных заведений.

Понятие «индивидуальная образовательная траектория» (ИОТ) рассматривается такими учеными как Г.А. Бордовский, С.А. Вдовина, Е.А. Климов, В.С. Мерлин, Н.Н. Суртаева, И.С. Якиманская и др. ИОТ предполагает несколько направлений реализации: содержательный (вариативные учебные планы и образовательные программы, определяющие индивидуальный образовательный маршрут); деятельностный (специальные педагогические технологии); процессуальный (организационный аспект). Таким образом необходимо продумать содержательные компоненты индивидуального образовательного маршрута и разработать способ его реализации (технологии организации образовательного процесса).

Этот подход существенно отличается от существующих сейчас в вузах «курсах по выбору». Они обычно относятся к одной образовательной программе. И обучающемуся взять курс из другой образовательной программы невозможно, так как обучение регламентировано одним учебным планом. В случае же выстраивания индивидуальных образовательных траекторий можно будет каждый семестр выбирать из всех возможных курсов любых преподавателей вуза, и не только своего. Например, как это практикуется в американских и европейских вузах, когда студент учится обязательно один семестр в другом университете, один семестр в другой стране, и это обучение ему засчитывается в его образовательной траектории.

Такая индивидуализация обучения в условиях цифровизации является перспективным шагом к качественному улучшению вузовского образования в

России. Она повышает конкуренцию между преподавателями, образовательными программами и курсами — и как, между университетами, так и внутри каждого из них. Возможно, в перспективе индивидуализация распространится на всю систему высшего образования. Студенты и преподаватели перестанут быть привязанными к одному вузу и смогут формировать программу как конструктор: например, несколько курсов (модулей) проучатся в одном вузе, а потом перейдут в другой. Часть программы они вообще смогут изучить онлайн в вузах-партнерах за границей или на образовательных веб-платформах, развитие которых сейчас тоже идет в полной мере.

Переход вузов на индивидуальные образовательные траектории приведет к пересмотру всей системы организации учебного процесса, ведь больше не будет формальных студенческих групп, будут гибкие учебные планы, более сложное расписание занятий, необходима более высокая техническая обеспеченность.

Вузы, уже сегодня практикующие такой подход, для совместной работы учебного отдела, преподавателей и студентов используют собственные платформы или сторонние онлайн-платформы, например Modeus (<https://modeus.custis.ru/>). Как заявляет разработчик, система поддерживает технологический переход к индивидуализированной модели высшего образования, позволяет проектировать новое образовательное пространство и реализовывать модульный подход к управлению учебным процессом, автоматизирует планирование нагрузки преподавателей и создание расписания. Среди преимуществ решения можно отметить:

- Технологичное масштабирование. Сервис эффективно масштабируется с пилотной группы до тысяч студентов.

- SaaS. Облачное решение гарантирует круглосуточный доступ к системе из любой точки мира и безопасность данных.

- Интеграция с ИТ-ландшафтом вуза. Для подключения к платформе используется стандартный интерфейс.

- Современные технологии. Решение на основе веб-технологий предоставляет пользователям удобный интерфейс, дает возможность работать на разных устройствах.

Хочется отметить, что даже если вуз еще не готов отходить от традиционной формы организации учебного процесса настолько резко, то все равно необходимо в имеющихся рамках обеспечивать индивидуализацию обучения во всех смыслах. В связи с высокой динамикой смены технологий перед образованием встает вопрос о формировании цифровых компетенций на всех уровнях образования. Владение цифровыми навыками предполагает большой опыт работы с приложениями и аппаратным обеспечением. Получить его можно только при обеспечении индивидуальной работы за цифровыми устройствами. Для учебных заведений становятся актуальными постоянная смена компьютерного оборудования и программного обеспечения. Организация учебного процесса должна обеспечить студенту персонифицированный вход в

информационные системы вуза, персональное дисковое пространство для хранения архивов работ и документов, подтверждающих успехи.

Стандартно в вузах имеются локальные сети и ресурсы с архивами учебных материалов, но часто организация процесса не обеспечивает студенту защиту информации от хищения, копирования. Использование облачных сервисов, на которые переходят некоторые вузы, не имеет достаточной степени надёжности и предполагает обработку данных на локальном рабочем месте студента. Из-за финансовых ограничений на закупку аппаратного обеспечения и программных продуктов кабинеты снабжаются компьютерами разнообразных конфигураций, которые оснащаются разными операционными системами, что порой существенно ограничивает установку нужных программных продуктов и не может обеспечить единый подход к организации учебного процесса.

Современный этап развития общества характеризуется активным использованием мобильных устройств, для которых имеется доступ к облачным сервисам. Используя свои гаджеты, студент может получать информацию о расписании, читать личные сообщения из деканата, обрабатывать в офисных приложениях вуза нужные данные, делать распределенную обработку при работе над общим студенческим проектом. Это обеспечивает ему возможность использовать стандартное ПО, о приобретении которого должен заботиться вуз.

Для решения вышеперечисленных проблем вузам можно порекомендовать организацию виртуальной структуры цифровых рабочих мест – VDI (virtual desktop infrastructure). Современная технология использования виртуальных машин позволяет моментально создавать и предоставлять конечному пользователю виртуальную машину — виртуальный рабочий стол, который является клоном уже включенной виртуальной машины. При этом используется та же область памяти, которой пользуется родительская виртуальная машина. Учебное заведение, организовав работу с использованием технологии VDI, существенно экономит на приобретении компьютеров. Студенты работают с терминалов, но при необходимости увеличения масштабирования системы необходима закупка дополнительных серверов. Для работы в таком режиме студент получает свою учетную запись. Выход из системы обеспечивает удаление информации Рабочего стола. Рабочий стол у каждого студента свой. Информация сохраняется на сервере. И его папки никому, кроме него, недоступны. Преподаватель может раскладывать в папки студентов задания. Для учебного заведения обслуживание кабинетов с VDI-системами является эффективным. Оборудование стандартно. Управление пользовательскими конечными устройствами осуществляется из Центра обработки данных, из которого возможно осуществлять динамическую настройку пользовательского окружения, управлять персональным профилем обучающегося. Центр обработки данных позволяет собирать расширенную аналитику о пользовательских приложениях, сессиях, устройствах и т. д.

Пользователям нужен не только рабочий стол или среда, которые предоставляет классический VDI, а конкретные приложения «as a service». Человек хочет зайти на корпоративный портал приложений, нажать кнопку и

получить нужное приложение. Поэтому в настоящее время VDI — это лишь часть большой экосистемы под названием «цифровое рабочее место».

Эффективность такого подхода подтверждается высокой надежностью хранения данных и максимальной автоматизацией, что обеспечивает быстрое реагирование на возникающие проблемы, а также обеспечивает сбор данных, для дальнейшей их передачи в планируемые системы персональных траекторий развития для кадров цифровой экономики.

Список использованных источников

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. N1632-р «Об утверждении Программы "Цифровая экономика Российской Федерации"». - Режим доступа: <http://gov.garant.ru/document?id=71634878&byPara=1> (дата обращения 25.10.2019).

2. План мероприятий по направлению "Кадры и образование" программы "Цифровая экономика Российской Федерации". - Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/k87YsCABuiyuLAjcWDFILEh6itAiriUX0.pdf> (дата обращения 15.10.2018).

3. Абрамян Г.В. Модели экономической, финансовой и информационно-образовательной интеграции и интеллектуального сотрудничества вузов, наукоемких компаний и производств на основе современных методологий / Г.В. Абрамян // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI века. – 2016. – С. 93-99.

4. Атаян А.М. Предпринимательский университет как драйвер инновационного развития в условиях перехода к цифровой экономике / А.М. Атаян, А.П. Хаустов // В сборнике: Государство и бизнес. ЭКОСИСТЕМА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. Материалы XI Международной научно-практической конференции. Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ. Санкт-Петербург. – 2019. – С. 245-250.

5. Гурьева Т.Н. Проблемы высшего образования в период цифровой трансформации экономики / Т.Н. Гурьева // В сборнике: Глобальная трансформация России в эпоху цифровизации: проблемы, особенности, тенденции материалы XIII международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 270-273.

6. Шарабаева Л. Ю. Моделирование и оптимизация образовательного процесса в вузе / Л.Ю. Шарабаева // Управленческое консультирование. Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. – 2010. – № 3. – С. 169-179.

7. «Роструд узнал, сколько россиян работают по специальности». - Режим доступа: <https://ria.ru/20170607/1495988368.html> (дата обращения 25.10.2019).

ТРЕНДЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ИХ ПРОЯВЛЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.А. Баркова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Характерные для современного общества трансформационные изменения, вызванные процессами цифровизации, признаются в исследованиях экономистов и социологов. Эти изменения связывают не только с технологическими процессами (автоматизация, роботизация и интеллектуализация), но и с изменением архитектуры и масштабов существующих отраслей, организационно-экономической структурой предприятий (возникновением и развитием сетевых структур), возникновением новых рынков [1]. Происходит переход к новой модели экономического роста, основанной на использовании цифровых технологий.

Крупные промышленные компании уступают лидерство компаниям, создающим цифровые продукты. Например, в США 70% из 115 компаний, превысивших капитализацию 1 млрд. долл. были связаны с производством цифровых технологий [1]. В 2018 году 8 из 10 крупнейших компаний по размеру активов являлись компаниями, поставляющими на рынок цифровые продукты. При этом, число таких компаний увеличилось по сравнению с 2010 г.).

Модели быстрорастущих цифровых компаний построены на возможности использовать новые технологии преимущественно в сфере потребления. В цифровой экономике компании, которые в состоянии захватить наибольшее количество пользователей, устанавливают де-факто стандарт для своего сектора (Google, Facebook). Успех таких компаний связан с привлечением большого числа пользователей. Ценность поставляемого на рынок продукта увеличивается по мере роста количества пользователей (в результате действия сетевого эффекта). В цифровой экономике рыночная стоимость таких компаний определяется не физическими активами, а размером «пула пользователей».

Для того, чтобы поддерживать удовлетворенность клиентов (и препятствовать изменению их предпочтений) цифровые компании диверсифицируют сферу деятельности, выходя на новые рынки. Если на начальном этапе развития цифровой экономики компании, поставляющие цифровые продукты, были активны в определенном цифровом сегменте, то в настоящее время они диверсифицируют производство (прежде всего, посредством предложения различного рода услуг). Например, развитие компании «Alphabet» сопровождается диверсификацией своей деятельности. Ее бизнес включает цифровой поиск и рекламу (сфера деятельности подразделения компании Google), а также облачные, потребительские и аппаратные продукты, Google Maps и YouTube, поставляемые дочерними компаниями.

Изменяются роли экономических субъектов в цепочке создания добавленной стоимости: добавленная стоимость на производственных рынках

перемещается в сферу услуг, связанных преимущественно с обслуживанием и эксплуатацией продукта. Диверсификация деятельности цифровых компаний, высокая степень неопределенности и риска, связанная с выходом на новые рынки, постоянное изменение поставляемых на рынок продуктов обуславливает необходимость интеграции компаний на основе неакционерных форм объединения (заключение долгосрочных контрактов, факторинг) и создания сетевой структуры организации деятельности. При этом, сетевая структура объединяет как компании традиционных отраслей экономики, так и компании, поставляющие цифровые продукты (например, компания «Nike» сотрудничает с крупнейшими компаниями по автоматизации).

Технологические изменения затрагивают и компании традиционных отраслей экономики: изменяются технологии производства (так называемые процессные изменения), тип поставляемых инноваций (приоритетными становятся не дополняющие инновации, а прорывные), структура активов промышленных корпораций (увеличивается доля нематериальных активов в структуре собственности промышленных корпораций) и характер их деятельности. Главной задачей крупных компаний становится не управление производством, а управление активами.

Появление новой цифровой парадигмы создает новые возможности, масштабы и формы конкуренции. С одной стороны, любая компания, поставляющая на рынок продукт, соответствующий запросам клиентам, может выйти на рынок, увеличить продажи и прибыли. Данная тенденция обуславливает появление и распространение временных структур, разрабатывающих бизнес-модели (стартапов). С другой стороны, существование «сетевых эффектов» ограничивает выход новых игроков на рынок. Доступ к огромным объемам данных клиентов становится ключевым параметром конкуренции, который контролируется ограниченным числом цифровых компаний, способных обеспечить блокировку пользователя.

В настоящее время ряд крупных транснациональных компаний (функционирующих в традиционных отраслях экономики) уже сформировали свои цифровые платформы, позволяющие принимать в потоковом режиме и анализировать данные о состоянии работающих машин и механизмов, а также предсказывать их техническое состояние, осуществлять профилактическое обслуживание и предупредительные ремонты, полностью предотвращающие поломки. Такие компании обслуживаются ограниченным числом цифровых компаний. Укрепление позиций крупных цифровых компаний ограничивает появление выход новых компаний (в частности, российских компаний) на таких рынках.

В отечественной экономике функционируют цифровые компании (банк «Тинькофф Банк», цифровые порталы и экосистемы сервисов «Яндекс» и «Mail.ru», площадка электронных объявлений Avito, социальная сеть «ВКонтакте», компания по производству цифровых решений в области безопасности «Лаборатория Касперского» и др.). Вместе с тем, количество таких компаний и масштабы их деятельности значительно ниже, чем в развитых странах с рыночной экономикой. В современной России доля

цифровой экономики составляет около 4%, что в 2-3 ниже, чем в США и европейских странах [2].

В российской экономике «непопулярность» (отсутствие спроса на инновационные продукты) и фрагментарность использования российских цифровых продуктов, неразвитость цифровой инфраструктуры (например, в России отсутствуют IT-платформы, способные связать воедино процессы предприятия или предприятий) замедляют и препятствуют развитию цифровой экономики [3].

Например, согласно опросу консалтинговой компанией «Strategy Partners», российские компании традиционных отраслей не готовы использовать новейшие технологии в своей деятельности. Например, только 17% всех российских компаний участвуют в электронных закупках (в то время, как в европейских странах около 48% компаний осуществляют электронные закупки).

Медленное освоение новых технологий национальными компаниями обусловлено «дилеммой новаторов». Доминирование крупных сырьевых корпораций, которые сконцентрировали ценные ресурсы, ограничило развитие производительных фирм и препятствовало распространению цифровых инноваций в российской экономике. Как правило, крупные российские корпорации не разрабатывают, а импортируют новые технологии. Например, в настоящее время лидирующие позиции в сфере нефтегазового программного обеспечения в России принадлежат иностранным компаниям. В результате в отрасли высока степень зависимости от импортного оборудования, технологий. По уровню производительности труда российские корпорации существенно отстают от американских и европейских компаний. Например, коэффициент извлечения нефти для разрабатываемых месторождений в России составляет в среднем 25%, тогда как в мире крупнейшими компаниями извлекается до 45% [4].

Попытка преодолеть «дилемму новаторов» в современной России осуществляется при участии государства. Это обуславливает направления и особенности развития цифровой экономики в России. Так, наибольшим спросом информационные технологии пользуются в секторе государственных услуг. Другая особенность состоит в том, что цифровые технологии осуществляются при значительном участии и «под патронатом» государства. Цифровые технологии на российских промышленных предприятиях насаждаются сверху. Федеральный проект «Цифровые технологии» направлен на формирование стратегий цифровой трансформации государственных компаний и компаний с государственным участием. Характерной чертой России становится фрагментарность развития цифровой экономики и, как следствие, существенный технологический разрыв в развитии отраслей национальной экономики.

Список использованных источников

1. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России: экспертно-аналитический доклад / под научн. рук. В. Княгинина. – М., 2017. – 136 с.
2. Аптекман, А. Цифровая Россия: новая реальность / А. Аптекман, В. Калабин, В. Клинцов, Е. Кузнецова. – М., 2017. – 132 с.
3. Почему русские не немцы // Эксперт Урал. – 2018. - № 16 (763).
4. Колбина В. Измерить нефть умом // Эксперт. – 2019. - № 12-13.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)

Р.Г. Буркеева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В настоящее время в странах с посткапиталистической экономикой наблюдается качественный переход от индустриального общества к постиндустриальному, что знаменует собой начало новой эры национальных экономик. При этом, в усилении конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке значительную роль играет её инфраструктура [1].

Стоит отметить, что предпосылки формирования инновационной экономики обуславливаются развитием сферы материального производства: технологические инновационные процессы заложили основы конкурентоспособности предприятий, в том числе, предприятий инфраструктурного характера, относящихся к разряду национальных и региональных естественных монополий. Известно, что развитие спутниковой связи способствовало развитию конкуренции, уничтожив монополию на проводную связь. В добывающем секторе экономики на основе постиндустриальных технологий и в связи с изменением роли государства в обществе сначала в США и Великобритании, а затем и в европейских странах начались процессы либерализации этих отраслей. В результате сформировалась естественная монополия, функционирующая в форме сетевой структуры, включающая в себя естественно-монопольное ядро (инфраструктура) и множество частных конкурентных компаний на основе гибридных соглашений.

Под влиянием управленческих новаций произошла переоценка эффективности и изменение парадигмы регулирования естественных монополий. Происходящие институциональные изменения были ориентированы на воздействие не столько на экономическое поведение субъектов хозяйствования, сколько на рыночную среду, в которой эти компании функционируют. Обеспечение свободного доступа к инфраструктуре и услугам естественных монополий означало снижение и устранение барьеров для входа на рынок новых конкурентов. Сетевой эффект такой организации естественной монополии проявляется в порождении положительных внешних эффектов (в форме снижения потребительских цен на газ) и создании условий для минимизации отрицательных экстерналий. Сами сетевые компании стали объектом интересов крупных инвестиционных компаний, пенсионных фондов, других фондов, инвестирующих в инфраструктуру.

Развитие российской экономики идет в направлении интеграции в мировое сообщество. Стратегической задачей государственной инновационной политики России является формирование условий перехода от экспортно-сырьевой модели к инновационной модели экономического роста. В связи с этим, предъявляются новые требования к естественной монополии, функционирующей в добывающем секторе экономики. Принятая Программа

инновационного развития ПАО «Газпром» до 2025 г. содержит целый комплекс мероприятий по разработке и внедрению новых технологий, инновационных продуктов и услуг на объектах добычи, транспортировки, переработки газа и нефти, а также производства электроэнергии [2]. Тем не менее, актуальными остаются проблемы, препятствующие инновационному развитию данного предприятия. На наш взгляд, эти проблемы связаны со спецификой становления и функционирования естественной монополии в добывающем секторе экономики.

В отечественной экономике естественная монополия в газодобывающей отрасли возникла как специфический продукт процессов приватизации – огосударствления. Компания «Газпром», основанная на советской технологической монополии, со временем приобрела конгломератную структуру, которая имеет активы в виде добывающих, перерабатывающих предприятий и элементов сетевых структур, которые характеризуются высокой специфичностью активов с административной формой управления. Хозяйственная практика показывает, что ПАО «Газпром» является многолетним лидером рейтинга рыночной капитализации, что говорит о его функции – способности генерировать доходы, с одной стороны, с другой, – такой функции как способность компании осуществлять крупномасштабные инвестиционные проекты не только внутри страны, но и за рубежом. В 2019 г. «Газпром» увеличил план общего объема освоения инвестиций на 3,4% по сравнению с предыдущим прогнозом, до 2,149 трлн руб., на нефтяной бизнес будет приходиться порядка 25-30% капиталовложений, на энергетический бизнес – 5%. Основные инвестиции компании предусмотрены для финансирования всех стратегически важных проектов компании: развитие центров газодобычи на полуострове Ямал и востоке РФ, газотранспортной системы в Северо-Западном регионе России, строительство газопровода «Сила Сибири» и второго пускового комплекса газопровода Сахалин – Хабаровск – Владивосток, реализация проектов «Северный поток – 2» и «Турецкий поток»[3]. В то же время, нерешенными остаются проблемы модернизации основных фондов компании. Так, старение инфраструктуры, а также падение добычи на зрелых месторождениях требует огромных капиталовложений. Так, если доля газопроводов «Газпрома» с более чем 50-летним сроком эксплуатации в 2011 г. составляла 3%, то сейчас уже 18% [4]. Очевидно, что проблема технологической отсталости в условиях высокой концентрации производства является сдерживающим фактором на пути инновационного развития предприятия.

Одним из факторов, приводящих к технологической отсталости естественной монополии, является воспроизводство административно-командных методов распределения валютной выручки от экспортных операций, унаследованной от социалистической экономики. Например, до недавнего времени отсутствие необходимого оборудования в газовой отрасли восполнялось за счет поставки импортного оборудования. После ввода секторальных санкций на запрет поставки оборудования, оказание услуг, работы по добыче нефти в Арктике, на глубоководном шельфе и

трудноизвлекаемых месторождениях, компания планирует закупить мобильные модульные компрессорные станции российского производства [5].

Другой проблемой является то, что естественная монополия «Газпром», становясь структурообразующим элементом отечественной экономики, «утяжеляет» её отраслевую структуру, создавая условия для сохранения приоритета отраслей с базовыми индустриальными, а не с наукоемкими технологиями. Так, координирующий эффект механизма перекрестного субсидирования приводит, во-первых, к снижению стимулов к выполнению социально-экономических функций самой естественной монополии; во-вторых, к конфликту интересов естественной монополии с другими экономическими субъектами, что приводит к негативным последствиям для экономики в виде деформации в системе относительных цен (необходимость более высокой индексации тарифов в последующие периоды, переплата потребителями, в последующем, стоимости произведенной продукции и услуг и т.п.). Выходом из сложившейся ситуации могут быть мероприятия по поэтапной ликвидации прекращения перекрестного субсидирования (межотраслевого, межтерриториального и других видов) при одновременной адресной поддержке социально не защищенных групп населения и отраслей экономики [6].

Таким образом, в современной России вопросы модернизации естественной монополии могут быть решены путем развития конкурентных отношений за счет выделения конкурентных видов деятельности и сетевой инфраструктуры, как регулируемой фирмы. По мнению А. Малинниковой, «залогом успешного заимствования чужого опыта в дерегулировании естественной монополии, является его критическое переосмысление, выражающееся в адаптации к специфическим условиям новой среды и задачам экономической политики» [7].

Список использованных источников

1. Druker P. The Post-Capitalist Society. New postindustrial wave in the West. The anthology / under the editorship of V.L.Inozemtsev. - M., 1999.
2. Программа инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 года. – Режим доступа: <https://www.gazprom.ru/about/strategy/innovation/>
3. Официальный сайт ПАО «Газпром». – Режим доступа: <https://www.gazprom.ru/>
4. Основные элементы и возможные сценарии дерегулирования цен на газ в России и реформирования газового рынка. – Режим доступа: https://energy.skolkovo.ru/downloads/documents/SEneC/Research/SKOLKOVO_EneC_RU_research_01022019.pdf
5. Газпром столкнулся с отключением через спутник импортного оборудования. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2019/10/15/813846-gazprom-stolknulsya-otklyucheniem-sputnik-oborudovaniya>
6. Радюкова Я.Ю. Модернизация естественной монополии как целевой ориентир государственного регулирования их деятельности. – Режим

доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-estestvennyh-monopoliy-kak-tselevoy-orientir-gosudarstvennogo-regulirovaniya-ih-deyatelnosti.pdf>

7. Малинникова Е. Естественные монополии в экономике России: проблемы, противоречия и первые итоги / Е. Малинникова // Экономический журнал ВШЭ. - 1998. - №4. - С.5-6.

8. Гасанов М.А. Структурные сдвиги мировой и российской экономики на основе инноваций. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strukturnye-sdvigi-mirovoy-i-rossiyskoy-ekonomiki-na-osnove-innovatsiy.pdf>

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЗНАНИЯ – ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

С.А. Дедеева, М.В. Галушко

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Человеческий капитал представляет собой инвестиции в человека, включает в себя приобретенный и накопленный опыт индивида в результате всей своей жизнедеятельности, основанный на определенном запасе знаний, способностей, здоровья, мотиваций, отражающих совокупность физических, интеллектуальных и психологических качеств и способностей личности, которые применяются в той или иной сфере общественного воспроизводства и способствуют высокому росту производительности труда и получению дохода.

Над теорией человеческого капитала работали такие выдающиеся экономисты, как: А. Смит, А. Маршалл, К. Маркс, Г. Рошер, Д. Кендрик, Л. Турроу, Г. Беккер, Т. Шульц и многие другие. Они показали особую значимость образования для экономического роста и поставили научную проблему определения роли и необходимости инвестирования средств в развитие человеческого капитала.

По мнению Т. Шульца, человеческий капитал зависит не от земли, техники или их усилий, а от знаний.

Человеческий капитал складывается из природных способностей каждого человека и увеличивается в процессе образования, повышения квалификации и приобретения опыта работы.

Понятие «человеческий потенциал» нельзя считать тождественным понятию «человеческий капитал». Эти два понятия отличаются друг от друга, но между ними существует связь, которая показана на рисунке 1.

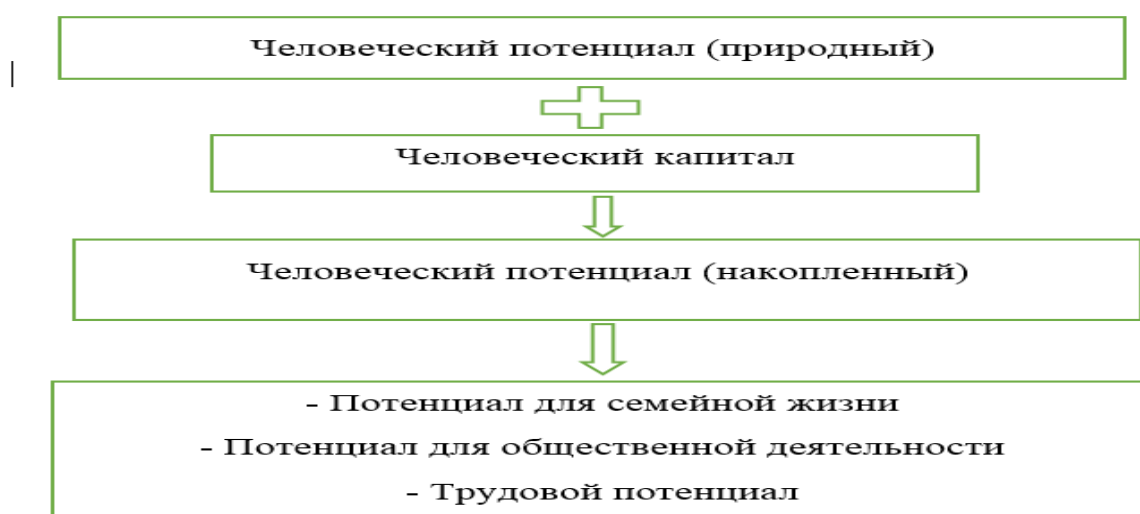


Рисунок 1 – Человеческий потенциал и человеческий капитал

На рис. 1 показано, что человек рождается и обладает определенным человеческим потенциалом. В процессе своей жизнедеятельности индивид

увеличивает свой потенциал за счет капитала. Формирование человеческого капитала начинается с момента его рождения. Вложения в развитие человеческого потенциала должны способствовать формированию таких качеств, которые необходимы для трудовой деятельности, а значит, и для трудового потенциала.

Значимой особенностью человеческого потенциала является то, что он существует независимо от запросов общества, в то время как человеческий капитал должен быть ориентирован на запросы и потребности общества, он должен быть востребован на рынке труда.

В настоящее время концепция человеческого капитала основывается на следующем:

1) индивид рассматривается в индивидуальном экономическом, социальном аспектах.

2) при характеристике человеческого капитала как субъекта трудовой деятельности выделяются группы качеств и способностей:

первая группа – уровень интеллектуального развития;

вторая группа – уровень физического здоровья;

третья группа – характеристики психологического развития;

четвертая группа – физиологические характеристики;

пятая группа – характеристики личности;

шестая группа – характеристики профессиональной компетенции (см. рис. 2).

Теория человеческого капитала обуславливает необходимость инвестирования в человеческий капитал и возможность получения длительного эффекта от этих вложений.

Индивид, который обладает высоким человеческим капиталом и человеческим потенциалом, на рынке труда будет всегда конкурентоспособным по отношению с другими.

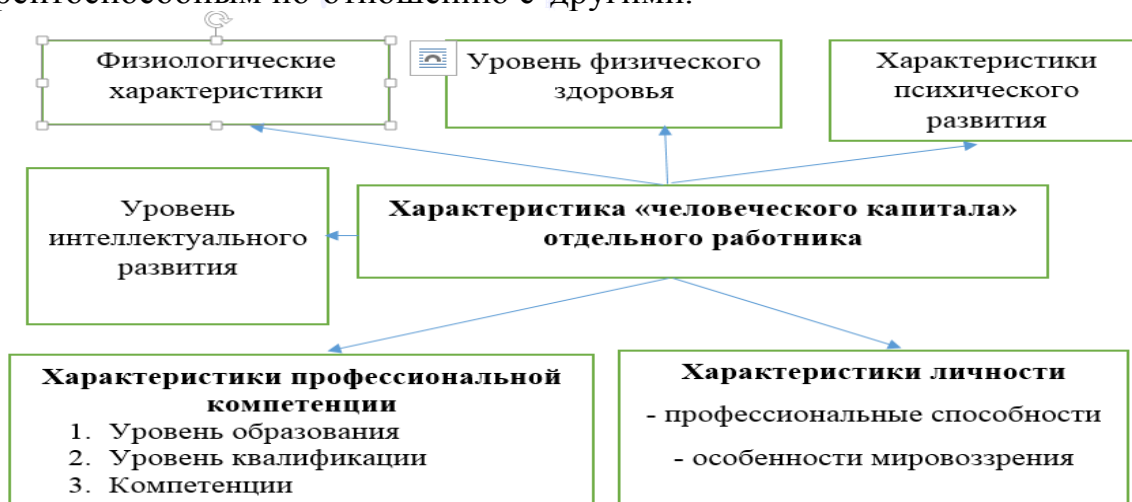


Рисунок 2 – Характеристика человеческого капитала отдельного работника

Хохонов А.А. подчеркивает, что качественные системы образования и здравоохранения способствуют генерации качественного человеческого

капитала способного осуществлять высококвалифицированный труд большей сложности, а высокий уровень здравоохранения способствует сохранению высоких темпов производства. Отсюда появляется высококачественный человеческий потенциал [3].

По мнению Ищук А.С., высококачественный человеческий капитал, реализуя себя в сложном труде, создает большую стоимость за единицу времени, а реализуя себя в простом труде, он производит большее количество прибавочного продукта. Созданная стоимость и прибавочный продукт участвуют в образовании национального дохода – источнике финансирования воспроизводства рабочей силы [2].

Поэтому ведущие мировые компании вкладывают огромные средства в повышение профессионально – квалификационного уровня собственного персонала. Для удержания конкурентных позиций на рынке предприятия должны знать, насколько эффективна деятельность сотрудников предприятия для создания конкурентных преимуществ на рынке. Предприятия должны вкладывать только в тех работников, которые обладают высоким трудовым потенциалом и высокой эффективностью вложений в их образование, здоровье.

По мнению Г.Н. Тугускиной, страны с высоким уровнем образования обладают стратегическими преимуществами в развитии экономики [3]. Все больше в современной литературе встречаются различные подходы к определению «новой экономики» или «экономики, основанной на знаниях».

Важность системы образования в экономике знаний выделяет В.Л. Макаров в своем докладе «Экономика знаний – уроки для России», где подчеркивает, что основой экономики знаний является образование [5].

В современной экономике главным субъектом выступает человек, который умеет превращать и применять информацию и знания в наиболее значимые факторы производства. Этому должны способствовать высокий уровень общеобразовательной, научной и профессионально – квалификационной подготовки. Поэтому на сегодняшний день значима роль высокообразованной личности, с комплексом знаний и способностей, как интеллектуальных, так и моральных [3].

Для повышения качества развития человеческого капитала и уровня интеллектуализации российского общества в соответствии с новыми требованиями XXI века государству необходимо разработать эффективную государственную политику в области образования. В настоящее время движущая сила экономики – конкуренция – все больше сводится к конкуренции знаний.

На сегодняшний день современное образование определяет будущее нашей страны на многие годы вперед. Государственная политика, такова что учеба в ВУЗах становится платной, и возможность поступить в высшее учебное заведение ученикам из сельских школ уменьшается с каждым годом. Статистика показывает государственные затраты на образование в 2018 г. составили в России – 3,8 % ВВП, в Великобритании – 4,9 %, Франции – 4,7 %, США – 4,2 %, в Швеции соответственно самый высокий показатель 5 %.

Для развития нашей страны в современных условиях хозяйствования образование следует считать основным институтом, который будет обеспечивать формирование основы интеллектуального и человеческого потенциала, это будет положительно влиять на уровень экономического роста. Образование будет рассматриваться как инвестирование в коллективное будущее общества и нации, а не просто успех отдельного человека. Образование также выступает важнейшей составляющей человеческого капитала.

1. Поэтому необходимо: активизировать в России процесс развития образования, путем повышения его качества и соответствия требованиям интеграции с фундаментальной наукой в приоритетных направлениях развития научно – технической революции.

2. Развивать инновационную деятельность.

3. Ввести и широко использовать систему кредитования развития человеческого капитала организаций.

Таким образом, человеческий капитал является важнейшим ресурсом развития экономики в России и имеет определяющее значение для обеспечения национальной конкурентоспособности. Требования сегодняшнего дня состоят в необходимости разработки госпрограммы развития человеческого капитала как основного фактора инновационной экономики. Чем больше образовательных, интеллектуальных, информационных возможностей будет иметь каждый член общества, тем выше будет интеллектуальный ресурс государства, тем сильнее будут позиции экономики России в мире.

Список использованных источников

1. Галушко М.В. Использование интеллектуального потенциала как условие инновационного развития региона / М.В. Галушко, Ю.Ю. Алабина // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – т.9. – № 3.

2. Ермакова С.Ю. Человеческий капитал и темпы экономического роста: взаимное влияние / С.Ю. Ермакова // Человеческий потенциал модернизация России (Стратегия опережающего развития - 2006): доклады и выступления. – М.: ЛЕНАНД. – 2006. – С. 78-79.

3. Ищук А.С. История понятия человеческого капитала современные подходы к определению его структуры / А.С. Ищук // Молодой ученый. – 2018. – № 12. – С. 81-84.

4. Кондаурова И.А. Знания и человеческий капитал в системе факторов производства новой экономики / И.А. Кондаурова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2016.

5. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России / В.Л. Макаров // Наука и жизнь. – 2003. – № 5.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Ж.Ж. Карабалина, Е.Б. Лекеров, О.Л. Рыбцова
Казахско-Русский Международный университет, г. Актобе

Впервые термин «цифровая экономика» ввел американский информатик Николас Негропonte. В настоящее время этот термин широко известен, и им пользуются все, и политики и бизнесмены. Однако четкое понимание данного понятия до сих пор отсутствует [3].

Экономика, в классическом понимании, это введение хозяйства на уровне населения, предприятия и государства. Добавление слова «цифровая», означает собой использование компьютеров и интернета, мобильной связи.

Для роста цифровой экономики необходимо развивать национальный информационно-технологический сектор, стимулировать создание инновационных технологий, сотрудничать для их развития не только на национальном уровне, но и на мировом. Первостепенной задачей является создание условий для развития этой отрасли в стране. Следующей немаловажной задачей является стимулирование инвестиционной и предпринимательской активности частного сектора, гражданского общества и IT-сообщества, которые должны участвовать в цифровой экономической деятельности. Важной составляющей также является обеспечение безопасности информационных и инновационных технологий, которая обеспечивает доверие общества к цифровой экономике.

Одной из самых продвинутых стран с точки зрения цифровой экономики является Сингапур за счет значительной вовлеченности правительства в вопросы новой экономики. Информационные технологии активно внедряют во всех отраслях, все государственные услуги переведены в электронный формат, сингапурская система образования активно использует онлайн-обучение [1].

За последнее время в мире появилось множество платформ, использующих бизнес-модели, основанные на данных, трансформирующих существующие отрасли экономики. Цифровые платформы выступают в качестве механизма, позволяющего различным сторонам взаимодействовать в режиме онлайн.

Цифровизация экономических процессов становится тенденцией, охватывающей не только непосредственно информационно-коммуникационную отрасль, но и все сферы хозяйственной деятельности. Интернет-торговля, цифровое сельское хозяйство, «умные» электросетевые системы, беспилотный транспорт, персонализированное здравоохранение и т.д. Всюду ощущается влияние набирающей обороты цифровой революции.

В таких условиях компании, регионы, государства и их союзы активно подключаются в процессы создания и реализации стратегических решений в области цифровых технологий, стремясь обеспечить свои конкурентные преимущества на рынках новых видов технологий, товаров и услуг.

Не исключением является и Республика Казахстан, Первый президент Казахстана Нурсултан Назарбаев инициировал государственную программу «Цифровой Казахстан». Ее главная цель – повышение качества жизни населения посредством прогрессивного развития цифровой экосистемы и конкурентоспособности экономики Казахстана [2].

Приоритетной задачей является ускоренная технологическая модернизация экономики и формирование новой индустрии с применением цифровых технологий.

Гарантией возможного усовершенствования системы электронного и мобильного правительства, а также оптимизацию сферы предоставления государственных услуг является формирование «Проактивного цифрового правительства».

Ожидаемые выгоды для страны от реализации государственной программы «Цифровой Казахстан» определены и обозначены в соответствии с стратегическими задачами государства. В первую очередь речь идет о таких важных и актуальных для страны вопросах, как повышение эффективности и прозрачности государственного управления, обеспечение занятости населения, повышение качества образования и здравоохранения, улучшение инвестиционного климата, повышение производительности труда и рост доли малого и среднего бизнеса. Экономические эксперты подсчитали, что в результате реализации государственной программы «Цифровой Казахстан» цифровая грамотность населения составит 80%, доля интернет-пользователей увеличится до 78%, а процент оказанных электронных государственных услуг по отношению к общему числу услуг, полученных в бумажной и электронной формах, увеличится до 80% [1].

В настоящее время, IT-сфера теперь уже не рассматривается как отрасль экономики, многие рассматривают ее как новую экономику, поскольку все отрасли так или иначе зависят и развиваются с использованием цифровых технологий.

В то же время остаются открытыми ряд значимых вопросов, связанных с оценкой при последствий реализации цифровой экономики в разрезе отраслей, регионов и групп населения.

При оценке масштабов цифровизации, а также создаваемой в ней стоимости и получаемых выгод возникает множество трудностей. Прежде всего следует отметить это отсутствие общепринятое определение цифровой экономики также не хватает достоверных статистических данных о ее ключевых компонентах и аспектах, в особенности в развитии страны.

Впишутся ли во вновь формируемые цепочки создания стоимости технологически отсталые отрасли экономики, что будет происходить с занятостью населения на местах, далеких от передового процесса цифровых технологии и насколько усилится роль транснациональных корпораций в функционировании национальных и региональных экономик? На все эти вопросы в настоящее время отсутствуют ответы. Для их выработки потребуется проведение всесторонних прикладных исследований, которые позволят более полно систематизировать происходящие процессы и

подготовить обоснованные решения и ответы на возникающие вызовы и угрозы.

Цифровая трансформация – это не просто автоматизация, а создание новых бизнес-моделей, новых рынков и новых потребителей, которые должны привести к экономическому росту и извлечению прибыли.

Несомненно, для Казахстана цифровая экономика – это шанс выбраться из «воронки» сырьевой экономики. Время нефтяного изобилия подходит к концу. Будущее сохранение и повышение темпов развития республики требуют новых качественных подходов. Поэтому необходимо уделить особое внимание вопросам автоматизации и внедрения «умных технологий» и интеллектуальных систем во все сферы, так как – это основа цифровой экономики. Казахстан определил конкретные направления деятельности для успешной адаптации в мире в условиях Индустрии 4.0. Из 10-ти важных направлений реформирования, можно выделить три основных, от которых зависит реализация остальных:

- 1.Повышение конкурентоспособности Казахстана за счет индустриализации на базе передовых и новейших технологий и производств, включая и цифровые.

2. Необходима системная подготовка национальных кадров на уровне мировых стандартов для всех сфер экономики страны.

3. Повышение уровня человеческого капитала, кадрового потенциала, профессиональной системы эффективного государственного управления, соответствующей мировым стандартам, для достижения основной цели – вхождения в число развитых стран [1].

Первая задача включает решение таких задач, как развитие «ресурсного потенциала», внедрение «умных» технологии и других важных, но все-таки сопряженных задач. Что касается уровня человеческого капитала и, соответственно, эффективного государственного управления без которого нельзя решить первую и самую важную задачу ухода от сырьевой экономики и повышения конкурентных преимуществ Казахстана в мировом сообществе – индустриализацию на базе новейших технологии включая цифровые. Реалии требуют добиться этого в краткосрочный период перехода от сырьевой экономики к индустриально-цифровой экономике на основе ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий и производств.

Важно понимать, что индустриализация невозможна без развития человеческого капитала. Это – основа модернизации, так как любая технология является плодом знаний человека, а цифровая экономика неразрывно связана с экономикой знаний. Отсюда следует, что необходимо ускорить создание собственной передовой системы образования, охватывающей граждан всех возрастов. Ключевым приоритетом образовательных программ должно стать развитие способности к постоянной адаптации, к быстрым изменениям и усвоению новых знаний.

Для наращивания кадровых, интеллектуальных, технологических преимуществ в сфере цифровой экономики необходимо создать современную нормативную базу для внедрения цифровых технологий во всех сферах

экономики. При этом все решения должны приниматься с учетом обеспечения информационной безопасности государства, бизнеса и граждан. Правительство обязано оказать поддержку и создать благоприятные условия тем компаниям, которые являются носителями разработок и компетенций в сфере цифровых технологий, активно заниматься обработкой и анализом больших массивов данных, идти по пути цифровизации производства [1].

Важно также создать инфраструктуру цифровой экономики с участием государства и частного бизнеса. Государству следует снять различные барьеры и не препятствовать бизнесу, обеспечить увеличение выпуска компетентных специалистов в сфере цифровой экономики и добиться всеобщей цифровой грамотности.

Приоритетным является создание эффективного государственного управления путем инновационного развития технико-технологического, валютно-финансового и социально-политического укладов управления, которые открывают дорогу для вхождения Казахстана в число развитых стран мира.

Одной из проблемных тем для развития цифровой экономики в разных областях является снятие ограничительных мер в сфере законодательства.

Основная проблема – это утратившие свои актуальные требования законы. Для этого необходимо пересмотреть отношения межотраслевых правовых институтов. К примеру, отойти от ведения на бумажных носителях трудовых договоров и от ведения трудовых книжек. С точки зрения технологических возможностей дистантной работы во многих сферах приводит к тому, что не так важно, где работник живет, важно, чтобы его компетенции наилучшим образом соответствовали той работе, которую нужно выполнять. Таким образом, изменение трудового законодательства дает возможность повысить уровень трудовой мобильности и импульс для развития цифровизации. Наряду со снятием существующих законодательных ограничений понадобится разработать комплексный закон, регулирующий вопросы цифровой экономики. По мнению экспертов, Казахстану нужно разработать цифровой кодекс, или закон об основах цифровой экономики. В случае принятия такого закона он повлечет за собой серьезные поправки в других законодательных актах [6].

В настоящее время бюрократический процесс отрицательно влияет на принятие нормативно-правовых актов. Например, на разработку и внедрение только одного правового акта уходит более двух месяцев. В нынешних условиях неприемлемы такие бесконечные обсуждения и длительные бюрократические процедуры.

В первую очередь оптимизация должна быть достигнута за счет создания цифровой среды. Эксперты предлагают и более радикальные изменения, а именно согласовывать не сами нормативные акты, а согласовывать принципиальные решения, алгоритмы, которые будут лежать в основе этих норм.

Перевод нормативно-правовых актов в алгоритмы – это очень серьезный вопрос, над которым работают все ученые юристы. Самый быстрый результат

может быть достигнут по линии административных регламентов, это очень детализированные документы, которые находятся ближе всего к алгоритмам. Такие пилотные проекты могли бы стать первым шагом к переходу к цифровой среде регулирования.

Список использованных источников

1. Мамытбеков Е. Цифровая экономика: потенциал развития / Е. Мамытбеков // Республиканский общественно политический журнал «Мысль» Март 27, 2018.
2. Государственная программа на 2017-2020 гг. «Цифровой Казахстан»
3. Рихтер К.К. Цифровая экономика как инновация XXI века: вызовы и шансы для устойчивого развития / К.К. Рихтер, Н.В. Пахомова // Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике. – С.-Петербург. – 2018. - №2 (66). – С.22-31.
4. Семячков К.А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально- экономическими отношениями / К.А. Семячков // Россия Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук. – Режим доступа: <https://sovman.ru/article/8001/>
5. Заварзина А.А. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития / А.А. Заварзина // Уфимский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 2018. – С.253-256.
6. Всемирный банк: Перспективы мировой экономики в 2016 году. - Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org/news/press-release> (дата обращения 07.06.2016).

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Т.В. Кузаева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Актуальность темы исследования заключается в том, что региональная социально-экономическая система постоянно трансформируется под влиянием сетей, соединяющих людей и информационно-коммуникативные технологии; с учетом такого взаимодействия происходят динамические социальные эффекты, влияющие на поведение людей и их индивидуальные решения.

Однако, существуют определенные проблемы: всегда ли динамические социальные эффекты под влиянием цифровой экономики будут формировать желаемые результаты поведения людей в разных сферах деятельности? С одной стороны, люди объединяются для участия в поисковых работах, идут голосовать на выборах, формируют свои политические убеждения, потребительские предпочтения и суждения в отношении здорового образа жизни, с другой стороны, еще не совсем до конца разработаны юридические и программные инструменты защиты прав и частной жизни людей.

Необходимо отметить, что общество устроено так, что людям необходимо взаимодействовать друг с другом и обмениваться самой разной информацией.

Адам Смит в своей работе «Теория нравственных чувств», характеризуя устройство общества, сопоставлял его с «невидимой рукой», отмечал, что людям от природы свойственно обмениваться не только товарами, но также идеями, помощью и услугами – просто из желания помогать друг другу.

Для рассмотрения факторов, влияющих на развитие цифровой экономики, необходимо дать определение понятия «цифровая экономика».

По мнению Всемирного банка, «цифровая экономика» - это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий» (ИКТ) [1].

Понятие «цифровая экономика» в докладе Организации экономического развития и сотрудничества [ОЭСР (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD)] применяется в отношении рынков, функционирующих на базе ИКТ, для осуществления торговли информационными, цифровыми товарами [2].

По решению Правительства РФ была разработана программа «Цифровая экономика Российской Федерации» на период 2017-2030 годов. В рамках этой программы создана «Дорожная карта» цифровой экономики РФ на период до 2024 года.

Цель программы «Цифровая экономика РФ» направлена на развитие и использование в цифровой форме ключевых факторов производства во всех сферах социально-экономической деятельности, что будет способствовать

повышению конкурентоспособности страны, качеству жизни граждан, обеспечению экономического роста и национального суверенитета [5].

М. Л. Калужский определяет цифровую экономику, как коммуникационную среду экономической деятельности в сети Интернет, включающую формы, методы, инструменты и результаты ее реализации [3].

С точки зрения К. Келли, цифровая экономика – «коммуникации, которые, в конце концов, и являются тем, что мы понимаем под цифровыми технологиями и средствами связи, - не просто сектор экономики. Коммуникации - это сама экономика» [4].

Необходимо отметить, что в результате наличия разных точек зрения по поводу определения сущности цифровой экономики, в российской экономике нет четкого определения понятия «цифровая экономика».

С нашей точки зрения, цифровая экономика заключается в системе взаимодействий экономических, социальных и культурных отношений с учетом использования цифровых ИКТ.

В системе социального взаимодействия выделим такие факторы поведенческих привычек людей, как потребности, потребительские предпочтения и вкусы, время, интересы, мнения, ценности, обмен идеями и информацией, которые обеспечивают разнообразие социальной жизни общества и развивают цифровые потоки.

Социальная жизнь общества складывается из повседневной жизни, включая рабочий день, выходные и отгулы, праздники, а также разные походы по магазинам и уличные прогулки. Наблюдая, учитывая и обобщая привычки большинства людей, как один из факторов социального взаимодействия, на основе цифровых данных, можно четко управлять обществом.

Другой фактор социального взаимодействия - потребительские предпочтения людей, с учетом их обобщения на основе цифровых данных можно также спланировать услуги городского транспорта, здравоохранения и возможности роста населения в региональной социально-экономической системе. Необходимо отметить, что постоянные потоки цифровых данных о поведении жителей города позволят более точно прогнозировать изменения в дорожном движении. Так, планирование городского транспорта следует использовать с учетом факторов, связанных с привычками жителей, их временем на остановках и, соответственно, организовывать пассажирский транспорт таким образом, чтобы перемещать большее количество людей разными и удобными способами по территории города. Планирование транспорта позволяет использовать интеллектуальные приложения, например, интеллектуальный транспорт, применение GPS - данных, получаемых с мобильных телефонов водителей. Такое интеллектуальное приложение способно постоянно обновлять информацию по загруженности дорожного трафика. Цифровые данные и их рассылка на мобильные телефоны водителей отражают информацию о плотности дорожного трафика и определяют транспортную нагрузку и время нахождения в пути. Такая система социального взаимодействия позволяет составлять личные графики передвижения водителей во время транспортных заторов. Графики также могут быть предназначены для

коммерческих перевозок с учетом доставки и трафика рабочих в разные временные интервалы и маршруты. Кроме того, на основе систем мобильной связи, встроенных в сами автомобили, можно точно определять нахождение разных водителей в опасности, получать информацию о критичных условиях, например, если автомобили, проехавшие мимо вас по дороге, резко затормозили и, следовательно, риск попадания в аварию других автомобилистов повысился. Если вы превысите скорость по сравнению с другими автомобилями, то вы можете оказаться в реальной опасности. Предупреждение об опасности с учетом цифровой информации, на определенном участке дороги, существенно сократит разные транспортные происшествия.

Фактор обмена информацией между людьми по поводу болезней в интернете следует рассмотреть на примере услуг здравоохранения. В сфере услуг здравоохранения был создан сервис - Google Flu Trends, который прогнозирует число заболеваний гриппом и подсчитывает количество поисковых запросов со словом «грипп». Наблюдение со стороны сервиса может показать, что количество таких онлайн-опросов растет и, следовательно, увеличивается и число больных. Данные меры безопасности актуальны для Центра контроля и профилактики заболеваний в выявлении новых видов гриппа и соответствующих типов лекарств для прогноза будущего числа больных.

Необходимо отметить, что такие факторы, как потребительские предпочтения, время, обмен информацией и идеями формируют поведенческие привычки людей и на основе доступного наблюдения за ними можно точно смоделировать поведение людей при помощи цифровых информационных, понять развитие человеческого общества, лучше планировать и прогнозировать наше будущее в региональной социально-экономической системе.

Список использованных источников

1. Всемирный банк. 2016 год. Доклад о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды» [Vsemirnyy bank. 2016 god. Doklad o mirovom razvitii 2016 «Tsifrovyye dividendy»]. The World Bank. 2016 year. World Development Report 2016 Digital dividends. – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210> (accessed 08.01.2018).
2. OECD Digital Economy Outlook 2015. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2015_9789264232440-en (accessed 08.01.2018).
3. Калужский М. Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход / М.Л. Калужский. - М.: Берлин: Директ-Медиа. - 2014. - 402 с.
4. Kelly K. New Rules for the New Economy: 10 radical strategies for a connected world / K. Kelly. New York: Viking, 1998. 224 p.
5. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р. Москва.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

С.П. Лапаев

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Цифровая экономика – это часть реальной экономики, которая связана с интернетом, обработкой данных и обменом ими. Цифровая экономика сама по себе ничего не производит, она является надстройкой над обычной экономикой. Обычная экономика занята улучшением жизни людей, производством продуктов питания, одежды, бензина и т.д. Цифровая экономика не может существовать без обычной, без развития промышленности и станкостроения, машиностроения, иначе просто цифровать будет нечего. Цифровая экономика – это инструмент глобального управления. В нее входит:

1 Инфраструктура, включающая технологическое оборудование, программное обеспечение, телекоммуникации и т.д;

2 Электронные деловые операции, охватывающие бизнес – процессы, реализуемые через компьютерные сети;

3.Электронная коммерция, поставляющая товары с помощью Интернета.

С учетом научно – технологического развития РФ цифровыми технологиями считаются «искусственный интеллект», блокчейн, виртуальные крипто - валюты: биткоин и другие, дроны и роботы, виртуальная и дополненная реальность, интернет – продажа товаров и др.

Цифры – знаки, которыми записывается число, как слово буквами. Таких знаков всего десять. Одним из признаков числа является его значность. Например, 100000 записывается шестью цифрами и обозначает шестизначное число. Бывают дробные числа, положительные, отрицательные, пограничное число между ними ноль и другие признаки.

Под цифровизацией понимается процесс преобразования информации в цифровую форму, и повсеместное внедрение цифровых технологий в различные сферы жизнедеятельности человека.

Проект «Цифровая экономика» предполагает кардинальную трансформацию российского общества на период с 2017 г. по 2025г. На его реализацию выделяется примерно 3,5 трлн руб., он описывает принципиально новую модель общественного устройства. В его рамках предполагается изменить многие сферы деятельности, такие как государственное регулирование, информационная инфраструктура, НИОКР, кадры и образование, информационная безопасность, государственное управление, цифровое здравоохранение, создание «умных» городов и т.д. Как пример, можно привести инновационные кластеры на Урале, где сосредоточены группы инновационных предприятий, объединенных единой целью инновационного развития. Стимулами для них являются реализация федеральных программ по различным направлениям развития страны.

В июле 2019 г. Президент РФ встретился со студентами и аспирантами Уральского федерального университета, а также осмотрел экспозицию

инновационных разработок. В начале встречи он отметил, что город Екатеринбург получил право на проведение летней Универсиады в 2023 г. и что часть построенных зданий и сооружений планируется потом передать университету для создания крупных научно-образовательных кластеров.

Уральский федеральный университет-крупная научно-образовательная школа, созданная в 2010 г. путем слияния нескольких высших учебных заведений, и это дало свой синергетический эффект. Университет получил право создавать малые инновационные предприятия, реализуются проекты, в том числе проекты «мегасайенс». При совместной работе с Академией наук создан лекарственный препарат «Триазавирин» и разрабатываются противодиабетические препараты в рамках проекта «Фармакология -2020». Президент отметил, что Россия является лидером по борьбе с диабетом и Правительство разрабатывает новую программу развития фармацевтики, она рассчитана до 2030 г.

В целом в Екатеринбурге сложился уникальный научно-образовательный комплекс, он вовлечен в интеграцию с 22 академическими институтами. В Академических институтах работают преимущественно выпускники Уральского региона. Сейчас реализуется национальный проект «Наука», создано более 20 совместных лабораторий и в будущем будет хорошая база для дальнейшего развития, так как Свердловская, Челябинская, Курганская области подписали соглашение о создании 15 НОЦов, где объединяются наука, образование и промышленность.

В Уральском университете обучается около 3500 иностранных студентов из 37 стран мира, из них более 1000 из Республики Казахстан.

Российский фонд фундаментальных исследований совместно с Министерством образования и науки Республики Казахстан проводят конкурс научных грантов.

В Уральском физико-технологическом институте, созданном в 1949 г., разработан циклотрон. Это сложное устройство, которое позволяет получать изотопы. Изотопы активно внедряются для диагностики и лечения онкологических заболеваний. Так, к концу 2019 г. в России запускается первый университетский циклотронный ядерный центр. Это знаковое событие всероссийского значения. Наш циклотрон будет выдавать около 20 изотопов для использования в различных направлениях, в том числе и диагностике, и лечении. Совместно с Курчатовским институтом, с «Росатомом» планируется выводить на рынок радиофармпрепараты.

В Свердловской области находится единственное в России месторождение бериллия, где возможна промышленная добыча, и университет мог бы организовать цикл технологического производства. Бериллия производится всего 500 т в мире, и с каждым годом потребности будут возрастать. Более того, сейчас на повестке дня стоит разработка новых композиционных материалов, куда входят редко-земельные элементы, наноматериалы, нанотрубки, 2Д-покрытие, квантовые точки и др.

В.В. Путин подчеркнул, что внедрение новых материалов - одно из важнейших направлений, в настоящее время, без новых материалов ничего

невозможно сделать. Как пример, он привел ракетный комплекс «Авангард», не имеющий аналогов в мире, так как построен из новых компонентов. Температура при использовании летящей ракеты почти 3000 С градусов, для сравнения, на поверхности Солнца 6000С градусов.

Возникает эффект эскимо – летит, плавится и выполняет нужные команды при такой температуре. Также и в медицине. Новые сплавы дают уникальный результат. По редкоземельным металлам монополистом стал Китай.

Вообще человечество стоит перед сложными вызовами, серьезными задачами, которые необходимо решать только вместе. Например, вопросы экологии. В Германии запретили ядерную энергетику, сворачивают электростанции, а в соседней Франции ядерная электроэнергетика составляет почти 100%. Поэтому глобально нужно подходить, вместе решать задачи, заниматься разработками и образованием. Американцы, например, пытались закрыть корпорацию «Хуавей» и запретить китайским студентам получать образование по отдельным направлениям и специальностям. Но в глобальном мире невозможно все перекрыть. Все равно знания, технологии будут перетекать в другие страны, таким образом и россияне, и китайцы будут получать эти же знания в других странах.

Невозможно остановить прогресс и сдержать развитие отдельных стран. Появляются новые лидеры: Китай, Индия, Россия. Когда мы говорим о современных процессах, то должны понимать как это будет отражаться на людях. Это касается роботизации, искусственного интеллекта- ведь это все высвобождает рабочие места, рабочие руки. Чем люди будут заниматься, где работать, как зарабатывать? Этим сейчас занимается Международная организация труда. Конечно же будущее за цифровой экономикой, но и надо учитывать интересы простого человека, его право на личную жизнь, защиту информации и т.д.

Список использованных источников

1. Промышленность России: цифровая экономика вместо реального производства? – Режим доступа: <https://nstarikov.ru/promyshlennost-rossii-tsifrovaya-ekonomika-vmesto-realnogo-proizvodstva-101555>
2. Андиева Е.Ю. Цифровая экономика будущего, индустрия 4.0. / Е.Ю. Андиева, В.Д. Фильчакова // Омский государственный университет. – 2016. – №3. – С. 214-218.
3. Добрынин А.П. Цифровая экономика - различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, SMART CITY, BIG DATA и другие) / А.П. Добрынин, К.Ю. Черных, В.П Куприяновский, П.В. Куприяновский, С.А. Синягов // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – Т.4. - №1. – С.4-11.

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА

М.Г. Лапаева, С.П. Лапаев

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Использование информационно-коммуникационных технологий в социально-экономическом развитии региона является неотъемлемым фактором повышения эффективности современного производства и управления. Эти технологии повышают уровень обоснованности принимаемых решений, обеспечивают совершенствование управления на основе своевременного получения информации руководителями и менеджментом. За счет ускорения информационного обмена обеспечивается рост производительности труда, сокращение непредвиденных потерь, усиление взаимодействия экономических субъектов и органов власти. В связи с этим можно утверждать, что информационно-коммуникационные технологии – это инструмент реализации стратегии региона. Они играют большую роль в решении проблемы доступности и открытости информации в сфере социально-экономического развития региона

К информационным технологиям относятся сеть Интернет, сотовые телефоны, персональные компьютеры, спутниковая связь, сети телекоммуникации и программное обеспечение. Основные характеристики информационных технологий включают компьютерную обработку информации, хранение и работу с большими массивами данных, а также передачу информации в кратчайшие сроки.

Многие российские экономисты рассматривали вопросы применения информационно-коммуникационных технологий в региональной экономике, подчеркивая необходимость их развития и отмечая их влияние на ускорение и повышение эффективности социально-экономических процессов в результате информатизации и цифровой трансформации экономики. Таким образом, такое явление, как информационно-коммуникационные технологии в экономике, широко известно. Однако, авторам хотелось бы исследовать развитие информационно-коммуникационных технологий в конкретном регионе и выявить связь повышения уровня их развития с общим уровнем социально-экономического развития региона, ведь информационно-коммуникационные технологии характеризуют процесс применения достижений науки и техники в организации информационных процессов в регионе.

Распространение информационно-коммуникационных технологий в Оренбургской области может предоставить ей дополнительные конкурентные преимущества. В России в современных условиях планомерно осуществляется процесс цифровизации экономики. Российские экономические субъекты, в основном, используют следующие группы программных продуктов:

1. экономические программы, которые решают проблемы автоматизации производственных процессов (в том числе бухгалтерские и управленческие

системы, системы бизнес-аналитики, информационно-правовые комплексы, системы документооборота и пр.;

2. образовательный и муниципальный софт.

Для взаимодействия во внешней среде экономические субъекты используют сайты, порталы, содержание которых для предприятий весьма затратно. Поэтому функционирование этих ресурсов отличается низкой эффективностью (посещаемость, информативность, наличие неактуальной информации и др.) В то же время существуют различного рода неофициальные, но массовые каналы информационного обмена (социальные сети Инстаграм, Твиттер, Фейсбук и пр.). Они влияют на формирование общественного мнения, имидж специалистов и руководителей.

Рассмотрим развитие информационно-коммуникационных технологий в Оренбургской области, представленное в таблице 1.

Таблица 1 - Система показателей, характеризующих развитие цифровых технологий в Оренбургской области

№п/п	Показатели	ед.изм.	2005	2010	2015	2016	2017
1	Телефонная плотность фиксированной связи	ед. на 100 человек населения	23,4	27,6	25,4	23,7	22,4
2	Число абонентских устройств сотовой связи	ед. на 100 чел. населения	74,5	156,4	181,2	187,2	187,7
3	Число абонентов подвижной радиотелефонной связи, использующих услуги доступа к сети интернет, в т.ч. широкополосного	тыс.	1560,5	3178	3613,7	...	1626
			...	...	...	...	1493,1
4	Число абонентов фиксированного широкополосного доступа в интернет	тыс.	...	...	...	...	343,5
5	Доля домашних хозяйств, имеющих доступ в интернет	%	...	...	71,9	74,5	80,7

Составлено авторами: Статистический ежегодник Оренбургской области 2016 г., 2018г.

Из таблицы видно, что в Оренбургской области за 2005-2017 гг. активно развивалась сотовая связь. Число абонентских устройств за этот период увеличилось в 2,5 раза. Число абонентов подвижной радиотелефонной связи, использующих услуги доступа в интернет, в 2017 г. составило 1,6 млн., в том числе широкополосного – почти полтора миллиона. Число абонентов

фиксированного широкополосного доступа в интернет составило более 343 тыс. 80,7% домашних хозяйств имеют доступ в Интернет. Затраты организаций на информационные и коммуникационные технологии в среднем составляют около 4 млрд. руб., в 2017 г. они составили почти 5 млрд руб. Больше всего затрат осуществляется в добыче полезных ископаемых (ТЭК) и обрабатывающих производствах. В структуре затрат преобладают расходы на приобретение вычислительной техники, телекоммуникационного оборудования, программных средств и оплату услуг сторонних организаций и специалистов по ИКТ.

В организациях топливно-энергетического комплекса Оренбургской области 100% организаций используют сеть Интернет широкополосного доступа, в обрабатывающих производствах этот показатель соответственно составляет 98,3 и 94,9%, в государственном управлении и социальном страховании эти показатели ниже всего (95,7 и 83,2%). В 2017 г. доля информационно активных организаций составила 96,4% к общему числу обследованных организаций.

Проведенный анализ показывает, что в Оренбургской области активно формируется информационная и цифровая среда. В таблице 2 представлены основные государственные инструменты, формирующие условия для эффективного информационного развития региона.

Таблица 2 – Государственные инструменты формирования информационно-коммуникационной среды в регионе

Инструмент	Показатели эффективности для экономики
1. Оказание государственных и муниципальных услуг в электронном виде	Доля предприятий и организаций, пользующихся получением государственных и муниципальных услуг в электронном виде
2. Переход к электронному правительству	Наличие в открытом доступе актуальной информации о деятельности ведомств в регионе
3. Открытый регион	Уровень транспарентности органов власти региона

В России реализуется IT-проект, который предусматривает оказание государственных и муниципальных услуг в электронном виде. В Оренбургской области 29 декабря 2018 г. принята государственная программа «Цифровая экономика Оренбургской области».

Следующий шаг в создании информационной среды – это переход к электронному правительству. Здесь ключевым направлением является создание среды для активного взаимодействия предприятий и организаций и органов власти с помощью государственных электронных ресурсов, роста скорости оказания государственных и муниципальных услуг. В этой связи значительно расширяются возможности доступа предприятий к информации о деятельности органов государственной власти. Внедрение системы «Открытый регион» позволит более эффективно осуществлять управление регионом на основе повышения транспарентности (прозрачности) деятельности органов власти. В России в настоящее время 17 регионов реализуют пилотные проекты

и 11 субъектов РФ присоединились к инициативе по внедрению открытости государственного управления.

В регионах России процессы внедрения информационно-коммуникационных технологий протекают неравномерно. К лидерам относятся Москва, Санкт-Петербург, Томская область, Республика Татарстан, Чувашия и др. Такие регионы, как Владимирская, Ивановская области и др., сильно отстают по уровню использования информационно-коммуникационных технологий от других регионов. Оренбургская область в Приволжском федеральном округе по доступу организаций, использовавших сеть Интернет, занимает 2-е место (94,2%), первое занимает Республика Татарстан (98,1%). Из них широкополосный доступ - также второе место (92,9%). Домашние хозяйства Оренбургской области имеют доступ к сети интернет – 80, 7%, из них в широкополосный доступ – 80,7% (в среднем по округу этот показатель – 71,7%).

Таким образом, в Оренбургской области осуществляется процесс информационно-коммуникационного развития, реализуются мероприятия по созданию благоприятной среды взаимодействия органов власти, предприятий и населения, принята целевая программа «Цифровая экономика Оренбургской области». Поэтому актуальным становится вопрос об измерении эффективности развития данного направления, определения показателей и прогнозирования отдачи от проводимых мероприятий, что требует проведения дальнейших исследований в этом направлении. Дополнительные преграды на пути к цифровизации создаются различиями в обеспечении информационно-коммуникационными технологиями региональных и муниципальных органов управления, а также разным уровнем их информатизации. В современный период пока может идти речь о цифровом неравенстве городских и сельских поселений, недостаточном уровне взаимодействия власти и населения

Список использованных источников:

1. Егоров С.М. Информационные технологии в региональном управлении / С.М. Егоров. М., ЭКСМО. – 2015. – 323 с.
2. Зайцев С.М. Информационные технологии в государственном управлении / С.М. Зайцев. М.: Вильнюс. – 2016. – 160 с.
3. Урасова А.А. Региональный промышленный комплекс в цифровую эпоху: информационно-коммуникационные издержки / А.А. Урасова // Экономика региона, 2019. – Т.15. – вып.3. – С. 684-694.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

О.Ф. Лапаева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Цифровая экономика как вид экономической деятельности, основанный на компьютерных информационно-коммуникационных технологиях, необходима для внедрения и усвоения цифровых технологий населением, бизнесом и обществом в целом. Развитые страны начали ощущать эффект от массового внедрения информационных технологий после того, как текущая динамика средних темпов роста производительности труда за 2005- 2015 гг. ускорилась с 1,5% до 3% в год, опять снизившись до 1,5% - 1% к 2018 г. Это означает, что традиционные технологии производства приблизились к пределу производительности. При этом анализ изменений показывает, что цифровые технологии не будут замещать уже существующие виды экономической активности, но проявят их скрытый экономический потенциал. Денежный эквивалент такого «проявления» оценивается в десятки триллионов долларов.

В России за последние десятилетия принимались меры по развитию национальной инновационной системы. В промышленности сформированы отраслевые стратегии перехода на инновационную модель, а также отраслевые планы импортозамещения [3]. Важным инструментом инновационного развития экономики страны являются программы инновационного развития (ПИР) государственных корпораций и компаний с государственным участием, которые действуют в наукоемких отраслях. В 2015г. была введена в действие Национальная технологическая инициатива, которая представляет собой комплексную программу, направленную на поддержку лидерства российских компаний на высокотехнологичных рынках. Также была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [2]. Эксперты проанализировали возможности позитивного влияния цифровизации на отдельные отрасли экономики. Самые значительные эффекты от цифровой экономики, по мнению исследователей, получит нефтегазовый сектор.

Минэнерго России в октябре 2016 г. разработало Прогноз научно-технологического развития отраслей топливно-энергетического комплекса России на период до 2035 года. В документе определены конкретные технологии, которые могут быть востребованы предприятиями ТЭК в кратко-, средне-, и долгосрочной перспективе. Для нефтегазового сектора - это технологии увеличения нефтеотдачи и коэффициента извлечения нефти, освоения трудноизвлекаемых запасов нефти и шельфовых месторождений, а также производство сжиженного газа и его транспортировка. Реализация концепций «Интеллектуальная скважина» и «Интеллектуальное месторождение» должна способствовать снижению роста затрат в добывающих отраслях и повышению производительности труда. В электроэнергетике надежность национальных энергетических систем должна базироваться на развитии технологий активно-адаптивных электрических сетей, внедрении

систем автоматизированной защиты и управления электрическими подстанциями («цифровые подстанции»), нового электротехнического, электромеханического и электронного оборудования, применении новых материалов и технологий для проводов и др.

Следовательно, для того чтобы топливно-энергетический комплекс и дальше развивался, необходимо разработать эффективные крупномасштабные инновационные технологии. В современном мире именно цифровые технологии приобретают все более важную роль в развитии национальной экономики страны. Подобные технологии дают ряд преимуществ: ускоряют обмен информацией, открывают новые возможности для ведения бизнеса, упрощают доступ населения и предпринимателей к государственным услугам и т.д.

На современном этапе развития топливно-энергетического сектора крупные нефтяные и газовые компании производят всего лишь 15% добычи от их общего объема, применяя цифровые технологии. Сегодня одним из важных этапов в процессе разработки месторождений становится их цифровизация («месторождения будущего, «умные скважины», «месторождения электронных технологий»). В этом направлении применяются две основные концепции: непрерывное сейсмическое наблюдение и интеллектуальные скважины. Данные системы позволяют оптимизировать весь процесс добычи, экономно распоряжаться ресурсами и более эффективно применять эксплуатируемое оборудование. Информация здесь анализируется целым кластером компьютеров, которые постоянно работают в режиме реального времени и регулируют потоки нефти и газа, оптимизируя производство и сокращая количество простоев. Уже сегодня продвинутые IT-компании (IBM, Microsoft, Roxar, Triol) предлагают свои технологические продукты для крупных нефте- и газодобывающих компаний. Помимо систем автоматизации, управления, мониторинга в этой сфере программного обеспечения разработана технология 3D-планирования месторождений, благодаря которой создается трехмерная динамическая модель пластов, трехмерная модель скважины, модель трубопровода, а также экономическая модель. Такая единая модель обеспечивает более четкий анализ рисков и позволяет принимать решения по оптимизации стратегии разработки месторождений [1].

Российские крупные добывающие компании тоже начинают внедрять цифровые технологии и IT-разработки для повышения эффективности бурения и добычи. Лидерами в этом процессе являются такие компании как «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «Татнефть», «Газпромнефть», «НОВАТЭК». Они уже внедрили инновационные подходы информационного обеспечения и средства автоматизации производственных процессов на некоторых российских и зарубежных месторождениях. Ожидается, что совокупный темп прироста цифровых месторождений составит 4% до 2020 г., а нефтегазовый сектор сможет получить прибыль более 1 трлн. долл. от внедрения цифровых технологий в 2015-2024 гг.

Это создаёт большие перспективы и для Оренбургской области. Ведь в регионе добывается ежегодно 22 млн. т сырой нефти и 20 млрд. м³ природного

газа, что составляет 3,7% от общероссийского объема, а по стоимости топливно-энергетический комплекс производит примерно 60% всей промышленной продукции Оренбуржья. В таблице 1 представлены прогнозные данные по добыче топливно-энергетических ресурсов и затратам в Оренбургской области при условии внедрения в отрасль IT-технологий.

Таблица 1 – Прогноз добычи топливно-энергетических ресурсов и затрат на 1 руб. добычи в Оренбургской области при условии внедрения в отрасль IT-технологий

	2016	2017	2020-2022
Добыча нефти, включая газовый конденсат, тыс. тонн.	22746	22765	25031-27306
Добыча газа (природный и попутный), млн. м ³ .	20643	20375	22560-24610
Затраты на 1 рубль добычи топливно-энергетических полезных ресурсов, коп.	70,8	72,3	64,3 – 57,2

Из таблицы 1 следует, что при внедрении в отрасль региона цифровых технологий и «умных скважин» объем добычи топливно-энергетических ресурсов увеличится в среднем на 10-20%. Одновременно будут снижаться затраты на добычу этих ресурсов, что приведет к повышению рентабельности данной отрасли на 10-20%. И, если в 2017 г. рентабельность топливно-энергетического сектора была на уровне 30%, то в перспективе (на период 2020-2022 гг.) она может составить от 40% до 50%. Это должно обеспечить существенный рост экономики региона. К тому же стратегия развития регионов предусматривает максимальное энергоснабжение каждого региона самостоятельно.

Таким образом, внедрение новых технологий во все сферы человеческой деятельности влечет за собой быстрые и глубокие изменения, которые оцениваются экономистами как «технологическая революция». Новые информационные технологии включают цифровую трансформацию, облачные вычисления и хранение данных, роботизацию и автоматизацию, 3D-печать и мобильные технологии, автоматизированные транспортные средства, дроны и др. Внедрение этих инноваций должно обеспечить до 60% экономического роста [5]. По прогнозам пик новой технологической революции придется на 2020-2030 гг.

Наш регион должен стать активным участником всех экономических и политических процессов, происходящих в стране, в том числе и в применении информационных технологий, так как дальнейшее развитие России напрямую связано с инновациями в топливно-энергетическом комплексе.

Список использованных источников

1. Бетелин В.Б. «Цифровое месторождение» - путь к трудноизвлекаемым запасам углеводородов / В.Б. Бетелин // Инновации. - №1 (183). – 2014. – С. 37-38. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoe-mestorozhdenie-put-k-trudnoizvlekaemym-zapasam-uglevodorodov>

2. Бодрунов С.Д. Формирование стратегии реиндустриализации России / С.Д. Бодрунов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. В двух частях. Ч.1 – СПб.: ИНИР, 2015. – 205 с.

3. Лапаева М.Г. Контуры технологического рывка России и Оренбургской области / М.Г. Лапаева, О.Ф. Лапаева // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2019. – № 2. – С.50-57

4. Сигова, М.В. Теория финансовых инноваций. Критический обзор основных подходов / М.В. Сигова, И.К. Ключников // Вестник финансового университета. – 2016. – №6 (96). – С. 85–96.

5. Сухарев О.С. Факторы экономического роста: эмпирический анализ индустриализации и инвестиций в технологическое обновление / О.С. Сухарев, Е.Н. Ворончихина // Вопросы экономики. – 2018. – №6. – С. 29-47

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТА УВЕЛИЧЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Н.В. Лужнова, В.О. Юркина

Оренбургский государственный университет, Оренбург

Для увеличения узнаваемости бренда, продукта или компании в целом маркетинг в социальных сетях является одним из мощнейших рычагов продвижения. SMM (Social Media Marketing) – маркетинг в социальных сетях – это эффективный канал связи с потребителями, которые используют современные социальные сети в Интернет в качестве средства коммуникации.

Маркетинг в социальных сетях имеет ряд преимуществ:

- увеличение продаж. Охваченная целевая аудитория в социальной сети приносит регулярные заказы, за счет чего сохраняется бюджет, выделенный на другие рекламные кампании;
- рост эффективности рекламных мероприятий. Успех ATL- и BTL-рекламы увеличивается за счет роста вовлечённых пользователей и вирусного эффекта от кампании в социальных сетях;
- появление сообщества лояльных пользователей. Созданные и оформленные современные информационные каналы обеспечивают увеличение количества пользователей, вовлеченных и заинтересованных жизнью бренда, которые делятся в своем окружении позитивной информацией о бренде;
- формирование площадки для маркетинговых исследований. Страницы в социальных сетях позволяют обеспечивать получение обратной связи от потребителей, проводить качественные опросы и исследования;
- привлечение новых потребителей. В настоящее время большая часть экономически активных потребителей получает основную информацию в сети Интернет. Присутствие компании в социальных сетях привлекает новых клиентов, еще не знакомых с брендом.

Современные покупатели выбирают марки, которые им знакомы, при этом проявление лояльности к бренду порой преобладает перед низкой стоимостью или улучшенными свойствами бренда-незнакомца. Потребительская лояльность проявляется как устойчивость покупателя к маркетинговым активностям конкурирующих компаний, вызванная эмоциональной привязанностью к бренду [1]. Социальные сети могут стать основным информационным каналом влияния на процесс принятия решения о покупке. Здесь конечный потребитель находит товар, знакомится с новыми брендами, оценивают визуальную составляющую, читает отзывы и общается с теми покупателями, которые уже имеют опыт взаимодействия с брендом.

Рассмотрим, как использование функциональных особенностей социальных сетей помогает компании выстроить верное позиционирование бренда.

Визуальное оформление аккаунта в социальных сетях влияет на то, останется ли пользователь на нем. Оформление страницы компании в фирменном стиле позволяет сформировать общую идею, которая заставит

обратить внимание нового посетителя на конкретный бренд. Упорядоченная наглядная информация более доступна для восприятия, формирует положительное впечатление, как о компании, так и о продукте. Название, позиционирование бренда, логотип компании и ссылка на сайт выступают дополнительной рекламой к качественному материалу.

Контент на странице в социальной сети не должен состоять полностью из рекламы, стоит отметить основные преимущества бренда и рассказать о компании. Размещать товар, не рассказав об основных конкурентных преимуществах, будет являться ошибкой. Хорошим дополнением послужат качественные фотографии, красочное описание или отчет о проделанной работе. Пользователь всегда рад получить дополнительную информацию о вашем товаре.

Привилегии для подписчиков являются одним из способов увеличения интереса к бренду. Скидка или бонус за действие посетителя – это залог увеличения лояльности и совершения сделки. Главная хитрость конкурсов – не наградить участника конечным продуктом, а увеличить внимание к бренду за счет розыгрыша бонусной карты или бесплатной дополнительной услуги.

Работая с геолокацией или тегами в социальной сети, можно привлечь дополнительное внимание к бренду, ознакомиться с уже приобретённой продукцией и мнениями о покупках.

Необходимо обеспечивать обратную связь с потребителями, это прерогатива компании, а не покупателей. Даже на самый качественный продукт найдутся возражения, главная задача – правильно реагировать на отзывы покупателей, поделившихся негативным опытом об использовании продукта. Своевременные ответы на вопросы как о самой компании, так о продуктах и услугах формируют положительное мнение о бренде.

Также необходимо управлять репутацией в социальных сетях (SERM – Search Engine Reputation Management). Работа с SERM состоит в использовании мероприятий по управлению репутацией в сети, способствующих формированию у потребителя положительного образа компании от имеющегося информационного поля, которое выдают поисковые роботы [2]. Работа с социальными сетями увеличивает количество упоминаний о бренде в сети Интернет. Главная задача этих мероприятий – замотивировать покупателей поделиться положительным опытом взаимодействия с брендом.

Страница бренда в социальной сети работает и как помощь для покупателя, за консультацией можно обратиться напрямую к представителям бренда. Отсутствие своевременного ответа может повлиять на рост негатива по отношению к бренду. Оказанная помощь конвертируется в доверие, а доверие превращается в лояльность к бренду, лояльность – в прирост аудитории и продаж.

Контекстная реклама в социальных сетях в короткие сроки поможет выстроить связь с конечным потребителем. Задача таргетированной рекламы – из всей целевой аудитории выделить ту, которая будет подходить под заданные параметры и транслировать рекламу именно ей. Основные цели таргетированной рекламы – узнаваемость бренда, лиды (контакты с

потенциальными покупателями) и конверсия (превращение посетителя аккаунта в реального покупателя) [1].

Реклама в социальных сетях удобна для малого бизнеса, так как созданной страницы в сети достаточно для того, чтобы настроить полноценный канал связи с покупателями. Минимальные настройки в короткие сроки будут приносить качественные результаты, необходимо только определить целевую аудиторию по таким параметрам для таргетинга, как: возраст, геолокация, пол, язык, образование и интересы.

Настраивая контекстную рекламу в социальных сетях, параллельно можно работать с несколькими рекламными кампаниями, создавать различные объявления и прорабатывать каждую целевую группу отдельно. Персонализация объявлений выстраивается на основе информации из социальных сетей, которую пользователи указывают на своих личных страницах.

Тщательная и постоянная работа с социальными сетями может оказать положительную динамику и рост продаж для компаний в следующих случаях:

1) стимул покупки формируется за счет визуальной составляющей (магазины одежды, обувь, товары для дома, ювелирные украшения);

2) побуждение к покупке формируется за счет эмоциональной составляющей, преобладающей над рациональной (книжные магазины, детские игрушки и товары для детей);

3) услуги, которые представляются для конечных потребителей визуально (туристические услуги, флористика, дизайн-интерьеры);

4) товары ручной работы, уникальные товары в ограниченном количестве (хендмейд);

5) локальный бизнес, представленный сетью магазинов (автомойки, гостиницы, рестораны).

Сбор информации в сообществах о потребителях способствует не только качественным маркетинговым исследованиям, но также увеличивает количество лидов для компании. Имеющиеся первичные данные о посетителях страницы компании позволяют разбивать лиды на четкие группы по заданному параметру и запускать соответствующую маркетинговую кампанию. Результаты такой кампании – снижение риска в сфере продаж, повышение их предсказуемости.

Для расчета эффективности использования социальных сетей как инструмента увеличения лояльности потребителей компании существует множество качественных показателей. Один из них, ER или Engagement Rate, показывает уровень взаимодействия всей аудитории профиля с ее публикациями. Под взаимодействием стоит понимать лайки, репосты, комментарии, а также сохранения. Показатель измеряется в процентах и рассчитывается по формуле (1).

$$ER = \frac{\text{количество реакций} / \text{количество постов}}{\text{количество подписчиков}} * 100\% \quad (1)$$

Расчет показателя идет по нескольким публикациям за определенный период или на основе одного поста. Все указанные взаимодействия суммируются и делятся на количество постов. Получившееся значение делится на количество подписанных человек и умножается на 100. Так считается показатель вовлеченности аудитории в социальных сетях.

Для каждой социальной сети существует свой алгоритм расчёта взаимодействия аудитории с аккаунтом (таблица 1).

Таблица 1 – Виды реакций подписчиков в социальных сетях

Социальная сеть	Вид взаимодействия
Instagram	Лайки + Комментарии + Сохранения
ВКонтакте	Лайки + Комментарии + Репосты +Голоса
Одноклассники	Лайки + Комментарии + Репосты +Голоса
Facebook	Реакции + Комментарии + Репосты
YouTube	Лайки + Дизлайки + Комментарии
Twitter	Лайки

С ростом количества подписчиков социальных сетей для более точного расчета вовлеченности аудитории маркетологи используют такой показатель как ERR или Engagement Rate Reach, рассчитываемый по формуле (2).

$$ERR = \frac{\text{количество реакций} / \text{количество постов}}{\text{охват}} * 100\% \quad (2)$$

Формула ERR облегчает работу с показателями страниц-миллионников. Главное отличие от формулы ER в том, что этот показатель зависит от тех пользователей, которые увидели публикацию, они же составляют средний охват.

Количественные показатели ERR больше, чем ER, так как охват всегда меньше количества подписчиков.

Маркетологи не могут выделить точный цифровой показатель, который бы четко определил страницы с высокими охватами, так как это напрямую зависит от количества подписчиков в сообществе. Для увеличения числа ER в продвигаемом профиле нужно прорабатывать каждый пост и подбирать качественную аудиторию.

Стоит отметить, что алгоритмы социальных сетей постоянно обновляются, с помощью роботов идет постоянная проверка того, что размещается в сети и как аудитория на это реагирует. Именно от реакции посетителей страницы компании зависит, увидит ли пользователь следующий пост.

Для сохранения заинтересованности и увеличения лояльности необходимо придерживаться следующих правил:

- создавать уникальный контент, размещать только оригинальные описания, написанные самостоятельно. Это относится как к тексту, так и изображению;

- использовать различные виды контента. Разные варианты визуального и видеоконтента привлекают новых посетителей;
- публиковать естественные посты. Алгоритмы социальных сетей ранжируют посты с плохим оформлением и большим количеством текста и показывают их меньшему количеству пользователей;
- размещать таргетированную рекламу. Необходимо настраивать контент аккаунта на целевую аудиторию, которая может реагировать на публикации с продуктом или услугой.

Таким образом, социальные сети становятся актуальным и действенным инструментом для формирования и усиления лояльности потребителей компании или бренду.

Список использованных источников

1. Авдеева Е.А. Таргетированная реклама как эффективный инструмент интернет-маркетинга / Е.А. Авдеева, А.А. Борисова // Формирование конкурентной среды, конкурентоспособность и стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами: сборник статей IV Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГАУ. – Пенза: РИО ПГАУ, 2019 – С. 3-5.
2. SERM: управление репутацией в поисковых системах. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/SERM.htm> (дата обращения: 30.10.2019).

ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

А.Ю. Масленникова

**Уральский институт управления-филиал РАНХиГС при Президенте РФ,
г. Екатеринбург**

Стремительное развитие цифровых технологий в мире сегодня является драйвером изменений социально-экономических, управленческих, технологических процессов как на уровне стран и регионов, так и на уровне предприятий. Умение гибко и мобильно реагировать на изменения в экономике на современном этапе обеспечивает высокую конкурентоспособность территорий и бизнеса. При этом, не до конца сформировано понимание возможностей, масштабов, алгоритмов цифровой трансформации. Так, на наш взгляд, довольно точно отражены возможности цифровой трансформации в докладе «Государство как платформа: люди и технологии»: «Процесс, при котором в традиционной сфере бизнеса доступность качественных данных и быстрота обмена приводят к новым моделям деятельности, ранее недоступным или не существующим, и меняют модели поведения людей» [2]. В рамках данного документа предлагается еще одно определение, применительно к государству: цифровая трансформация — это масштабные технологические и организационные преобразования государственного управления в целом и отдельных органов или ведомств в частности. Преобразования проводятся с целью обеспечить:

- кардинальное повышение эффективности государства;
- формирование принципиально новых моделей управления;
- создание инновационных продуктов и услуг для граждан [1].

Данные задачи также применимы и к бизнес-структурам. Повсеместное внедрение smart-решений — это неременное условие повышения качества, комфорта и безопасности жизни людей. Свердловская область в рамках послания В.В. Путина Федеральному собранию 1 декабря 2016 года, когда Президент указал на необходимость сформировать новую веб-экономику для повышения эффективности отраслей за счет информационных технологий, предложила программу развития цифровой экономики на территории региона, целью которой является повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности Свердловской области на международном уровне, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования цифровых технологий. Так, выставка ИННОПРОМ-2019 в Свердловской области проходила под слоганом "Цифровое производство: интегрированные решения". Роботам, цифре и искусственному интеллекту - заменяющим человека технологиям, были посвящены многие стенды, при этом практически везде машины что-то вытачивали, вырезали, и т.д. Также были представлены проекты по поиску людей в лесу с помощью устройств БПЛА, что демонстрировало высокую

степень вовлеченности компаний в решение поставленных на федеральном уровне задач.

При этом, в региональных рейтингах, посвященных оценке уровня цифровизации, Свердловская область занимает достаточно скромные позиции: 63-е место в рейтинге регионов по уровню информатизации Минкомсвязи России (-55 позиций по сравнению с 2016 годом), 48-е место в рейтинге субъектов Российской Федерации по степени внедрения и эффективности использования спутниковых навигационных технологий на базе системы ГЛОНАСС (по итогам 4 квартала 2017 года).

В корпоративном секторе Свердловская область обладает значительным потенциалом цифровизации [3]. По итогам 2016 года в рейтинг 100 крупнейших ИТ-компаний России, составленный аналитическим агентством CNews, попали пять екатеринбургских фирм (третий результат после Москвы и Санкт-Петербурга) (см. таблица 1). На данный момент в регионе в отрасли ИКТ создано более 10,5тыс. рабочих мест (6-е место в РФ, 2,7% общероссийского показателя). По данным СПАРК-Интерфакс, общее количество компаний, зарегистрированных на территории Свердловской области и осуществляющих деятельность в области ИКТ (ОКВЭД 61-63), превышает 2,7 тыс. единиц. Бизнес, расположенный на территории Свердловской области и не относящийся к сфере ИКТ, демонстрирует высокую готовность к цифровизации. По итогам опроса Свердловскстата в 2016 году, подавляющее большинство компаний использовало в своей деятельности базовые цифровые инструменты (компьютеры, электронную почту, интернет).

Таблица 1 – Географическая структура рейтинга крупнейших ИТ-компаний России, составленного CNews по итогам 2016 года [2]

Город	Количество компаний, имеющих головной офис в данном городе и попавших в рейтинг
Москва	71
Санкт-Петербург	9
Екатеринбург	5
Зеленоград	3
Казань	2
Уфа	1
Иркутск	1

Как видно из таблицы, по уровню цифровизации Свердловская область уступает Москве, Санкт-Петербургу, Московской и Ленинградской областям.

Важным стимулом для дальнейшего развития отрасли может послужить проект научно-производственного кластера «Контур парк», разрабатываемый компанией «СКБ Контур». Суммарный объем инвестиций в проект составляет 3,5 млрд руб. и предполагает обустройство территории в 16,8 га научно-образовательной, исследовательской, деловой и жилой инфраструктурой.

Облачные сервисы в 2016 году использовали 25% фирм (для сравнения, аналогичный показатель в Эстонии на тот момент составлял 23%, Италии — 22%, Франции и Германии — 17% и 16% соответственно).

Стоит отметить, что дальнейшие процессы трансформации будут лишь расширять границы и требования к компаниям, которые хотят укрепляться на рынке. Для этого важно проводить реинжиниринг существующих бизнес-процессов. На наш взгляд, инструментом, активизирующим процесс реинжиниринга, является модель SIPOC, которая используется в шести сигмах и управлении качеством для определения границ проекта, обзора процессов «с высоты». Суть идеи формализации процесса по методу SIPOC заключается в том, что при проектировании бизнес-процессов особое внимание уделяется структуре процесса. Данная модель включает в себя пять составляющих, представленных в таблице 2.

Таблица 2 – Инструмент для визуализации процесса, для формирования единого понимания всеми членами команды основных шагов процесса, закрепления границ процесса

Поставщики (Suppliers)	Входы (Inputs)	Процесс (Process)	Результаты (Outputs)	Пользователь (Customers)
Поставщик входных параметров (входов) процесса	Элементы, необходимые для выполнения процесса и преобразуемые в ходе выполнения процесса	Состав и последовательность шагов, в ходе которых входы преобразуются в результат, представляющий ценность для пользователя	Результаты процесса, предоставляемые пользователям	Получатель результата процесса

Благодаря применению данной модели компании и предприятия способны оценить уровень оптимизации бизнес-процессов, провести грамотные преобразования так, чтобы каждый процесс был ценен с точки зрения добавленной стоимости. Если каждый хозяйствующий субъект применит данную методику в 50% всех структурных процессов, компании и предприятия региона смогут быстрее адаптироваться к запросам рынка, сформировать качественное предложение для потребителей, возможно в виде микросервисов, и смогут устоять на рынке в борьбе за конкурентные преимущества.

Список использованных источников

1. Алферов П.А. Доклад: «AGILE-ПОДХОД В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ», Издательство: РАНХиГС, г. Москва. – 2019. – с. 157.
2. Государство как платформа: люди и технологии. Доклад РАНХиГС при Президенте РФ. М. – 2019.
3. Кортов С.В. ««Умный город», концепция построения на территории Свердловской области» / С.В. Кортов. - УРФУ: Екатеринбург. – 2019. – с. 65.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А.М. Савина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Современная российская экономика переходит на новый уровень развития – цифровая экономика. Посланием Президента РФ Федеральному собранию от 01.12.2016 года запущена «масштабная системная программа развития экономики нового технологического поколения, так называемой цифровой экономики». При реализации данной программы, по мнению Президента РФ, необходимо «опираться на российские компании, научные, исследовательские и инжиниринговые центры страны, что обеспечит национальную безопасность и технологическую независимость государства» [1].

В условиях цифровой экономики произойдет полная трансформация условий оборота на финансовых и товарных рынках страны. Монополизация рынков в условиях цифровой экономики будет происходить за счет рыночной власти, которая возникнет у некоторых компаний в связи с получением возможности распоряжаться и контролировать большие базы данных, использовать права интеллектуальной собственности и внедрять в свою деятельность цифровые технологии в области тарифов и ценообразования на рынках товаров и услуг.

В науке идет дискуссия по поводу определения понятия «большие данные». По мнению А.В. Кешелава, «большие данные» – это совокупность подходов, инструментов и методов, предназначенных для обработки структурированных и не структурированных данных (в т. ч. из разных независимых источников) с целью получения воспринимаемых человеком результатов» [2]. Ученые сходятся во мнении в том, что экономика данных – это аспект цифровой экономики, основанный на потенциале, который несет в себе анализ больших данных.

Однако целесообразно рассмотреть понятие «больших данных» применительно к антимонопольному регулированию экономики. За основу можно использовать доклад Федеральной торговой комиссии США, которая отмечает, что «маленькие данные», проходя отдельные фазы своего жизненного цикла по их сбору, обобщению, анализу и практическому использованию, постепенно превращаются в «большие данные».

Федеральная антимонопольная служба в своей деятельности использует ключевой признак – объем данных. По мнению антимонопольных органов, сбор и использование больших данных может еще более увеличить рыночную власть субъектов экономики-монополистов на финансовых и товарных рынках и ограничить вход на рынок других экономических субъектов, если компания обладает большими массивами данных, которые не могут быть воспроизведены и использоваться ее конкурентами.

Большие данные играют существенную роль в цифровой экономике за счет положительных эффектов, которые создает их анализ. На сегодняшний день все больше субъектов экономики используют цифровые технологии для анализа больших данных, с целью улучшения качества оказываемого потребителям сервиса, прогнозирования тенденций развития рынка, корректируют свои ценовые модели и разрабатывают стратегии развития бизнеса. С одной стороны, цифровые рынки и связанные с ними сетевые эффекты способствуют развитию концентрации на рынках, а, с другой стороны, конечные потребители могут получать цифровые услуги одновременно по нескольким каналам.

Такая комбинация сетевых эффектов и соперничества придает положительную динамику развития цифровой экономике. Однако, это коренным образом изменяет характер конкуренции на рынках и создает угрозы для ее сохранения и развития. При этом, ключевым фактором, который способствует ограничению конкуренции на рынке в условиях развития цифровой экономики, является концентрация больших данных у отдельных субъектов экономики.

Применительно к сбору и обороту информации о пользователях ключевым риском является стремление владельцев цифровых платформ концентрировать массивы пользовательских данных не столько для повышения качества своих услуг, сколько для создания конкурентам препятствий входа на рынок.

Ограничение конкуренции может осуществляться в следующих формах:

- «цифровых» картелях и манипулирования ценой, основанных на результатах анализа больших данных. В частности, для цифровых рынков характерной становится тенденция к установлению и поддержанию цен и реализации сговора на торгах посредством алгоритмов, использующих большие данные. В последние годы все чаще игроки цифрового рынка анализируют большие данные с целью манипулирования ценой;

- экономической концентрацией, которая создает новые барьеры входа на товарный рынок. Сделки слияния и поглощения даже сравнительно небольших с точки зрения прибыли и рыночной власти компаний, в распоряжении которых находятся большие массивы данных, способны привести к концентрации рынка в рамках новой консолидированной компании и вытеснению конкурентов;

- дискриминационного доступа к большим данным или навязывания пользователям невыгодных условий договора, связанных с предоставлением и последующей обработкой их данных.

Таким образом, можно констатировать, что такой признак цифровой экономики, как объем данных, создает угрозу развития конкуренции на рынках. Кроме того, приобретение цифровыми гигантами технологических компаний, находящихся на ранней стадии развития бизнеса, которые могут не иметь значительного оборота, но распоряжаются ценными данными, и вследствие этого их покупная цена велика, может быть сигналом о том, что возникает угроза ограничения конкуренции на рынке.

В связи с возникновением угроз по ограничению конкуренции на рынках в условиях функционирования цифровой экономики, необходимо:

- позволить ФАС устанавливать доминирующее положение хозяйствующего субъекта с долей на рынке менее 35 %, если он располагает большими данными, и они позволяют ему оказывать решающее влияние на рынок и ограничивают конкуренцию;

- ввести запрет на злоупотребление доминирующим положением дискриминацией при предоставлении доступа к данным о потребителях товаров и услуг на рынке.

В условиях развития цифровой экономики, на наш взгляд, большое значение приобретает процесс установления тарифов. Поэтому, в законодательстве РФ необходимо закрепить обязанность хозяйствующих субъектов и органов государственной и муниципальной власти по принятию тарифов с использованием информационных технологий, что позволит сделать прозрачным каждый этап прохождения тарифной заявки до принятия и публикации тарифного решения.

Таким образом, цифровая экономика требует разработки новых подходов и методик по антимонопольному регулированию рынков, так как традиционные инструменты антимонопольного регулирования показывают свою низкую эффективность в условиях ее развития.

Список использованных источников

1. Послание Президента РФ Федеральному собранию. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379> (дата обращения: 24.09.2019).

2. Кешелава А.В. Введение в «Цифровую» экономику / А.В. Кешелава, В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. Ред. А.В. Кешелава. – Режим доступа: <https://docplayer.ru/58847440-Vvedenie-v-cifrovuyu-ekonomiku.html> (дата обращения: 25.09.2019).

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: РИСКИ, ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ

Е.Г. Серова, В.О. Сумятина

**Национальный исследовательский университет «Высшая школа
экономики», г. Санкт-Петербург**

Технологии стремительно развиваются в течение последних нескольких десятилетий, а тенденция к цифровизации становится ярким проявлением всех отраслей промышленности в последние несколько лет. Стало необходимым использовать новые технологии для создания таких условий, при которых повышается оперативность, прозрачность и экономическая эффективность бизнес-процессов, цепочек поставок компании, чтобы соответствовать ожиданиям клиентов и бизнес-среде. Но следует отметить, что сегодня существует много рисков, препятствующих распространению достижений индустрии 4.0 во многих отраслях экономики. Рассмотрим возможные барьеры, а также примеры успешного нивелирования рисков и внедрения инновационных цифровых технологий в некоторых индустриях.

Все бизнес-функции цепочки поставок находятся под одновременным воздействием увеличения скорости инноваций, которое приводит к цифровизации. К ним относят 4 уровня: логистика 4.0, производство 4.0, планирование 4.0, сервис 4.0 [2]. К числу наиболее важных препятствий, стоящих на пути внедрения цифровых технологий в эти бизнес-процессы, относятся отсутствие четкого бизнес-обоснования необходимости введения цифровизации, ограниченный доступ к человеческому капиталу, невозможность совмещения технологий (преждевременное устаревание, ограниченная совместимость), внутренние организационные барьеры, такие как консерватизм и непринятие инновационных решений в хорошо отлаженной системе. Говоря о цифровизации в цепочках поставок, можно отметить, что барьерами могут быть низкая эффективность транспортных услуг из-за крайне фрагментированной организации сектора, особенности торговых политик компаний.

Самая важная проблема, свойственная всем отраслям, сталкивающимся с внедрением цифровых технологий – грамотное обоснование экономической ценности намеченных решений. Также, говоря о последствиях цифровых решений, они не всегда оправдывают возложенные на них ожидания, то есть если оцифровать громоздкий и неэффективный процесс, не принимая во внимание важные составляющие, такие как квалификация персонала, оснащенность предприятия современной техникой, экономическое положение компании, то результаты могут быть неудовлетворительными.

Итак, наиболее важными факторами, сдерживающими цифровую трансформацию, могут быть: ограниченность ресурсов, например, отсутствие необходимых знаний и человеческого капитала, а также ограниченный доступ к финансированию и ограниченная доступность технологий, поскольку решения

в области информационных технологий и варианты их использования ориентированы, главным образом, на потребности крупных производителей.

Передовые практики применения цифровых технологий в первую очередь осуществляются в странах с развитой экономикой. Содействие трансформации в рамках четвертой индустриальной революции происходят во всех ключевых отраслях промышленности. Так, Германия модернизирует традиционные отрасли обрабатывающей промышленности, такие как текстильная промышленность, производство стали и электроприборов, внедряя цифровые технологии (например, высокотехнологичные композиты, передовые технологии обработки, нанотехнологии, робототехнические системы и т.д.). Цифровизация, в рамках формирования платформы, основанной на блокчейн, происходит в области поддержки принятия решений также в средних предприятиях: в Японии правительство субсидирует создание консорциумов компаний, имеющих схожие потребности в цепочке поставок (например, сырье или запчасти). Они способствуют созданию общей логистической функции, где компании сотрудничают и координируют заказы, что позволяет осуществлять как более жесткое управление цепочкой поставок, так и снизить затраты на логистику.

Кроме того, правительства предоставляют финансирование или налоговые вычеты для поддержки внедрения цифровизации: в Южной Корее осуществляется целый ряд технологических и инновационных программ, включая поддержку разработки новых технологий, передачу технологий, совместное использование научно-исследовательского оборудования, совместное развитие научно-исследовательских институтов промышленности и научных кругов и создание научно-исследовательских институтов при малых и средних предприятиях.

Из опыта Южной Кореи можно выявить следующее: необходимо укреплять сотрудничество между государственным и частным секторами. Крупные производственные компании и отраслевые ассоциации могут образовать эффективное взаимодействие по трансферу своего опыта и потенциала на более мелкие предприятия для содействия трансформации цепочки поставок в целом. Опыт, накопленный в производственном секторе, должен быть распространен на другие заинтересованные стороны цепочки поставок, например, на поставщиков логистических услуг [4, с. 10].

К цифровому управлению цепочками поставок можно отнести следующие преимущества:

1. Большая прозрачность ведет к лучшему принятию решений.
2. Снижение уровня запасов, поскольку будет использоваться более своевременная закупка.
3. Четкая видимость уровней запасов благодаря полностью интегрированной системе по всей цепочке создания стоимости.
4. Более децентрализованное складирование для сокращения сроков поставки.
5. Лучшему пониманию клиентами требований посредством зондирования спроса и актуальной информации о продажах.

6. Повышение гибкости цепочки поставок и снижение рисков и затрат, связанных с цепочкой поставок.

7. Поддержание конкурентного преимущества [1; 3, с. 5].

Интеграция цепочек поставок является важной задачей для современного этапа внедрения цифровизации в логистике и означает интеграцию региональных цепочек поставок в интегрированную глобальную сеть поставок, способствующую росту продаж и повышению прозрачности цепочки поставок, а значит более качественному управлению ею.

Применение цифровых технологий является одним из приоритетных направлений развития экономики и логистики многих стран. Цифровые технологии – это то, что в настоящее время стремительно развивается и будет развиваться в течение многих лет, то, что существенно изменит деловую и социальную среду вокруг человека. Чтобы идти в ногу с темпами инноваций цифровых лидеров, или даже стать одним из них, компании должны научиться видеть цифровые возможности и расставлять приоритеты возможностей цифровой цепочки поставок в своих бизнес-процессах.

Список использованных источников

1. Курбанов А.Х. Цифровизация цепей поставок в ведомственных логистических системах: проблемы и пути решения / А.Х. Курбанов // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество. – 2019. – С. 269 – 271.
2. Jürgen Plate, Dr. Mario Winkelhaus. How digitization is redefining the world of supply chain management // Munich: Barkawi Management Consultants GmbH & Co. KG. – 2016. – С. 1 – 16.
3. Prakash Agrawal, Rakesh Narain. Digital supply chain management: An Overview // IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering. – № 455. – 2018. – С. 1 – 6.
4. Supply Chain 4.0 Global Practices and Lessons Learned for Latin America and the Caribbean // Geneva: World Economic Forum. – 2019. – С. 1 – 46.

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

О.И. Федорова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В настоящее время уже не требует доказательства тот факт, что широкое внедрение в хозяйственную практику цифровых технологий приводит к серьезным фундаментальным изменениям в жизни общества, затрагивая производство, социальную сферу, межгосударственное и межличностное взаимодействие. Следует подчеркнуть, что как таковые цифровые технологии появились относительно давно. В настоящее же время все больше речь идет о новом витке их развития или о «сквозных» цифровых технологиях (искусственном интеллекте, робототехнике, Интернете вещей, технологиях беспроводной связи). О роли цифровых технологий в современном обществе можно судить по оценкам экспертов, которые считают, что их использование в производственном процессе способно повысить производительность труда на 40% [3].

Анализ работ по проблемам цифровой экономики показывает, что авторы, как правило, акцентируют своё внимание на возможностях и ограничениях, с которыми может столкнуться в условиях тотальной цифровизации экономика в целом или ее отдельные отрасли (рынки), не уделяя должного внимания региональному аспекту. Не претендуя на всестороннее исследование, попытаемся восполнить данный пробел, показав уже первые полученные результаты и потенциальную роль цифровых технологий в развитии экономики региона.

Текущей серьезной проблемой российской экономики можно считать ее неравномерное территориальное развитие, среди прочего появляющееся в снижении доли обрабатывающего производства в ряде регионов. Так, по данным Статистического ежегодника Оренбургской области за период 2010-2016 гг. сократилось производство кондитерских изделий, безалкогольных напитков, постельного белья, костюмов, брюк, пиломатериалов, газет, книг и аналогичной печатной продукции, технической извести, машин кузнечно-прессовых, мебели [2]. На фоне проходящих изменений в производственной сфере не могут не вызвать беспокойности наблюдаемые на протяжении последних десятилетий три тенденции:

- снижении численности проживающих в Оренбургской области в результате, среди прочего, роста оттока населения (если в 2000 г. численность населения на конец года составила 2203,6 тыс.человек, то в 2017 г. - 1977,7 тыс.человек);
- роста численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (в 2000 г. 3,9 тыс.человек на конец года, в 2017 г. - 14,6 тыс.человек);

- снижении темпа роста реальной начисленной заработной платы работников организаций в процентах к предыдущему году (в 2000 г. - 122,0, в 2017 г. – 101,5) [2].

В определенной степени изменить ситуацию призвана цифровизация экономики страны, которая объективно невозможна без развития информационно-коммуникационной инфраструктуры. Последняя не просто обеспечивает работу сервисов и оказание соответствующих услуг (например, таких, как, электронное правительство, «умный город»), а в первую очередь позволяет создать дополнительные рабочие места, сократившиеся по разным причинам в других видах экономической деятельности. Как правило, занятые в информационно-коммуникационной сфере сотрудники имеют высокую степень квалификации, следовательно, и заработную плату выше, чем средняя по региону. Переобучить зрелых сотрудников, высвободившихся, например, из обрабатывающего сектора, возможно далеко не всегда, создать же условия для молодежи, в том числе через систему целевой подготовки с последующим гарантированным трудоустройством, - это одна из задач, которую могут решать региональные власти. На смену «устаревшим» профессиям приходят такие, как персональный бренд-менеджер, виртуальный адвокат, модератор платформы общения с представителями государственных органов, инфостилист, цифровой лингвист, тайм-брокер, дизайнер интерфейсов [1]. Создание рабочих мест с высокой заработной платой – неотъемлемое условие уменьшения оттока рабочей силы из области, роста производительности труда, валового регионального продукта, роста конкурентоспособности производства.

Рыночная экономика по своим родовым признакам предполагает высокую мобильность рабочей силы, но экономически развитые страны (например, расположенные в Северной Европе) демонстрируют возможность создания комфортной жизни в самых отдалённых районах этих стран. Цифровые платформы позволяют работнику стать членом коллектива компании, находящейся не только в другом регионе, но и в другой стране без смены места жительства. Поэтому службы занятости должны изменить подход к взаимодействию с безработным: если на данном этапе они, как правило, лишь дают информацию о сайтах, где можно зарегистрироваться и самостоятельно заняться поиском работы, то в силу информационного неравенства (в том числе и разной степени владения компьютерными технологиями населением страны) целесообразно оказывать более персонифицированную помощь обратившимся в службу.

Несмотря на быстрое увеличение количества персональных компьютеров с доступом к сети Интернет у домашних хозяйств в Оренбургской области, значительная часть населения не владеет полной информацией о преимуществах новых технологий. Решением данной проблемы видится создание с целью просвещения жителей разных информационных программ (на телевидении, радио, Интернет-ресурсах) на региональном уровне, финансируемых из бюджета области (муниципалитета), с учетом возрастных особенностей населения, что можно расценивать и как создание дополнительных рабочих мест. Например, часто решение о переезде в другой

регион страны объясняется низкими доходами семьи и отсутствием возможностей изменить ситуацию. В тоже время кроме федеральных программ социального характера, направленных на поддержку семей с детьми, инвалидов и так далее, предусмотрены меры регионального характера, которые неизвестны тем, на кого они направлены. Большой поток информации, с которым сталкивается человек в современной экономике, в силу разных причин не всегда позволяет найти именно ту, которая необходима. А так как социальная помощь в России носит заявительный характер, то часть населения, имея право ею воспользоваться, но не зная о ней, остается без поддержки. Современные технологии позволяют, опираясь на разнообразные базы данных, информировать индивида, следовательно, оказать быструю персонафицированную помощь и, возможно, повлиять на принимаемые им решения, в том числе и в отношении места жительства.

В настоящее время много дискуссий вызывают вопросы: должен ли человек переезжать в те регионы, где есть вакантные рабочие места; насколько приемлема для России «вахтовая» форма работы, обеспечивающая получение большего дохода, чем на территории проживания (нередко можно услышать предложения развивать мегаполисы, а отдалённые территории обслуживать по «вахтовому» методу)? Возможно эти вопросы станут менее актуальными, если человек сможет с минимальными временными и финансовыми затратами получить информацию о всех доступных для него благах (в том числе и социального характера) на той территории, где он родился, вырос или живет в настоящее время. Если значительная часть населения регионов с невысоким уровнем жизни примет данный совет о смене места жительства как руководство к действию, то в последующие периоды государство будет вынуждено разрабатывать программы по «удержанию» («привлечению») населения по примеру «дальневосточного гектара» с комплементарной мерой – «дешевая ипотека».

Информационные технологии открывают и новые возможности (выравнивают их) в сфере образования. Однако не все потенциальные потребители образовательных услуг информированы о них. Уже в данный момент без изменения места жительства можно получить знания, значительно повышающие конкурентоспособность индивида на рынке труда. Но эту информацию необходимо донести как до работника, так и до работодателя. Последний должен быть готов оценить не только наличие традиционного диплома, но и новых подтверждающих документов об овладении индивидом какой-либо компетенцией, что может в некоторой степени уменьшить отток молодежи из области.

Требует особого регионального внимания и ситуация, сложившаяся в сфере здравоохранения. Так, за период с 2000 по 2017 год произошло серьёзное сокращение как числа больничных организаций (с 217 в 2000 г. до 87 в 2017 г.), так и количества врачей (с 10728 человек до 9305 человек) и среднего медицинского персонала (с 27988 человек до 21402 человек соответственно) [2]. Полностью цифровая медицина нивелировать сложившуюся ситуацию не

сможет, но она позволяет обеспечить как минимум качественную консультативную помощь.

Грамотное использование цифровых технологий позволит серьезно расширить емкость рынка (аудиторию потребителей) какого-либо товара, производимого в области. Например, традиционный Оренбургский пуховый платок уже на данный момент практически доступен для жителей значительной части стран мировой системы, а лечебные озера в Соль-Илецке привлекают к себе не только жителей Оренбургской области и соседних регионов нашей страны.

В целом же можно заключить, что данная тема требует более глубокого анализа (за пределами данного исследования остались не только прочие возможности, которые открывает цифровизация перед обществом, но и те проблемы социально-экономического характера и риски, которые она несет с собой), однако даже на данном этапе ее изучения можно констатировать, что цифровые технологии при грамотном их использовании обеспечивают как минимум: рост производительности труда; выравнивание доходов населения разных регионов страны (как один из вариантов - через использование удалённой формы работы); снижение частных и общественных издержек производства и потребления благ; повышение конкурентоспособности производства, рабочей силы, региона; создание новых рабочих мест; расширение емкости рынка; снятие барьеров к ранее недоступным благам (например, дистанционная консультация со специалистом в области медицины; получение дистанционного качественного образования); регулирование миграционных процессов.

Список использованных источников

1. Батракова Л.Г. Развитие цифровой экономики в регионах России / Л.Г. Батракова // Социально-политические исследования. – 2019. – №1. – С.51-64.
2. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2018: стат.сб. Оренбургстат. – Оренбург, 2018. – 530 с.
3. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. к XX апр. международ. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9-12 апр. 2019 г. / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; науч. ред. Л.М. Гохберг; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 82 с.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ: НАСУЩНЫЕ ЗАДАЧИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Л. Ю. Шарабаева, Т. Н. Гурьева

Северо-Западный институт управления РАНХ и ГС, г. Санкт-Петербург

В развитых странах экономика столкнулась с целым комплексом проблем, решение которых на базе общепринятых технологий является крайне проблематичным. Это и падение темпов роста ВВП, и снижение прибыльности основных отраслей промышленности, и существенное замедление роста производительности. Острой проблемой развитых стран является интенсивное старение населения, из-за которой возникает существенная нехватка кадров для традиционных производств. Ученые индустриально развитых стран возлагают надежды на решение этих проблем с помощью новых цифровых технологий.

В 2010-х годах большинство индустриально развитых стран и многие развивающиеся страны (всего около 140 стран) приняли новые национальные планы развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), включающие решения о «цифровой трансформации» и построении «цифровой экономики» на базе «Индустрии 4.0» или «Интернета вещей» («Индустриального Интернета», «Всеобщего Интернета» и т.п.).

На саммите «Группа двадцати» 5 сентября 2016 года отмечалось, что «к цифровой экономике относятся самые различные виды экономической деятельности, в которых использование цифровой информации и знаний играет роль ключевого фактора производства. При этом современные информационные сети становятся важной сферой деятельности, а эффективное применение ИКТ является важной движущей силой повышения результативности и оптимизации структуры экономики. Для сбора, хранения, анализа и обмена информацией в цифровом формате и преобразования способов социального взаимодействия используются Интернет, облачные вычисления, большие данные, Интернет вещей, финансовые и другие новые цифровые технологии». Важно, что благодаря оцифрованным, сетевым и интеллектуальным ИКТ современная экономическая деятельность становится более гибкой, динамичной и продуманной.

В аналитическом обзоре Центра стратегических разработок «Северо-Запад» [1] Председатель правления В.Н. Княгинин раскрывает появившиеся в цифровой среде понятия. Под «цифровизацией» (Digitalization) понимается процесс переноса в цифровую среду функций и деятельности (бизнес-процессов), ранее выполнявшихся людьми и организациями. Цифровизация предполагает внедрение информационных технологий практически в каждый отдельный аспект деятельности. «Цифровой переход» (DigitalTransition) или «цифровая трансформация» (DigitalTransformation) предполагает глубокие и всесторонние изменения в производственных и социальных процессах, связанных с тотальной заменой аналоговых технических систем цифровыми и широкомасштабным применением цифровых технологий. Цифровая

трансформация охватывает не только саму производственную деятельность, но и изменение организационных структур компаний и бизнес-моделей.

Как отмечают Майкл Портер и Джеймс Хепелманн [2], в настоящий момент общество имеет дело с «третьей волной» цифровой трансформации:

1-я волна (1960-1970-е гг.): цифровизация и автоматизация отдельных видов деятельности в цепочке создания стоимости, от обработки заказов и оплаты счетов до автоматизированного компьютерного проектирования и планирования производственных ресурсов.

2-я волна (1980-1990-е гг.): Интернет и распространение компьютерных технологий позволили перейти к интеллектуальным производствам и глобально интегрированным цепочкам поставок.

3-я волна (2000-2010-е гг.): переход к «подключенным вещам», преобразованию всех производственных и социальных систем в киберфизические системы, смена «информационной революции» (1960-1990-х) «интеллектуальной революцией», формирование так называемой «Индустрии 4.0».

В России в 2017 году принята «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы», в которой подчеркнута необходимость формирования новой технологической основы для развития экономики и социальной сферы.

Приоритетный сценарий развития информационного общества в России предполагает сформированность национальных технологических платформ онлайн-образования, онлайн-медицины, единой инфраструктуры электронного правительства, Национальной электронной библиотеки на основе бюджетных и частных инвестиций, а также совершенствования законодательства и административных процедур.

В целях реализации данной Стратегии 28 июля 2017 года принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации», получившая 17 сентября 2018 года статус национального проекта. В национальную программу должны войти федеральные проекты «Нормативное регулирование», «Информационная инфраструктура», «Кадры и образование», «Информационная безопасность», «Цифровые технологии» и «Цифровое госуправление».

Целями настоящей Программы являются:

1) создание экосистемы цифровой экономики Российской Федерации, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности и в которой обеспечено эффективное взаимодействие, включая трансграничное, бизнеса, научно-образовательного сообщества, государства и граждан;

2) создание необходимых и достаточных условий институционального и инфраструктурного характера, устранение имеющихся препятствий и ограничений для создания и (или) развития высокотехнологических бизнесов и недопущение появления новых препятствий и ограничений как в традиционных отраслях экономики, так и в новых отраслях и высокотехнологичных рынках;

3) повышение конкурентоспособности на глобальном рынке как отдельных отраслей экономики Российской Федерации, так и экономики в целом.

Экосистема цифровой экономики понимается как партнерство организаций, обеспечивающее постоянное взаимодействие принадлежащих им технологических платформ, прикладных интернет-сервисов, аналитических систем, информационных систем органов государственной власти Российской Федерации, организаций и граждан.

Таким образом, цифровой переход в экономике развитых стран, включая Россию, уже начался. Трудно оценить, насколько быстрыми будут изменения. Должен произойти качественный переход от автоматизации к интеллектуализации. Интеллектуализация машин, происходит как формирование их в виде самоуправляемых систем, адаптирующихся к производственным заданиям и условиям производства. Интеллектуализация процессов использует самообучаемые человеко-машинные системы.

Но понятно, что уже произошла точка перелома (tippingpoint) и невозможно отказаться от этих тенденций развития.

На прошедшей в 2017 году CSIA (Control System Integrators Association) Executive Conference было заявлено, что 50% системных интеграторов (SiS) в течение трех лет уйдут с рынка, если они не перейдут к новой бизнес-модели - принятия концепции индустриального интернета (IIoT) и модели доходов на основе подписки на сервисы.

Международная консалтинговая компания, специализирующаяся на решении задач, связанных со стратегическим управлением –McKinsey выяснила: только 8% компаний, опрошенных в 2017 г., заявили, что их нынешняя бизнес-модель останется экономически жизнеспособной, если продолжится цифровизация в том темпе и в тех формах, как сейчас.

Цифровизация приводит к масштабной и массовой смене бизнес-моделей. Последние масштабируются и распространяются на экосистемы. Перейти на платформу – это значит присоединиться к бизнес-модели платформера. Экосистемы на базе платформ сформируют новые границы многих традиционных отраслей к 2025 году. Цифровая трансформация, переход к цифровым платформам приводит к усложнению технологических процессов: новые корпоративные и инновационные стратегии, новые системы управления.

В то же время наблюдаются факторы, ограничивающие цифровую трансформацию: готовность технологий растет, а недостаток квалифицированного персонала и ограничения традиционной культуры превращаются в главный барьер развития.

Важнейшей задачей, сформулированной в Программе «Цифровая экономика Российской Федерации», является совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами; формирование рынка труда, который должен опираться на требования цифровой экономики; создание системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой экономики России. Для разработки отечественных цифровых платформ и

технологий необходимо формировать исследовательские компетенции и технологические заделы, а значит создавать системы поддержки поисковых, прикладных исследований в области цифровой экономики, обеспечивающей технологическую независимость по каждому из направлений сквозных цифровых технологий, конкурентоспособных на глобальном уровне, и национальную безопасность.

Образовательные стандарты 3++ в высшей школе предполагают новый подход к оценке формирования и развития компетенций у обучаемых в процессе освоения основных образовательных программ профессионального образования, а это, в свою очередь, требует обновления содержания учебных курсов дисциплин. Умение применять информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) в профессиональной деятельности является бесспорным требованием к будущим специалистам. При этом сами ИКТ постоянно модернизируются.

За время обучения бакалавров в вузе изменяются бизнес-модели деятельности во всех сферах, появляются новые аппаратно-программные средства, а работодатели желают получить уже готовых специалистов [3]. В связи с этим студенты сегодня смотрят на образовательный процесс весьма прагматично, выделяя те дисциплины, которые дают конкурентное преимущество на рынке труда. При этом часто теряется мотивация к изучению теоретических основ курсов. Перед вузами стоит сложная задача обучения студентов современным ИКТ и их применению в постоянно изменяющихся условиях. В этой ситуации целесообразно проводить подготовку специалистов, опираясь на сотрудничество с предприятиями.

Дисциплины, связанные с использованием информационных технологий можно преподавать в тесном контакте с предприятиями-разработчиками информационных технологий и систем. Преимущества такого сотрудничества в том, что вуз мог бы получать обновляемые версии программных продуктов, необходимые методические материалы и консультации. В свою очередь, предприятие получает аудиторию, имеющую практические навыки работы с программным продуктом, заинтересованность в котором способствует его распространению. А студенты, отличившиеся в освоении программного продукта, могут быть рекомендованы работодателям. Кроме этого важно, чтобы студенты проходили практику на предприятиях, знакомясь с реальными бизнес-процессами.

В образовательной программе направления «Бизнес-информатика» значительная часть дисциплин включает освоение информационно-коммуникационных технологий, названных в Программе «Цифровая экономика Российской Федерации» «сквозными цифровыми технологиями». Это прежде всего «большие данные» — понятие, включающее различные инструменты, подходы и методы обработки как структурированных, так и неструктурированных данных для того, чтобы их использовать для конкретных задач в целях управления. Фактически, большие данные — это решение проблем и альтернатива традиционным системам управления данными. Техники и методы анализа, применимые к большим данным: Data Mining;

краудсорсинг; смешение и интеграция данных; машинное обучение; искусственные нейронные сети; распознавание образов; прогнозная аналитика; имитационное моделирование; пространственный анализ; статистический анализ; визуализация аналитических данных. Обучение студентов направления в основном проводится в компьютерных классах с использованием программных приложений фирм Microsoft, Bizagi, 1C, Business studio, ELMA, Base Group Labs, AnyLogic, большинство из которых являются партнерами института. В ходе обучения студенты осваивают статистическую программу SPSS, аналитические платформы QlikView, Power BI, язык аналитики R.

В связи с процессами цифровизации востребованность специалистов в сфере бизнес-аналитики будет все более проявляться не только в коммерческих организациях, но и в органах государственной власти. А переход к платформенной архитектуре рынков повлечет появление таких ключевых позиций как «Продуктовый менеджер», отвечающий за выбор конфигурации продукта, управление требованиями, реализацию конфигурации и «Платформенный менеджер», отвечающий за моделирование семейств продуктов в сетевой организации платформ. Уже известная позиция «Проектный менеджер», отвечающий за оптимизацию проекта и его функциональную поддержку, будет приобретать все более важное значение.

Таким образом, в образовании должны произойти глобальные изменения, которые потребуют разработки новых методов преподавания на основе использования новых цифровых платформ, пересмотра содержания дисциплин, создания новых образовательных программ и подходов к оценке результатов обучения. В связи с этим требуется постоянное повышение квалификации кадров, обмен опытом на международном и межотраслевом уровне.

Список использованных источников

1. Княгинин В.Н. Цифровая трансформация компаний. – Режим доступа: http://econom.psu.ru/upload/iblock/419/v.n.knyagin_tsifrovaya-transformatsiya-kompaniy.pdf (дата обращения: 19.08.2019).
2. Майкл Портер, Джеймс Хепелманн. Революция в производстве. – Режим доступа: <https://hbr-russia.ru/management/strategiya/a16698> (дата обращения: 14.08.2019).
3. Гурьева Т.Н. Методические аспекты формирования профессиональных компетенций бакалавров направления "бизнес-информатики" / Т.Н. Гурьева, Е.Б. Лычагина, Л.Ю. Шарабаева // В сборнике: Государство и бизнес. современные проблемы экономики. Материалы IX Международной научно-практической конференции. Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ. Санкт-Петербург. – 2017. – С. 87-91.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Е. В. Янченко

**Саратовский государственный технический университет
имени Ю.А. Гагарина, г. Саратов**

Важность формирования и поддержки развития цифровой экономики как на региональном, так и на национальном уровне ни у кого на сегодняшний день не вызывает сомнений. Цифровая экономика не только находится в авангарде трендов научно-технического прогресса, базируясь на все глубже проникающих в производственную и непроизводственную сферу информационно-компьютерных, коммуникативных, диджитал- и т.п. технологиях, но и является необходимым инструментом преодоления технологической отсталости производств, повышения защищенности российской финансовой системы, снижения сырьевой зависимости национальной экономики.

Ориентир на развитие цифровой экономики на государственном уровне в России официально обозначен в программе «Цифровая экономика Российской Федерации» (далее – Программа), утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. В качестве цели реализации Программы определяется создание экономической базы (экосистемы) для процесса цифровизации, при которой диджитал-информация - цифровые данные - становится детерминантой экономического роста во всех сферах хозяйствования. Программа представляет собой новую концепцию технического перевооружения с использованием цифровых технологий, подразумевая не только восстановление производства на более высоком технологическом уровне, но и вовлечение в процесс производства высококвалифицированных, обладающих соответствующими цифровыми компетенциями кадров, удаленную занятость, уменьшение энергетических, материально-технических и временных затрат, в том числе за счет сокращения дистанции между производством и потреблением, повышения эффективности управления процессом созданием стоимости.

Термин «цифровая экономика» введен в научный оборот в 1995 г. Николасом Негропonte – основателем технологической медиа-лаборатории Массачусетского университета США, обосновавшим ее генезис в процессе слияния информационного, интерактивного и мира развлечений, описавшим тенденцию цифровизации как хозяйственной деятельности, так и социальной жизни человека [1].

В Программе цифровая экономика определяется как «хозяйственная деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, ... способствующая формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной

инфраструктуры Российской Федерации, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы» [2].

Нормативно-правовой основой цифровизации российской социально-экономической системы служат следующие документы (рис.1).

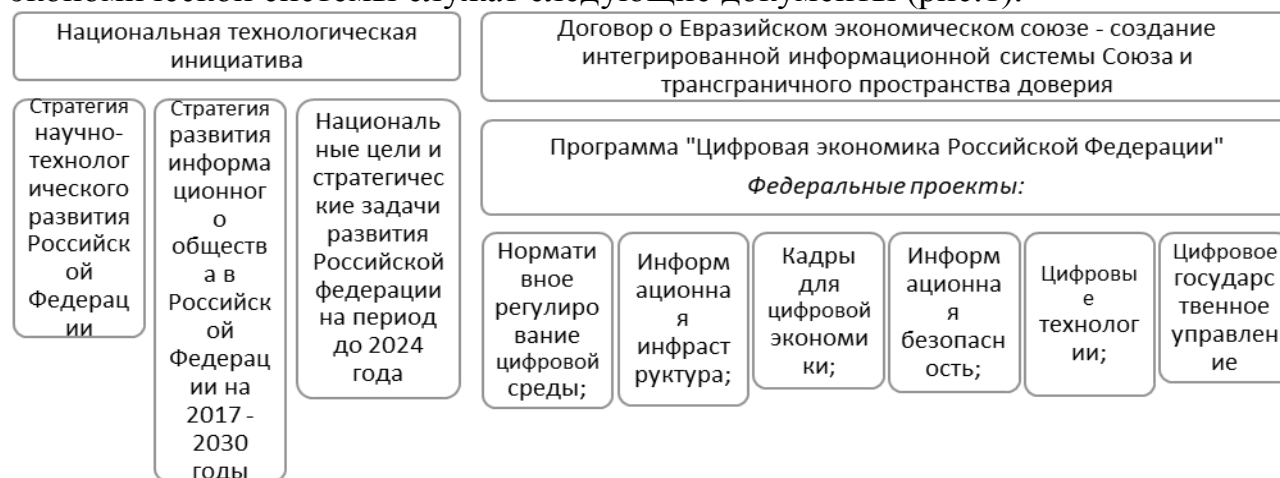


Рисунок 1 – Нормативно-правовая основа цифровизации российской экономики (авт.)

В докладе Всемирного банка за 2016 г. «Цифровые дивиденды» в качестве цифровой экономики трактуется «система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий» [3]. Также в докладе Всемирного банка о глобальном развитии 2016 г. отмечен низкий уровень использования цифровых технологий российским бизнесом по сравнению с государственными органами и населением.

Цифровизация экономики, под которой мы, опираясь на работы Дж. Грея, Б. Румпа [4], В. Артура [5], понимаем процесс разработки и внедрения в хозяйственную деятельность инновационных цифровых технологий, сопровождающийся созданием определенных правовых, организационных, социально-экономических и иных условий, уже пронизывает различные сферы российского общества. Так, реализован проект государственного управления «Электронное правительство», в рамках которого с 2011 г. действует система государственных и муниципальных закупок; растет число предоставляемых электронным способом государственных и муниципальных услуг; на основе цифровых технологий осуществляются проекты по строительству высокоскоростных железнодорожных магистралей (например, Москва-Казань) и по управлению инженерной инфраструктурой (системы «Умный дом», «Умный город»); автоматизированные системы управления технологическими процессами активно внедряются на многих производственных предприятиях, практически вытесняя человека с роли субъекта управления и переводя характер отношений в плоскость «машина – машина» [6]. В пилотных формах начинается применение телемедицины. В результате цифровизации возрастает качество диагностики заболеваний; создаются единые медицинские порталы (Республика Башкортостан, Республика Татарстан); осуществляются пробные

онлайн-консультации для жителей малодоступных районов, в чем содействует приоритетный проект «Совершенствование процессов организации медицинской помощи на основе внедрения информационных технологий» («Электронное здравоохранение»).

Развитие цифровой экономики можно проследить по уровню проникновения мобильных технологий в широкие массы населения (153 абонента мобильной связи на 100 человек); величине интернет-аудитории (более 57% российских семей имеют широкополосный доступ); доступности интернет-связи (в 2017 г. РФ по доступности широкополосного интернета опережала Европейский союз); распространению бизнеса в сети (интернет-торговля, онлайн-кинотеатры, мобильный банкинг, онлайн-обучение). Темпы рыночной капитализации IT-компаний на сегодняшний день выше, нежели у сырьевых компаний. Совершенствуется модельная оцифровка государственных услуг. В 2018 г. Россия стала одной из стран-лидеров, приступивших к полномасштабному тестированию технологии 5G. Цифровой сегмент в нашей стране расширялся в 8,5 раз быстрее экономики в целом – 59% против 7% (2011 – 2016 гг.), что составило 1/4 прироста ВВП.

На региональном уровне, судя по показателям доступа к интернету, уровня телефонизации и развития средств коммуникации, экспансия цифровой экономики происходит достаточно равномерно. При этом среди причин неиспользования средств интернета, по опросу, большинство домохозяйств называет отсутствие необходимости пользоваться (69 % опрошенных в РФ; 74 % - наибольшее число отказа пользоваться - в Приволжском федеральном округе – далее ПФО). Наименьшая степень доступности интернета характерна на 2017 г. для Ульяновской области (64% имеющих доступ домохозяйств); наибольшая – в Ямало-Ненецком автономном округе (95,3 % имеющих доступ домохозяйств). При этом в среднем по России 76,3 % домохозяйств имеют доступ в интернет, 56 % населения используют мобильные устройства [7].

Диаграмма показывает отклонение основных показателей цифровизации от среднего по стране (рис. 2).

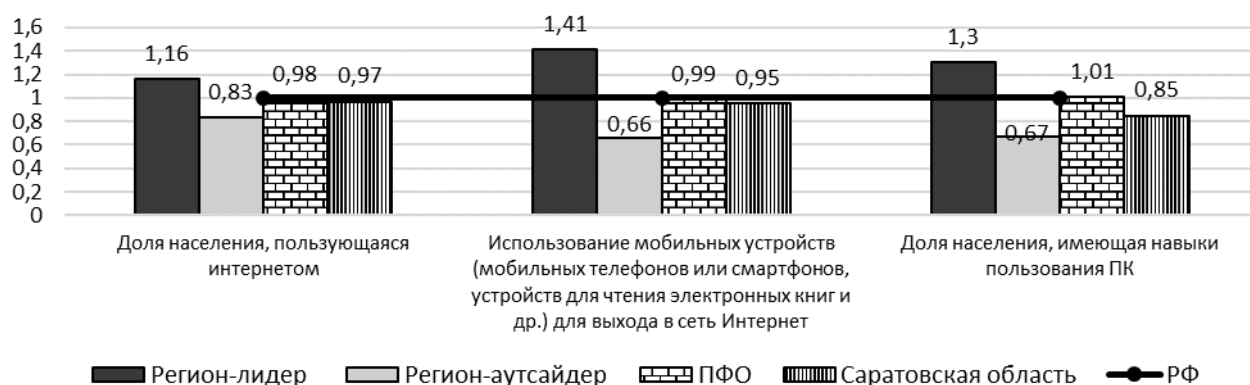


Рисунок 2 – Отклонение основных показателей развития цифровой экономики от среднего уровня (РФ) в 2017 г. [11].

По количеству пользователей интернет-сети среди населения лидирует Ямало-Ненецкий АО (97,1 %; отклонение от среднего значения – 1,16); регион-

аутсайдер – Чеченская республика (69,3 %; отклонение - 0,83). Уровень доступности интернета и количество пользователей сети в Саратовской области практически совпадает со средним по стране (0,98 и 0,97). Отклонение уровня использования мобильных устройств для доступа в интернет региона-лидера (Магаданская область) составляет 1,41; региона-аутсайдера (Орловская область) – 0,66. Данный показатель в ПФО и Саратовской области максимально близок к среднему общероссийскому (55 % и 53 % соответственно). По наличию навыков пользования персональным компьютером у населения в 2017 г. лидирует Ульяновская область (77,4 %); регион-аутсайдер – г. Севастополь (40,1 %). Навыки населения Саратовской области ниже среднего уровня по стране на 15 % (50 % населения области).

Основной результирующий показатель развития региона – валовой региональный продукт в расчете на душу населения. В цифровой экономике главным инструментом создания добавленной стоимости становятся программные продукты, а сферой обращения данных - интернет. Можно констатировать положительную взаимосвязь данных величин: коэффициент корреляции показателя ВРП на душу населения и доли организаций, использующих интернет = 0,7; между показателем ВРП на душу населения и долей организаций, использующих компьютеры, статистически значимая связь отсутствует.

По основному результирующему показателю регионального развития (ВРП на душу населения) в ПФО лидирует Республика Татарстан, регион, имеющий наименьший ВРП на душу населения - Республика Марий Эл (данные табл. 1). Прямая зависимость наблюдается между результирующим показателем регионального развития и инвестициями в основной капитал.

С помощью инструментария корреляционного анализа исследовалось влияние показателей различных элементов показателей регионального развития (табл.1) и ВРП на душу населения. В ПФО, как следует из результатов корреляционного анализа, ВРП имеет *сильную* взаимосвязь с показателями экономического потенциала – среднедушевыми денежными доходами (положительная связь, коэффициент корреляции = 0,98); среднемесячной номинальной начисленной заработной платой (положительная связь, коэффициент корреляции = 0,99); взаимосвязь *средней силы* с показателем численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (отрицательная связь, коэффициент корреляции = - 0,55); *слабую* положительную взаимосвязь с коэффициентом фондов (коэффициент корреляции = 0,12) и коэффициентом Джини (коэффициент корреляции = 0,3); таким показателем развития научно-технического потенциала региона , как количество выданных патентов (коэффициент корреляции = 0,35).

Таблица 1 – Некоторые показатели экономического потенциала региона (2017)

Показатели	РФ	Приволжский федеральный округ	Регион-лидер	Регион-аутсайдер
ВРП на душу населения, млн. руб.	69254134,3	10375870,2	1937637,1 (Республика Татарстан)	160464,0 (Республика Марий Эл)
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	15966804	2412210	637612 (Республика Татарстан)	24016 (Республика Марий Эл)
Денежные доходы на душу населения, руб.	31422	25870	31719 (Республика Татарстан)	17892 (Чувашская Республика)
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	39167	29189	32324 (Республика Татарстан)	24327 (Республика Мордовия)
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	13,2	14,7	7,4 (Республика Татарстан)	22,1 (Республика Марий Эл)
Коэффициент фондов	15,3	11,9	9,2 (Чувашская Республика)	16 (Республика Башкортостан)
Коэффициент Джини	0,41	0,37	0,337 (Чувашская Республика)	0,416 (Республика Башкортостан)

Источник: Росстат [18]

Список использованных источников

1. Negroponte N. Bits & Atoms / N. Negroponte. New York: Knopf, 1995. 256 p.
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>
3. Доклад Всемирного Банка о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды». – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum>
4. Gray J. Models for digitalization / J. Gray, B. Rumpe // Soft & Systems Modeling. 2015. Vol. 14. Iss. 4. Pp. 1319-1320.
5. Arthur W. B. The second economy / W. B. Arthur. McKinsey Quarterly. 2011. T. 4. Pp. 90-99.
6. Отставнова Л.А. Исследовательские подходы к анализу отношений «человек-производство» / Л.А. Отставнова // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. – №2 (30). – С.17-24.

7. Информационное общество в Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/info-ob2018.pdf

СЕКЦИЯ 5

Математическое моделирование и анализ рисков в реальном и финансовом секторах экономики

Содержание

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИКИ СТРАХОВОГО АНДЕРРАЙТИНГА В РОССИИ Ю.В. Антонова	493
АНАЛИЗ КОНКУРЕТНОЙ СРЕДЫ АВТОСАЛОНА (НА ПРИМЕРЕ АО «ЛАДА-СЕРВИС») В.И. Васянина.....	499
МОДЕЛИРОВАНИЕ ТОВАРНОЙ КОРЗИНЫ ПОКУПАТЕЛЯ ТОРГОВОЙ СЕТИ А.В. Кузнецова	504
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Т.Н. Образцова, А.С. Яркова	510
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЧИСЛА КЛИЕНТОВ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ А.Л. Пономаренко	515
МОДЕЛИРОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ А.В. Раменская, О.Ю. Валеева	519
МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Ю.А. Реннер, С.Н. Чмерев	524
ПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ МЕТОД РАСЧЕТА VaR КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ВАЛЮТНОГО РИСКА БАНКА И.А. Строганова	529
ТЕСТИРОВАНИЕ СКРЫТОЙ ПЕРИОДИЧНОСТИ В РЯДАХ ДИНАМИКИ ВОЛАТИЛЬНОСТИ КУРСОВ АКЦИЙ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ Ф.Г. Туктамышев	534
МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ Л.М. Туктамышева, Д.В. Борцова	538
ПРИМЕНЕНИЕ ДЕРЕВЬЕВ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ А.В. Раменская, Е.Д. Чикризова	542
МОДЕЛИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ О.С. Чудинова, А.М. Ротова	547
МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ О.С. Чудинова, М.И. Чеботарь	552

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ОЖИДАНИЙ И УРОВНЯ ДОЛВЕРИЯ ГРАЖДАН К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ	
О.Н. Яркова, Е.К. Краснова	557
МОДЕЛИРОВАНИЕ ГРАФИКА РАБОТЫ СУПЕРВАЙЗЕРА, УПРАВЛЯЮЩЕГО СЕТЬЮ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ	
О.Н. Яркова, А.В. Кузнецова.....	561

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИКИ СТРАХОВОГО АНДЕРРАЙТИНГА В РОССИИ

Ю.В. Антонова

Новосибирский государственный университет экономики и
управления «НИНХ», г. Новосибирск

Ввиду активного совершенствования страхового рынка в России и необходимостью формирования инструмента устойчивой защиты страховых компаний, а также создания постоянно устойчивого страхового рынка, актуальной становится задача формирования системы андеррайтинга как ключевого звена администрирования страхового портфеля компании. Заключение андеррайтера безусловно важно для деятельности всей компании, и оказывают серьёзное влияние на результат деятельности страховой компании. Сам термин «андеррайтинг» (underwriting) в дословном переводе с английского означает «подписание под чем-либо». Существуют различные формулировки данного понятия, но для характеристики андеррайтинга в страховании наиболее подходит следующее. Андеррайтинг – это процесс классификации и оценки рисков с точки зрения целесообразности принятия их на страхование, а также принятие страховой ответственности за заявленные клиентами убытки [3]. Такая процедура оценки рисков заключается в:

- анализе рисков;
- принятии на страхование выбранных рисков или же отказе от их страхования;
- установлении подходящего страхового тарифа, исходя из набора рисков и характеристик объекта;
- согласовании страховой суммы и расчёте страховой премии;
- подготовке и принятии мер по уменьшению страховых рисков;
- рассмотрению и современным действиям по сокращению влияния причин развития рисков [1].

Широко распространенный в странах Запада андеррайтинг в России только начинает утверждаться. Отношение к андеррайтерам в России не всегда положительное с точки зрения руководства страховых организаций, так как интеграция андеррайтеров в штат страховой компании приводит к добавочной финансовой нагрузке, и не каждая из страховых компаний может себе это позволить.

Следующая из главных проблем страхового андеррайтинга в России состоит в том, что администрация компаний переносит эту значимую роль на страховых агентов, которые зачастую неспособны корректно выполнять данные функции, в основном потому как заработная плата страховых агентов в подавляющем большинстве компаний не фиксирована, а определяется как процент от суммы страховой премии по заключенным договорам страхования, в связи с чем возникает столкновение между заключением договора и принятия риска, либо отказа от него, если риск в данном случае слишком высок.

Страховые агенты практически никогда не бывают замотивированы на рост финансового благосостояния компании в будущем, потому как их больше интересует выручка от продаж в текущий момент. Именно поэтому не рекомендуют делегировать полномочия по оценке риска андеррайтеров страховым агентам. Потому компании, заинтересованные в оптимизации страхового портфеля, предпринимают меры для создания результативной системы оценки рисков на стадии заключения договора страхования. Следовательно, одна из основных трудностей страхового сообщества в России – острая нехватка квалифицированных кадров, и, помимо этого, отсутствие мотивации у страховых агентов в отношении создания положительного имиджа компании. В этом плане Россия кардинально отличается от Японии, где сотрудники воспринимают компанию как собственную семью, инвестируют в её формирование и стабильность свои силы.

Ещё одной трудностью является отсутствие системы подготовки андеррайтеров в вузах России. Единичные краткосрочные курсы, которые можно обнаружить на современном рынке, данную проблему решить не могут. Потому у российских страховых компаний есть три способа профессиональной подготовки андеррайтеров: самообразование, обучение в странах Запада, а также объединение этих двух способов. В большинстве случаев – это самообразование, потому как вероятность нанять квалифицированного андеррайтера крайне мала в современной России. Чтобы оценить риск и определить корректные условия страхования, мало знать только общие принципы деятельности страховой компании как таковой. Едва ли не существеннее понимать специфические особенности передаваемого на страхование имущества или нюансы происхождения тех или иных разновидностей ответственности, осознавать сущность и степень рисков, от которых требуется защитить объект страхования. Учитывая то, что андеррайтеру необходимо разбираться в нормативно-правовой базе не только страхования, но и той сферы экономики, с которой он взаимодействует, то становятся понятны сложности, связанные с подготовкой профессионалов, которые будут осуществлять рассматриваемую деятельность. Приведу пример: если становится необходимо подобрать андеррайтера, не имеющего опыта работы, то по сложным видам страхования страховые компании предпочтительно принимают специалистов из соответствующих отраслей экономики и уже их обучают страхованию, а не наоборот. Зачастую андеррайтингом в страховании водного транспорта занимаются бывшие моряки, которые отлично разбираются и имеют опыт во взаимодействии с этой сложной сферой экономики, и, как бонус, могут иметь полезные связи. Значительно легче обучить моряка страхованию, чем выпускника вуза, пусть и обученному страховому делу, обучить всем тонкостям морской профессии.

В настоящее время, многие страховые компании, основываясь на антикризисной тенденции снижения уровня затрат, сокращают численность сотрудников, увольняют некоторых специалистов, включая маркетологов, методологов, актуариев, андеррайтеров. В какой степени данные действия были обоснованы, покажет будущее – удастся ли таким компаниям за счет таких мер

выстоять в конкурентной борьбе. Следующая из рассматриваемых нами проблем страхового андеррайтинга состоит в недостаточном методическом обеспечении и алгоритмической проработке в комплексном процессе оценки и контроля рисков. Прежде всего стоит обратить внимание на дефицит способов обоснования структуры и методов управления портфелем нестандартных и узкоспециальных рисков в имущественном и других видах страхования [4].

Конечно, следует описать проблему, непосредственно влияющую на сам процесс андеррайтинга, а именно – недобросовестность страхователей. Многие люди, пытаясь застраховать какой-либо объект могут пойти на обман страховой компании. Андеррайтеры в любом случае проверяют предоставленную им информацию об объекте страхования или же используют созданные для этого системы, но люди по своей природе изобретательны. Одной из, на мой взгляд, неискоренимых проблем страхового рынка в России являются мошеннические действия страхователей. В нашей стране у населения слабо развито понимание культуры страхования и осознание значимости данного вида защиты. Большинство страхователей, в особенности в добровольном автостраховании КАСКО (страховании средств транспорта от ущерба, хищения и/или угона) уверено, что, уплатив страховщику страховую премию, необходимо её вернуть, даже если и не было страховых случаев, или же считают, что могут использовать страховые выплаты для решения личных финансовых проблем.

Положениями организации взаимодействия страховых компаний по борьбе с мошенничеством и иными правонарушениями определяется, что «случаем страхового мошенничества может быть признан такой страховой случай, в процессе урегулирования убытков по которому были обнаружены или имелись обоснованные подозрения на следующие способы мошеннических действий:

- сообщение страхователем заведомо ложных сведений;
- намеренное завышение страховой стоимости имущества, автотранспорта;
- инсценировка или умышленное осуществление/содействие наступлению страхового случая;
- заключение договора страхования после наступления страхового случая;
- искажение обстоятельств наступления страхового случая;
- подделка и использование подложных документов;
- фальсификация результатов экспертизы;
- страхование несуществующего имущества, автотранспорта;
- обращение за страховой выплатой по одному риску к нескольким страховщикам;
- наступление страхового случая в начале либо в конце срока действия договора страхования;
- наступление у одного лица в период действия договора более трех страховых случаев» [2].

Для решения этой проблемы сотрудники службы безопасности страховых компаний совместно с андеррайтерами создают и внедряют систему скорринга, предоставляющую информацию о сомнительных сделках, изучают информацию об уже произошедших страховых случаях клиента и принимают решения о возможности и условиях страхования. Также создаются отделы предстраховой экспертизы, где квалифицированные эксперты оценивают состояние и рассматривают повреждения объектов страхования, что существенно помогает в снижении риска мошенничества. В качестве примера рассмотрим случай мошенничества при страховании транспортного средства по КАСКО. Мошенники, получив выплату от страховой компании в результате полной гибели транспортного средства по страховому случаю, восстановили из остатков транспортное средство, устранив лишь видимые повреждения, пытаются застраховать автомобиль в другой страховой компании. В дальнейшем мошенники планируют спровоцировать или имитировать ДТП, в результате которого эксперты страховой компании выявили бы существенные повреждения автомобиля и мошенники снова получили бы существенную сумму выплаты. Однако, андеррайтеры и эксперты, перед принятием транспортного средства на страхование, проверяют по открытой базе ГИБДД и иным доступным им базам наличие ДТП, выявляют историю события и повреждения автомобиля и не принимают на страхование автомобиль после его полной гибели, избавляя тем самым страховую компанию от риска мошенничества.

Усиление конкурентной борьбы на Российском страховом рынке устанавливает перед андеррайтером задачи нового уровня сложности: как удержать клиентскую базу в условиях активной демпинговой политики конкурентов, как улучшить качество страховых услуг и поддерживать требуемый уровень рентабельности бизнеса. Многие компании, к сожалению, игнорируют андеррайтинг с целью максимизации прибыли. Их мотив понятен – чем больше договоров страхования заключит страховая организация, тем больше будет прибыль. Но, прежде всего, страховым организациям стоит обратить внимание на формирование стабильного портфеля в долгосрочной перспективе, для того чтобы снизить уровень прогнозируемых убытков и стать более конкурентоспособной компанией на страховом рынке.

Список использованных источников

1. Архипов, А.П. Андеррайтинг в страховании / А.П. Архипов. – М.: Юнити-Дата, 2015. – 240 с.
2. Мальцева, А.С. Мошенничество в сфере страхования как экономическая причина повышения страховых тарифов / Мальцева А.С., Рахлис Т.П. / А.С. Мальцева // Молодой ученый. – 2017. – №8. – С. 176-182. [Электронный ресурс]: URL: <https://moluch.ru/archive/142/40051/>
3. Потеряхина, Т.П. Особенности практики страхового андеррайтинга в России / Т.П. Потеряхина // Молодой ученый. 2015. №8. – С. 559-562.

[Электронный ресурс]: URL <https://moluch.ru/archive/67/11227https://moluch.ru/archive/67/11227/>

4. Шиндяев, В.М. Повышение конкурентоспособности страховой компании в условиях расширения страхового рынка и диверсификации страхового портфеля / В.М. Шиндяев, Д.Д. Ханина, В.В. Филиппов, В.К. Иванов // Молодой ученый. – 2017. – №17. – С. 395-400.. [Электронный ресурс] : URL: <https://moluch.ru/archive/151/42927/>

АНАЛИЗ КОНКУРЕТНОЙ СРЕДЫ АВТОСАЛОНА (НА ПРИМЕРЕ АО «ЛАДА-СЕРВИС»)

В.И. Васянина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В настоящее время автомобильный рынок России из года в год планомерно растет. Это объясняется ростом спроса на автомобили, а также невысокими барьерами при входе на рынок. Вместе с увеличением числа автосалонов наблюдается и рост уровня конкуренции. Руководство компаний вынуждено постоянно заниматься улучшением своей деятельности. Это требует разработки новых технологий и приемов ведения бизнеса с применением современных математических методов и инструментальных средств. В современных условиях автомобильного рынка компаниям, как занимающим определенную нишу, так и только выходящим на рынок, приходится всё сложнее. Это связано не только с обилием товаров и услуг аналогичного типа, перенасыщением рекламных и информационных потоков, возрастающими требованиями потребителей ко всем параметрам качества, но и с высоким уровнем конкуренции на рынке.

Количество автосалонов города Оренбург постоянно увеличивается. В период с 2009 гг. по 2018 гг. в городе Оренбург количество автосалонов увеличилось с 33 до 49, это может быть обусловлено увеличением потребительского спроса на автомобили различных марок, а также на техническое обслуживание и ремонт.

Одним из автосалонов, занимающихся продажей и обслуживанием автомобилей, является АО «Лада-Сервис», которому, как и любой частной компании, важно оказаться конкурентоспособным и не потеряться в многообразии автосалонов-конкурентов, а также завоевать симпатии потребителей за счёт создания благоприятного имиджа. В связи с этим, возникает необходимость исследовать положение автосалона АО «Лада-Сервис» на автомобильном рынке г. Оренбург.

Для проведения анализа конкурентов необходимо определить все компании, которые можно отнести к кругу реальных или потенциальных конкурентов. С целью выявления соответствия имиджевых характеристик автосалонов было проведено анкетирование 100 человек. Результаты проведенного опроса представлены в таблице 1. Таким образом, основными конкурентами АО «Лада-Сервис» являются следующие автосалоны: ТВС Моторс; Жигули-Оренбург; ТрансТехСервис; АСТ Моторс; Автосалон 2000; Daewoo Моторс; Вектор Авто; Юпитер; Оренбургсервис.

Как видно из таблицы 1, наибольшие значения абсолютных частот по всем строкам приходятся на столбец «АСТ-Моторс», что не удивительно, поскольку данный автосалон обладает наибольшей известностью и популярностью в городе Оренбург. В противоположность этому, например, автосалон «ТВС-Моторс» обладает меньшей известностью, что выражается в меньших значениях абсолютных частот в соответствующем столбце.

Таблица 1 – Таблица множественных ответов

Характеристика \ Автосалон	ТрансТехСервис	Вектор Авто	АСТ-Моторс	Оренбургсервис	АО «Лада-Сервис»	Автосалон 2000	АТЦ «Жигули-Оренбург»	Юпитер	Daewoo Моторс	ТВС Моторс
Товарный ассортимент	74	75	79	83	82	67	70	68	71	64
Широкий спектр предоставляемых услуг	72	74	71	85	85	75	85	73	70	67
Приемлемые цены	77	63	85	63	62	71	61	68	58	55
Узнаваемость бренда марки автомобиля	83	81	85	87	89	82	81	74	88	65
Удобное месторасположение	83	83	83	71	79	70	70	66	81	64
Опытный персонал	80	82	82	70	80	65	68	64	75	63
Гарантийное обслуживание	69	83	68	86	86	63	86	64	72	61
Возможность заказа автомобилей	83	79	77	63	72	77	79	78	67	83
Высокое качество товара/услуги	70	67	75	84	85	78	70	81	72	68

Одним из способов исследования конкурентов является метод анализа соответствий, который относится к методам предварительного, или разведочного анализа данных. Основная цель анализа соответствий – переход от исходной матрицы данных, которой может быть любая таблица сопряженности, к новой, более простой матрице, потеряв при этом как можно меньше информации. Кроме того, анализ соответствий допускает представление полученных результатов графически, что существенно облегчает интерпретацию. [1]. В результате применения анализа соответствий к таблице 1, получаем девять осей, сингулярные числа и главная инерция для которых приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Сингулярные числа и главная инерция осей

№	Полная инерция= $0,00683$, $\chi^2_{набл} = 45,7$, значимость= $0,00336$				
	Синг. число	Соб. значение	Коэф. инерции	Накоп. процент	Хи-кв-т
1	2	3	4	5	6
1	0,055598	0,003091	45,27124	45,2712	20,68892
2	0,041895	0,001755	25,70614	70,9774	11,74769
3	0,035859	0,001286	18,83171	89,8091	8,60608
4	0,020277	0,000411	6,02144	95,8305	2,75179
5	0,015698	0,000246	3,60888	99,4394	1,64925
6	0,005104	0,000026	0,38156	99,8210	0,17437
7	0,003410	0,000012	0,17031	99,9913	0,07783
8	0,000772	0,000001	0,00873	100,0000	0,00399
9	0,055598	0,003091	45,27124	45,2712	20,68892

Первые две оси в совокупности объясняют 71% общей инерции, что

является достаточно хорошим показателем качества решения [2]. Для того чтобы получить наиболее корректную интерпретацию результатов анализа соответствий, необходимо вначале определить, какие точки будут считаться описываемыми, а какие – описывающими. Интерпретация осей осуществляется на основе вкладов, которые каждая точка вносит в инерцию рассматриваемых осей. Имеется 9 высказываний, и, следовательно, средний абсолютный вклад для строк будет равен: $1/9 \approx 0,111$. Таким образом, в качестве точек, в наибольшей степени определяющих геометрическую ориентацию осей, будут рассматриваться те точки, абсолютный вклад которых превышает значение 0,111.

Применительно к горизонтальной оси это точки: «Гарантийное обслуживание» (абсолютный вклад которой равен 0,328), «Приемлемые цены» (абсолютный вклад равен 0,307), «Возможность заказа автомобилей» (абсолютный вклад равен 0,1949). При этом вторая и третья точки имеют отрицательные координаты по первой оси, а первая точка – положительные координаты. Противоположные полюса горизонтальной оси могут быть представлены следующим образом (рисунок 1):

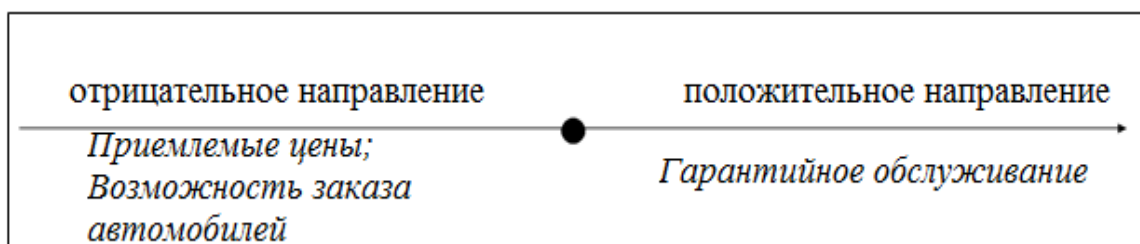


Рисунок 1 – Интерпретация горизонтальной оси

Очевидно, что горизонтальную ось можно определить как «клиентоориентированность» - «гарантийное обслуживание».

Аналогичные рассуждения проведем по вертикальной оси. По вертикальной оси это точки: «Удобное месторасположение» (абсолютный вклад 0,213), «Высокое качество товара/услуги» (абсолютный вклад 0,211), «Опытный персонал» (абсолютный вклад 0,209), «Широкий спектр предоставляемых услуг» (абсолютный вклад 0,1269). При этом первая и третья из названных точек имеют положительные координаты по первой оси, а вторая и четвертая – отрицательные координаты. Интерпретация вертикальной оси представлена на рисунке 2.

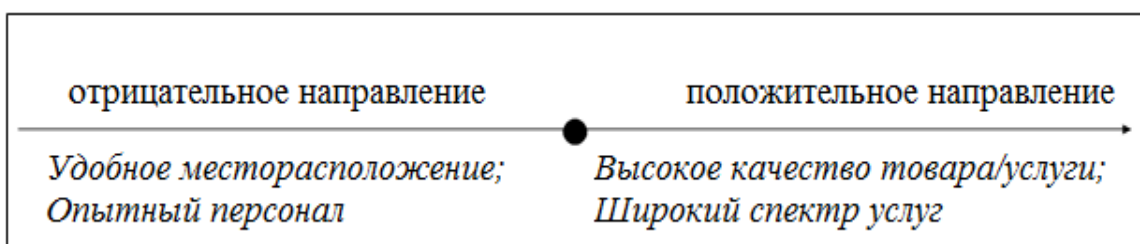


Рисунок 2 – Интерпретация вертикальной оси

Таким образом, с помощью анализа соответствий определили два ключевых фактора, определяющих имидж автосалонов:

- 1) «клиентоориентированность – гарантийное обслуживание»;
- 2) «удобное месторасположение, опытный персонал – ориентированность на прибыль».

Эти факторы образуют пространство, в котором можно изобразить автосалоны.

Расположение автосалонов в пространстве представлено на рисунке 3.

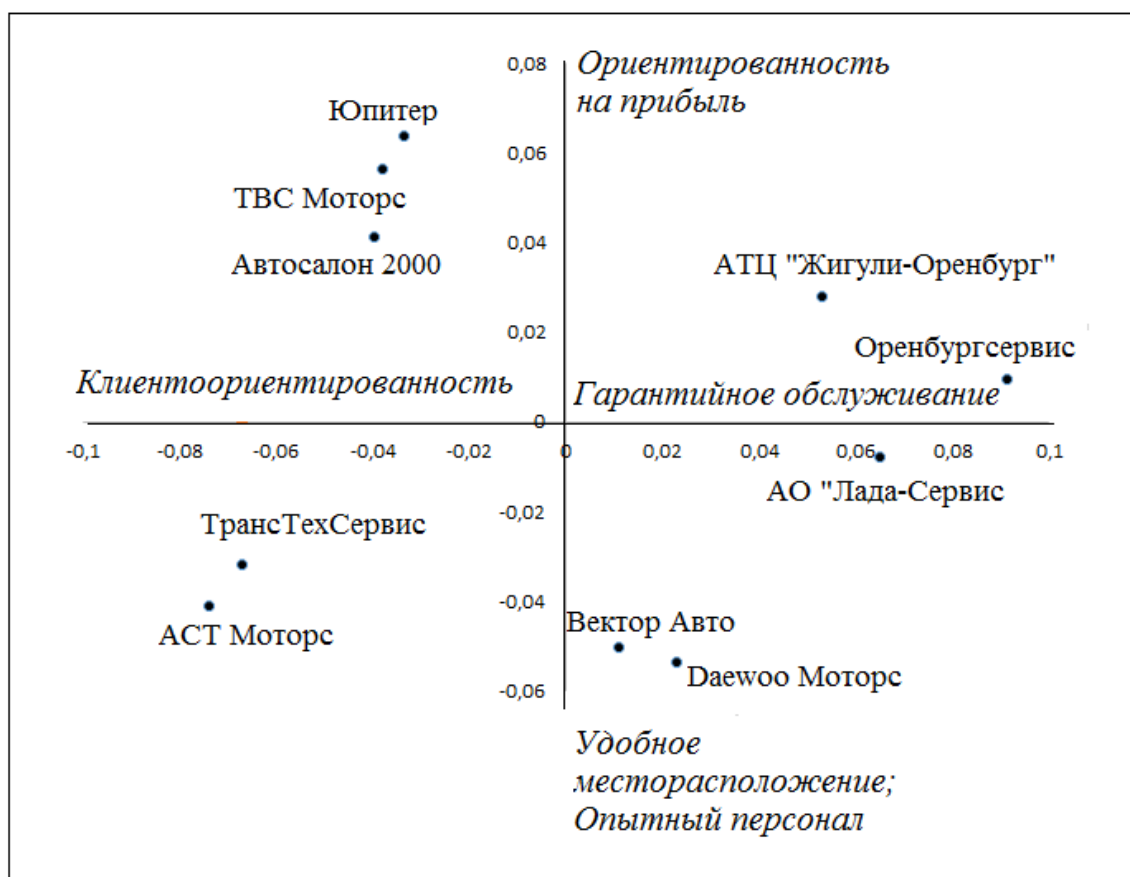


Рисунок 3 – Расположение автосалонов в пространстве характеристик

Проинтерпретируем положения автосалонов «Юпитер», «ТВС Моторс» и «Автосалон 2000». По расположению в пространстве характеристик данные автосалоны находятся в положительной вертикальной и отрицательной горизонтальной осях, то есть в автосалонах высокое качество товаров/услуг и широкий спектр предоставляемых услуг. «Автосалон 2000» располагается ближе к характеристике «Клиентоориентированность». Это означает, что товары/услуги в данном автосалоне имеют приемлемые цены. Однако, слабой стороной является то, что автосалоны имеют неудобное месторасположение и неопытный персонал.

Автосалоны «ТрансТехСервис» и «АСТ Моторс» по вертикальной и горизонтальной осям находятся в отрицательном полюсе. Охарактеризовать можно, как клиентоориентированный, то есть обладают приемлемыми ценами на товары/услуги, а также предоставляют такую услугу, как автомобили на

заказ. Данные автосалоны имеют удобное месторасположение и опытный персонал, который знает и выполняет свою работу. Слабой стороной этих автосалонов является гарантийное обслуживание.

Точки «Daewoo Моторс» и «Вектор-Авто» ближе всех расположены к характеристикам «Удобное месторасположение» и «Опытный персонал». Однако, нельзя сказать, что эти автосалоны обладают высоким качеством товаров/услуг и широким спектром предоставляемых услуг, так как расположены очень далеко от этих характеристик.

АТЦ «Жигули-Оренбург» по вертикальной и горизонтальной осям находится в положительном полюсе. Данный автосалон ориентирован на прибыль, то есть обладает высоким качеством товара/услуг, а также имеет широкий спектр предоставляемых услуг. Однако, имеет неудобное месторасположение, так как находится за городом в п. Пригородный.

Автосалон «Оренбургсервис» по вертикальной и горизонтальной осям находится в положительной области. Ближе всех располагается к характеристике «Гарантийное обслуживание». Однако, далеко находится от «клиентоориентированности».

Автосалон АО «Лада-Сервис» по вертикальной оси находится в равной удаленности от характеристик «Ориентированность на прибыль» и «Удобное месторасположение и опытный персонал». По горизонтальной оси расположен в положительной области. Данный автосалон имеет гарантийное обслуживание автомобилей. Однако, отрицательной характеристикой является «клиентоориентированность». Ввиду того, что некоторые марки автомобилей сняли с производства, а также закончились на складе, в автосалоне отсутствует возможность заказа этих автомобилей.

Таким образом, выявили, что автосалон АО «Лада-Сервис» не занимает лидирующих позиций среди автосалонов-конкурентов. По результатам анализа соответствий рекомендуется улучшить такие характеристики, как «приемлемые цены» и «возможность заказа автомобилей», которые не оказывают влияние на положение автосалона на рынке города Оренбург. Добиться приемлемых цен можно с помощью проведения ценовой политики путем соответствия «цена-качество». Некоторые марки автомобилей Lada сняты с производства и продажи. При просмотре (покупке) транспортного средства, в случае отсутствия нужной марки, автосалону рекомендуется предлагать клиентам альтернативные варианты других автомобилей.

Список использованных источников

1. Шариф, М.А. Анализ соответствий: представление метода / М.А. Шариф // Социология: методология, методы, математическое моделирование. – 2009. – № 28. – С. 29-44.
2. Дронов, С.В. Методы и задачи многомерной статистики: монография / С.В. Дронов. – Бр.: Изд-во АлтГУ, 2015. – 275 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ТОВАРНОЙ КОРЗИНЫ ПОКУПАТЕЛЯ ТОРГОВОЙ СЕТИ

А.В. Кузнецова
АО «Тандер», г. Краснодар

Задача моделирования и анализа товарной корзины покупателя играет важную роль в деятельности торговой компании. Один из наиболее востребованных видов исследований – изучение потребителей, ведь именно потребители, покупая товары компании, приносят ей прибыль. Неудивительно, что покупатель находится в центре внимания любой успешной торговой сети. Для торговой компании важно изучить поведение покупателей, выделить типичные модели, и с помощью этих знаний влиять на количество и качество покупок.

Анализ товарной корзины покупателя производится путём анализа баз данных, с целью определения комбинаций товаров, которые связаны между собой. Подобный анализ позволит выявить частоту покупки парных товаров, а также вероятность с которой сопутствующий товар покупается вместе с ключевым.

Формальная постановка задачи моделирования товарной корзины покупателя заключается в следующем: из N транзакции необходимо определить какие товары чаще всего покупаются вместе с другими товарами. Обладая этой информацией можно без труда увеличить объемы продаж, сделав выкладку товара в соответствии с результатами анализа, или реализовать систему рекомендаций покупателю при продаже товара.

Задачу моделирования товарной корзины покупателя можно решить с помощью построения ассоциативных правил. Ассоциативные правила используются во многих сферах обслуживания [1]. Поиск ассоциативных правил – это метод машинного обучения на базе правил обнаружения интересующих нас связей между переменными в большой базе данных.

Важными характеристиками правила является его поддержка *Support*, достоверность *Confidence* и *Lift* [2], задающий корреляцию между двумя событиями – появлением посылки правила и появлением заключения.

$$Support (Rule) = Support (X \rightarrow Y) = Support (X \cup Y)$$

$$Confidence (Rule) = Confidence (X \rightarrow Y) = \frac{Support (Rule)}{Support (X)}$$

$$Lift = \frac{Support (Rule)}{Support (A) \cdot Support (B)} = \frac{Confidence (Rule)}{Support (B)}$$

Поддержка правила [2,3] – это поддержка набора, включающего посылку и заключение правила. Если в некотором наборе имеет место X , то предполагается, что в нем имеет место и Y . Другими словами, появление в

наборе X с некоторой долей уверенности влечет появление Y . Для того чтобы правило имело практическую ценность, достоверность появления Y должна быть достаточно высокой. Достоверность (*Confidence*) определяется как доля всех наборов, содержащих как X , так и Y , среди тех наборов, которые содержат X .

Задачу поиска ассоциативных правил будем реализовывать на языке программирования «R» с помощью библиотеки «arules». В библиотеке «arules» реализованы 2 алгоритма: Apriori и Eclat. Поиск ассоциативных правил является не вполне тривиальной задачей, т.к. с ростом числа элементов в наборе товаров экспоненциально растет число их потенциальных комбинаций. Алгоритм «Apriori» является итерационным, при этом сначала выполняются действия для одноэлементных наборов, затем для 2-х, 3-х элементных и т.д. Формирование правил осуществляется с указанием пороговых значений поддержки и достоверности.

Проведем построение ассоциативных правил для групп товаров супермаркета, расположенного в городе Оренбург. Исходные данные представлены в виде транзакционной базы данных покупок, фрагмент которой представлен в таблице 1. В таблице 1 первая колонка (IDTr) определяет номер транзакции, во второй колонке таблицы (Приобретенные товары) приведены покупки, совершенные во время определенной транзакции. Необходимо найти наиболее часто встречающиеся наборы товаров и набор ассоциативных правил.

Таблица 1 – Фрагмент транзакционной базы данных

IDTr	Приобретенные товары (товарные группы)
1	Энергетические напитки
2	Сигареты
3	Жевательные конфеты, сдобные изделия, хлеб ржано-пшеничный
4	Рафинированное подсолнечное масло, однослойная сухая туалетная бумага, дрожжи, поваренная соль, уксус столовый
...	
3565	Молоко пастеризованное, конфеты шоколадные на развес, кефир, российский сыр, развлекательные издания

Проведем анализ данных транзакционной базы:

- 1) поиск ассоциативных правил будет осуществлен на транзакционной базе, содержащей 3565 транзакций;
- 2) в транзакциях встречаются 885 различных товарных групп;
- 3) максимальная длина транзакции составляет 48 товарных групп, т.е. в одном товарном чеке было представлено 48 товаров;
- 4) минимальная длина транзакции содержит 1 товарную группу. В транзакционной базе всего 72 транзакции с минимальной длиной.

Для определения товаров с наибольшим спросом построим частотную диаграмму для 20-ти товаров (рисунок 1).

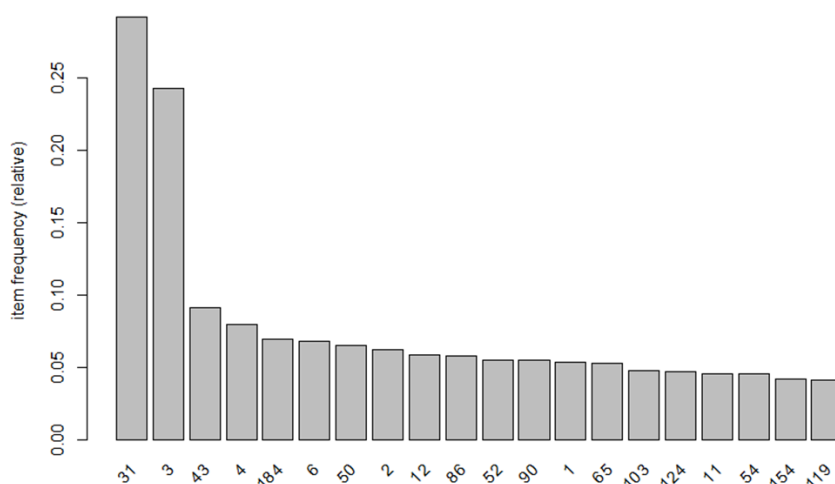


Рисунок 1 – Частотное распределение встречаемости признаков в транзакциях

Анализ частотного распределения встречаемости признаков в транзакции показал, что на первом месте располагаются пакеты, так как при практически любой покупке клиент приобретает данный товар. На втором и третьем месте расположены товары первой необходимости. На четвертом месте – сигареты, на пятом месте – пиво светлое. Сопоставление кодов товаров с их названием представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Сопоставление кодов товаров с их названием

Код товара	Название товара	Код товара	Название товара
31	Белые пакеты	52	Тушка курицы охлажденная
3	Молоко пастеризованное	90	Рафинированное подсолнечное масло
43	Хлеб пшеничный формовой	1	Жевательная резинка
4	Сигареты	65	Сахар-песок белый
184	Пиво светлое	103	Бананы
6	Булочные изделия нарезка	124	Шоколад молочный
50	Сметана	11	Влажные корма для взрослых кошек
2	Куриное	54	Кефир
12	Конфеты шоколадные (вес)	154	Сосиски
86	Вареные колбасы	119	Майонез классический

Далее с помощью алгоритма Apriori осуществим поиск ассоциативных правил со следующими условиями:

– учитываются только те товары, которые встречаются с полезностью не ниже 1%;

– учитываются только те ассоциативные правила, у которых достоверность не ниже 35%.

При заданных условиях получено 62 правила. Длина правил (т.е. общее количество товаров в обеих частях правила) варьируется от 2 до 3, а именно: два правила имеют длину 50, три – длину 12. В таблице 3 представлены результаты поиска ассоциативных правил с отсортированной по убыванию поддержкой.

Таблица 3 – Результат построения ассоциативных правил с убывающей поддержкой (топ-5 правил)

№	Левая часть ассоциативного правила		Правая часть ассоциативного правила	Поддержка, %	Достоверность, %	Лифт	Кол-во чеков
[1]	{Молоко пастеризованное}	=>	{Белые пакеты}	0.101	0.418	1.431	362
[2]	{Хлеб пшеничный формовой}	=>	{Белые пакеты}	0.039	0.431	1.477	141
[3]	{Хлеб пшеничный формовой}	=>	{Молоко пастеризованное}	0.035	0.385	1.586	126
[4]	{Куриное}	=>	{Белые пакеты}	0.031	0.513	1.759	114
[5]	{Булочные изделия нарезка}	=>	{Белые пакеты}	0.031	0.456	1.564	111

Проанализировав результаты моделирования, можно сделать вывод, что:

- 1) вероятность покупки белого пакета при покупке молока пастеризованного составляет 41,8%;
- 2) вероятность покупки белого пакета при покупке хлеба пшеничного формового составляет 43%;
- 3) вероятность покупки молока пастеризованного при покупке хлеба пшеничного формового составляет 38,5%;
- 4) вероятность покупки белого пакета при покупке куриного составляет 51,3%;
- 5) вероятность покупки белого пакета при покупке булочного изделия нарезанного составляет 45,6%.

В таблице 4 представлены результаты поиска ассоциативных правил с отсортированной по убыванию достоверностью.

Проанализировав результаты, можно сделать вывод, что:

- 1) вероятность покупки белого пакета при покупке молока пастеризованного и куриное составляет 64,1%;
- 2) вероятность покупки белого пакета при покупке молока пастеризованного и булочных изделий составляет 57,8%;
- 3) вероятность покупки белого пакета при покупке фигурных составляет 56,7%;
- 4) вероятность покупки белого пакета при покупке молока пастеризованного и вареной колбасы составляет 56,2%;

5) вероятность покупки белого пакета при покупке кетчупа составляет 56,1%.

Таблица 4 – Результат построения ассоциативных правил с убывающей достоверностью (топ-5 правил)

№	Левая часть ассоциативного правила		Правая часть ассоциативного правила	Поддержка, %	Достоверность, %	Лифт	Кол-во чеков
[30]	{Куриное, Молоко пастеризованное}	=>	{Белые пакеты }	0.0165	0.641	2.19	59
[37]	{Молоко пастеризованное, Булочные изделия нарезка}	=>	{Белые пакеты }	0.0146	0.578	1.97	52
[20]	{Фигурные}	=>	{Белые пакеты }	0.0191	0.567	1.94	68
[50]	{Молоко пастеризованное, Вареные колбасы}	=>	{Белые пакеты }	0.0115	0.562	1.92	41
[44]	{Кетчуп}	=>	{Белые пакеты }	0.0129	0.561	1.92	46

Кроме параметров, указанных при вызове метода Apriori (support и confidence), ассоциативные правила имеют показатель lift. Показатель lift показывает, во сколько раз приобретение набора X увеличивает вероятность приобретения набора Y (по отношению к априорной вероятности приобретения набора Y). Так, согласно данным присутствие в покупательской корзине товарной группы «куриное» и «молоко пастеризованное» в 2,19 раз увеличивает вероятность приобретения белого пакета (таблица 4), а, например, покупка хлеба пшеничного увеличивает вероятность приобретения молока пастеризованного в 1,5 раз (таблица 3).

Таким образом, благодаря машинном обучению можно проанализировать товарную корзину покупателя с целью увеличения объемов продаж, сделав выкладку товара в соответствии с результатами анализа, или с целью реализации системы рекомендаций покупателю при продаже товара.

Список использованных источников

1. Яркова О.Н. Ассоциативные правила для заявок на обучение клиентов НПО «Криста» /О.Н. Яркова, А.Л. Пономаренко//Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры [Электронный ресурс]: материалы Всероссийской научно-методической конференции; Оренбург. гос. ун-т. - Электрон. дан. - Оренбург: ОГУ. - 2019. - С. 2798 – 2802.
2. Биллиг В.А. Ассоциативные правила. Сравнительный анализ инструментария / В.А. Биллиг, Е.И. Корнеева, Н.А. Сябро // Программные продукты, системы и алгоритмы, ЗАО НИИ "Центрпрограммсистем". - Тверь. - 2016. - № 2. - с 1–40.

3. Леденева, Т.М. Обобщенные ассоциативные правила / Т.М. Леденева, Е.А. Кретов // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2014. - № 5, - т. 10. - с. 46–49.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.Н. Образцова, А.С. Яркова

Оренбургский государственный университет, Оренбург

Организационными отделами предприятий в большинстве случаев при определении качественной потребности в трудовых ресурсах за основу берется план рабочих мест на предприятии (штатное расписание). Многие исследователи считают, что такой подход неоправданно сужает диапазон планирования и может привести к возникновению проблем при привлечении работников, так как штатное расписание уже в основном фиксирует и качественную потребность в персонале.

При выполнении некоторых проектов число работников, необходимых для его выполнения, регулируется путем их найма и увольнения. Поскольку, указанные процессы связаны с дополнительными затратами, необходимо определить, каким образом должна регулироваться численность трудовых ресурсов в период реализации проекта.

Предлагаемая модель планирования трудовых ресурсов позволяет:

- определять изменения численности персонала в зависимости от стоимостных показателей;
- минимизировать суммарные затраты в анализируемый период.

В предлагаемой модели планирования трудовых ресурсов должны быть рассчитаны все затраты, связанные:

- со стоимостью содержания работника соответствующей должности;
- с наймом нового работника на соответствующую должность;
- с увольнением работника.

Затраты на работника включают все выплаты, связанные с использованием труда, и состоят из следующих элементов:

- базовая заработная плата;
- денежные надбавки к заработной плате (премии и т. п.);
- социальные затраты, осуществляемые на основе законов и тарифных соглашений;
- социальные затраты, осуществляемые фирмой на добровольной основе.

Поставим задачу планирования трудовых ресурсов на T дискретных периодах, где T – период планирования, если известно количество работников $k_i(0)$ в начальный период времени для i -ой служебной категории $i = \overline{1, N}$. Пусть в течении периода t для каждой служебной категории требуется минимум $k_i(t)$ сотрудников, где $t \in \{0, 1, \dots, T\}$ анализируемые периоды времени.

Зачастую, сопутствующие затраты могут приводить к тому, что выгоднее отклонение численности сотрудников от оптимального как в сторону уменьшения их количества, так и в сторону увеличения [1].

Первым этапом решения задачи формирования стратегии планирования трудовых ресурсов является определение оптимального количества работников для каждой служебной категории. В качестве целевого критерия в этой постановке выступает критерий минимизации суммарных затрат на содержание рабочей силы. Задача решается методом динамического программирования.

Пусть $x_i(t)$ - параметр задачи, отражающий фактическое количество работающих i -ой служебной категории в период t . Тогда возможны затраты трех видов:

- затраты, связанные с необходимостью содержать избыток $x_i(t) - k_i(t)$ работников i -ой служебной категории:

$$C_i^1(t) \cdot \max\{0; x_i(t) - k_i(t)\}, t \in \{1, \dots, T\}, i = \overline{1, N}, \quad (1)$$

где $C_i^1(t)$ – затраты на содержание одного сотрудника i -ой служебной категории в период t ;

N – общее количество категорий;

- затраты, связанные с необходимостью дополнительного найма $h_i(t) = \max\{0; x_i(t) - x_i(t-1)\}$ работников i -ой служебной категории в период t

$$C_i^2(t) \cdot \max\{0; x_i(t) - x_i(t-1)\}, t \in \{1, \dots, T\}, i = \overline{1, N}, \quad (2)$$

где $C_i^2(t)$ – затраты на наем одного сотрудника i -ой служебной категории в период t ;

- затраты, связанные с необходимостью увольнения $g_i(t) = \max\{0; x_i(t-1) - x_i(t)\}$ работников i -ой служебной категории в период t :

$$C_i^3(t) \cdot \max\{0; x_i(t-1) - x_i(t)\}, t \in \{1, \dots, T\}, i = \overline{1, N}, \quad (3)$$

где $C_i^3(t)$ – затраты на увольнение сотрудника i -ой служебной категории в период t .

Элементы модели динамического программирования определяются для каждой служебной категории следующим образом [2]:

1) процесс управления включает T этапов. Каждый этап представляется порядковым номером периода t , $t \in \{1, \dots, T\}$.

2) элементами управления на этапе t являются значения $x_i(t)$ - количество работников на протяжении периода t ;

3) состояние s_k системы в конце t -го шага зависит только от предшествующего состояния s_{k-1} и управления на t -м шаге (и не зависит от предшествующих состояний и управлений):

$$s_k = \varphi_k(s_{k-1}, X_k), k = 1, 2, \dots, n. \quad (4)$$

4) целевая функция является аддитивной от показателя эффективности каждого шага [41]. Обозначим показатель эффективности k -го шага через

$$Z = \sum_{k=1}^n f_k(s_{k-1}, X_k), Z = F(s_0, X). \quad (5)$$

Так как планирование трудовых ресурсов в организациях как правило осуществляется на длительные периоды времени учтем в модели инфляцию на уровне r . Тогда, рекуррентное уравнение Беллмана в задаче динамического программирования можно представить в виде:

$$\begin{aligned} f_t(x_i(t-1)) = \min_{k_i(t) \leq x_i(t) \leq \max_i k_i(t)} \{ & f_{t+1}(x_i(t)) + \\ & + C_i^1(t) \cdot (1+r)^t \cdot \max\{0; (x_i(t) - k_i(t))\} + \\ & + C_i^2(t) \cdot (1+r)^t \cdot \max\{0; x_i(t) - x_i(t-1)\} + \\ & + C_i^3(t) \cdot (1+r)^t \cdot \max\{0; x_i(t-1) - x_i(t)\} \}, \\ f_{t+1}(x_i(T)) \equiv 0, t \in \{1, \dots, T\}. \end{aligned} \quad (6)$$

Вычисления начинаются с этапа T при $x_i(T) = k_i(T)$ и заканчиваются на этапе $t = 1$. Оптимальное решение имеет вид:

$$x_i^*(t) = \arg \min_{k_i(t) \leq x_i(t) \leq \max_i k_i(t)} \{f_t(x_i(t-1))\}. \quad (7)$$

В результате вычислений, проведенных методом динамического программирования, будут найдены величины $x_i(t)$, $h_i(t)$, $g_i(t)$ для всех служебных категорий $i = \overline{1, N}$ в периоде $t \in \{1, \dots, T\}$, при этом будет найдено минимальное значение суммарных издержек.

Проведем планирование трудовых ресурсов по пяти группам рабочих:

- 1) фрезеровщик (заработная плата 22000 руб.);
- 2) слесарь – ремонтник 4-го разряда (заработная плата 20000 руб.);
- 3) оператор токарных станков с ПУ производственного цеха (заработная плата 35000 руб.);
- 4) токарь (заработная плата 23000 руб.).

В качестве периода планирования возьмем один год, этот период разобьем на четыре этапа продолжительностью по одному кварталу.

Для использования модели планирования трудовых ресурсов необходимо рассчитать затраты, связанные со стоимостью содержания работника соответствующей должности.

Стоимость содержания рабочих складывается из следующих затрат: зарплата, спецодежда, соц. пакет и т.п. (в руб.):

$$C_1^1 = 3 \cdot (22000 + 1500), C_2^1 = 3 \cdot (20000 + 1400), \\ C_3^1 = 3 \cdot (35000 + 2000), C_4^1 = 3 \cdot (23000 + 1600).$$

Также необходимо определить издержки предприятия, связанные с наймом нового работника на соответствующую должность. Для приема на работу предприятие выделяет средства на поиск сотрудника через службу занятости, кроме того, нового работника нужно переобучать. Затраты на найм и обучение составят: $C_i^2 = 3 \cdot 5000$.

Оценим размер затрат предприятия, вызванных увольнением работника в 5 окладов. Требуемое число работников $k_i(t)$ в соответствующие периоды планирования и начальное количество заданы в таблице 1, $t \in \{0;4\}$. Бюджет рассматриваемых периодов представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Требуемое количество работников

Категории	Требуемое количество работников в каждом периоде, человек				
	0	1	2	3	4
Фрезеровщик	2	4	5	3	4
Слесарь – ремонтник 4-го разряда	5	7	6	4	5
Оператор токарных станков с ПУ производственного цеха	2	4	3	2	4
Токарь	2	4	5	3	5

Для решения поставленной задачи методом динамического программирования разработана форма в MS Excel. Результаты расчетов приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Планируемое количество работников

Категории	Требуемое количество работников в каждом периоде, человек					Минимальные затраты, руб.
	0	1	2	3	4	
Фрезеровщик	2	4	5	4	4	242699,6
Слесарь – ремонтник 4-го разряда	5	7	6	5	5	313087,4
Оператор токарных станков с ПУ производственного цеха	2	4	3	3	4	352275,7
Токарь	2	4	5	5	5	210398,0

Рассчитаем экономический эффект данной программы.

Если предприятие в каждом периоде оставляет число работников в точности равным минимальным потребностям соответствующего периода, то соответствующие издержки за весь период планирования (4 квартала) для работников первой служебной категории (фрезеровщик) составят 299751,7 рублей (при оптимальной программе 242699,6 рублей).

Издержки за весь период планирования для работников второй служебной категории (слесарь – ремонтник 4-го разряда) составят 365782,8 рублей (при оптимальной программе 313087,4 рублей).

Издержки за весь период планирования для работников третьей служебной категории (оператор токарных станков с ПУ производственного цеха) составят 433436,7 рублей (при оптимальной программе 352275,7 рублей).

Издержки за весь период планирования для работников четвертой служебной категории (токарь) составят 326639,0 рублей (при оптимальной программе 210398,0 рублей).

Общий экономический эффект за весь период планирования на втором этапе решения задачи составит 435884 рублей. Результаты расчетов представлены в таблицы 3.

Таблица 3 – Экономический эффект программы найма

Категория	Издержки без оптимизации, руб.	Оптимальные издержки, руб.
Фрезеровщик	299751,7	242699,6
Слесарь – ремонтник 4-го разряда	365782,8	313087,4
Оператор токарных станков с ПУ производственного цеха	433436,7	352275,7
Токарь	326639,0	210398,0
Итого	1425610,2	1118460,7
экономический эффект, руб.	307149,5	

Высокий экономический эффект от использования модели позволит предприятию выделять больше средств на поиск квалифицированных специалистов и их обучение;

Таким образом, использование разработанной модели для принятия решений по планированию персонала позволяет формировать план найма/увольнения сотрудников каждой служебной категории предприятия в анализируемые периоды времени.

Список использованных источников

1. Домашова, Д.В. Оптимизация планирования трудовых ресурсов предприятия / Межвузовский сборник научных трудов «Экономические проблемы регионального развития». – Оренбург: ОГАУ. - 2004. – с. 80-86.
2. Таха, А. Введение в исследование операций: учебник / Р. Хэмди, А. Таха. – М.: Вильямс, 2001. – 912с.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЧИСЛА КЛИЕНТОВ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

А.Л. Пономаренко
ООО НПО «Криста», Оренбург

Научно-производственное объединение «Криста» проводит обучение клиентов пользованию программными средствами, которые разрабатываются в основном для целей работы органов управления, муниципальных образований. Примерами программных средств, которые разработаны НПО «Криста» выступает АС «Бюджет», АС «Бюджет поселения», АИС «Социально-гигиенический мониторинг» и другие.

К основным программам обучения, семинарам и вебинарам НПО «Криста» относятся:

- программа обучения «Аналитический центр руководителя» (АЦР);
- программа обучения «Социально-гигиенический мониторинг» (СГМ);
- программа обучения «Бюджетное планирование» (БП);
- программа обучения «Исполнение бюджета» (ИП);
- семинар «Базовые принципы работы, администрирование и настройка прав в АС «Бюджет»» (семинар 1);
- семинар «Основы настройки и эксплуатации клиентской и серверной частей АС «УРМ» АС «Бюджет»» (семинар 2);
- вебинар «Закон о бюджете в ПК «Web-планирование» (вебинар 1);
- вебинар «Отчет о выполнении государственного задания в АИС «СГМ»» (вебинар 2).

На рисунке 1 представлен график динамики числа обучающихся по программам обучения в НПО «Криста» в г. Оренбурге.

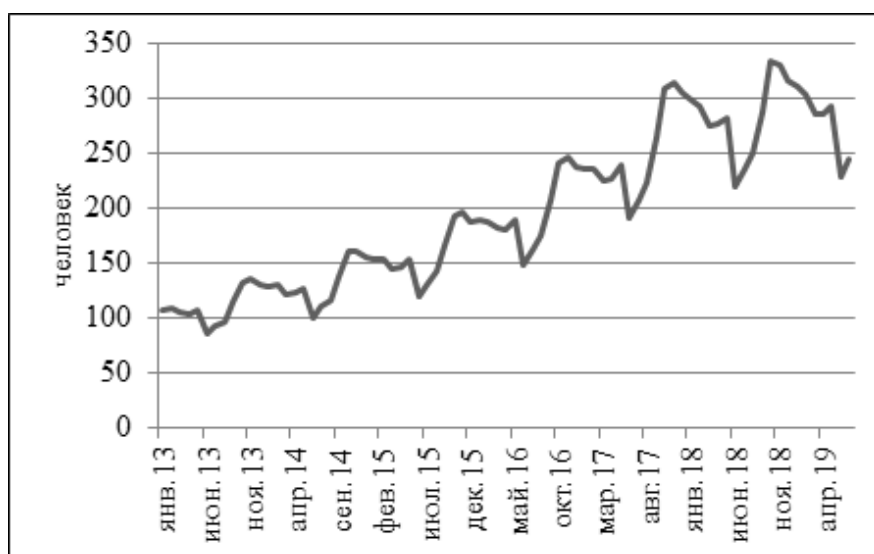


Рисунок 1 – Динамика числа обучающихся по программам обучения НПО «Криста»

По графику можно предположить наличие возрастающего тренда и мультипликативной сезонности. В таблице 1 представлены результаты проверки гипотез о компонентном составе ряда динамики числа обучающихся по программам обучения НПО «Криста» в Оренбурге.

Таблица 1 – Результаты проверки гипотез об отсутствии тренда и сезонности

Наименование критерия	Проверяемая гипотеза	Вывод
Восходящих и нисходящих серий	Нет тренда	Отвергается
Ранговой корреляции Спирмена	Нет тренда	Отвергается
Пиков и ям	Нет сезонности	Отвергается

Таким образом, делаем вывод о наличии тренда и сезонности.

Адаптивные модели, основанные на экспоненциальном сглаживании, хорошо зарекомендовали себя в краткосрочном прогнозировании [1].

Рассмотрим модель Уинтерса с аддитивным ростом и мультипликативным сезонным эффектом:

$$\begin{aligned}
 \hat{y}_t &= \hat{f}_t * \hat{m}_t, \\
 \hat{f}_t &= \alpha * \frac{y_t}{\hat{m}_{t-k}} + (1 - \alpha) * (\hat{f}_{t-1} + \hat{c}_{t-1}), \\
 \hat{m}_t &= \gamma(y_t / \hat{f}_t) + (1 - \gamma)\hat{m}_{t-k}, \\
 \hat{c}_t &= \beta(\hat{f}_t - \hat{f}_{t-1}) + (1 - \beta)\hat{c}_{t-1}.
 \end{aligned} \tag{1}$$

где $\hat{y}_t$ - сглаженные уровни временного ряда;

$\hat{f}_t$ - оценка среднего временного ряда;

$\hat{m}_t$ - сезонный индекс;

$\hat{c}_t$ - параметр линейного тренда;

α, β, γ - параметры адаптации (сглаживания) [3].

Поиск неизвестных параметров адаптации будем производить на основе перебора в интервале от [0;1] с шагом 0,001. Выберем тот набор значений параметров адаптации, которые обеспечивают минимум средней квадратической ошибки прогноза. В итоге получили оценку модели (2):

$$\begin{aligned}
 \hat{y}_t &= \hat{f}_t * \hat{m}_t, \\
 \hat{f}_t &= 0,742 * \frac{y_t}{\hat{m}_{t-k}} + (1 - 0,742) * (\hat{f}_{t-1} + \hat{c}_{t-1}), \\
 \hat{m}_t &= 0,016(y_t / \hat{f}_t) + (1 - 0,016)\hat{m}_{t-k}, \\
 \hat{c}_t &= 0,348(\hat{f}_t - \hat{f}_{t-1}) + (1 - 0,348)\hat{c}_{t-1},
 \end{aligned} \tag{2}$$

$$\hat{f}_0 = 93,15,$$

$$c_0 = 2,879.$$

где f_0, c_0 - значения начальных уровней.

Остатки модели нормально распределены, модель значима. Начальные значения мультипликативных индексов сезонности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Начальные значения m_0 мультипликативных индексов сезонности

Месяц	Значение индекса сезонности	Месяц	Значение индекса сезонности
январь	107,15	июль	82,74
февраль	105,81	август	87,48
март	98,90	сентябрь	100,96
апрель	98,32	октябрь	115,86
май	100,35	ноябрь	115,45
июнь	77,35	декабрь	109,63

Результаты прогнозирования представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Результаты прогнозирования числа обучающихся по программам обучения НПО «Криста»

Согласно полученным результатам ожидается рост числа обучающихся по программам обучения НПО «Криста». Так в ноябре 2019 года ожидается, что число обучающихся составит 349 человек, а в апреле 2020 – 304 человек.

Таким образом, разработана адаптивная модель прогнозирования, основанная на экспоненциальном сглаживании. Преимуществом такой модели является возможность краткосрочного прогнозирования путем добавления новой порции информации без пересмотра параметров адаптации. Использование адаптивной модели позволяет лицу принимающему решение получать оперативные прогнозы и корректировать свои действия в зависимости от изменения ситуации [2].

Список использованных источников

1. Балахнев, Ю. Н. Прогнозирование кредитоспособности организации с применением адаптивных экспоненциальных моделей / Ю. Н. Балахнев // Финансы и кредит, 2013. - № 19. - С. 59-68.
2. Крашенинников, В. Р. Адаптация моделей прогнозирования кредитоспособности с учетом вновь поступающей информации о клиентах / В. Р. Крашенинников, В. Н. Клячкин, Ю. С. Шунина // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2017. - № 6. - С. 663-674.
3. Реннер А.Г. Основы эконометрики [Электронный ресурс]: учебное пособие / А.Г. Реннер, О.И. Стебунова, Л.М. Туктамышева. — Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2009. — 156 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30069.html>.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А.В. Раменская, О.Ю. Валеева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Для любого предприятия система управления производственными запасами является ключевым элементом в комплексе вспомогательных служб. Качество системы управления запасами влияет на способность предприятия к сохранению качества сырья, готовой продукции, материалов, топлива и других материальных ресурсов, которые имеются на складе.

Вопросы анализа и совершенствования функционирования складских помещений производственных предприятий рассмотрены в работах Дыбской В.В. [2], Нечаева Г.И. [3] и др. [3,6]. Нами предлагается рассмотреть подробнее управление запасами в химической промышленности.

Отличительные черты организации управления запасами на предприятиях химической промышленности обусловлены специфическими свойствами и агрегатным состоянием химических материалов и сырья, хранящихся на складах. К ним относятся: агрессивность, токсичность, огне- и взрывоопасность. Химические вещества могут отрицательно взаимодействовать друг с другом, в связи с чем на предприятии существуют следующие виды складов для хранения запасов:

- склады сырья и материалов;
- склады полуфабрикатов;
- склады готовой продукции;
- склады отходов;
- склады топлива;
- склады оборудования;
- склады запасных частей и сменных деталей.

На производстве можно отметить следующие особенности в системе управления запасами:

а) ассортимент производимой продукции остается относительно неизменным, что обусловлено ориентацией на спрос на рынке;

б) сокращения в календарном и оперативном планировании производства химической продукции вызывают трудности из-за колебаний в направлении сбыта;

в) автоматизация организации по размещению на складах и перемещению химических запасов вызывают трудности за счет сложности в определении быстроты преобразования потоков и запасов;

г) мониторинг образования в химико-технологических процессах источников выбросов и отходов, которые могут оказать опасное и отрицательное влияние на окружающую среду;

д) поддержание оборудования и аппаратов, используемые в химико-технологических процессах, в надежном и безопасном состоянии, для уменьшения аварий, а также предотвращения возникновения экологической

опасности.

Представленные выше условия позволяют определить цель управления запасами на предприятии химической промышленности – оптимизация ресурсопотребления в ходе производства высококачественной продукции в необходимых размерах, в положенное время и с минимально возможными затратами, при абсолютном соблюдении условий по защите окружающей среды от загрязнений.

На сегодняшний день, на многих предприятиях применяется стратегия дополнительного резерва, сутью которой является обеспечение гарантии потребностей созданием дополнительных резервов материальных ресурсов. Размер резерва устанавливается равен произведению средней величины спроса на коэффициент надежности, значение которого варьируется от 1,25 до 1,40.

Стратегия управления запасами – структура правил определения момента и объема заказа. Для предприятия химической промышленности нами предлагается следующий алгоритм:

1) анализ использования запасов за предыдущий период. В ходе этого этапа изучается эффективность использования всех запасов предприятия в разрезе номенклатуры;

2) определяются номенклатуры, которые пользуются наибольшим спросом, необходимо провести их оптимизацию. Для этого применяется модель Уилсона с целью определения оптимального размера заказа, оптимального интервала между заказами, суммарных годовых затрат на хранение и размещение запасов, точки размещения заказа и момента времени подачи заявки на новую поставку [3].

Однако, на предприятии одновременно используется большое количество номенклатур, что обуславливает необходимость анализа складской системы в целом.

Отметим, что склад сырья для химического промышленности является сложной системой, с особой структурой. Как и на предприятиях других отраслей, основными задачами являются планирование и оптимизация проходящих через склад материальных потоков. Для анализа функционирования складской системы предложено применять методы имитационного моделирования.

В качестве инструмента разработки и реализации имитационной модели для склада выбрана система имитационного моделирования ExtendSim [5], это мощный современный инструмент разработки и проведения экспериментов с имитационными моделями. Система является универсальной и подходит для моделирования в различных областях производства и логистики.

Целью создания имитационной модели в ExtendSim является анализ влияние параметров стратегии управления запасами на показатели эффективности работы склада, а также максимизация прибыли от производства и хранения готовой продукции.

Рассмотрим функционирование складского хозяйства завода по производству хромовых соединений, на котором хранятся следующие виды продукции: окись хрома пигментная, окись хрома металлургическая, ангидрид

хромовый, бихромат натрия, сульфат хрома, бихромат калия. Входными данными для построения модели в программе были ожидаемые поставки сырья на склад в течении 4-х недель и стоимость затрат на поддержание складских процессов в разрезе статей расходов. За основу будем использовать модель, предложенную в работе [1].

Управляемыми параметрами в имитационной модели являются:

- затраты на закупку и доставку материалов, c_{pv} ;
- затраты на транспортировку готовой продукции, c_{ps}^o ;
- затраты на разгрузку и отгрузку материалов и готовой продукции, c_{ps}^p ;
- затраты на хранение материалов и готовой продукции, c_x .

Вводятся следующие допущения:

1) количество тонн материала, привезенного от поставщика, количество тонн материала, разгруженного в зону склада, количество тонн материала, находящееся на хранении в зоне склада и количество тонн материала, отгруженного из зоны склада равны между собой:

$$y_{pv} = y_{ps} = y_{ps}^x = y_{ps}^o = y \quad (1)$$

2) Затраты c_{pv} считаются отдельно для закупки и доставки товара:

$$c_{pv} = c_1 + c_2 \quad (2)$$

где c_1 – затраты на закупку материалов у поставщика v ;

c_2 – затраты на доставку материалов от поставщика v на склад s ;

3) затраты, связанные со стоимостью операций по разгрузке материала в зону хранения склада, затраты, связанные со стоимостью операций по отгрузке материала из зоны хранения склада в узел и затраты, связанные со стоимостью операций по разгрузке готовой продукции в зону хранения склада, напротив, считаются как одно целое и для материалов, и для готовой продукции:

$$c_{ps}^p + c_{ps}^o = c_{pas} = c_p \quad (3)$$

4) затраты на хранение материалов и готовой продукции равны между собой:

$$c_{ps}^x = c_{pas}^x = c_x \quad (4)$$

5) количество единиц готовой продукции, разгруженной в зону склада, количество единиц готовой продукции, находящейся на хранение в зоне склада и количество единиц проданной готовой продукции равны между собой. Обозначим x :

$$x_{pa} = x_{pas} = x_{pas}^x = x \quad (5)$$

Таким образом, целевая функция эффективности работы склада будет иметь вид:

$$F(Y(X)) = \sum_{i=1}^6 c_{pa} \cdot x - \sum_{i=1}^6 c_1 \cdot y - \sum_{i=1}^6 c_2 \cdot y - \sum_{i=1}^6 c_p \cdot y - \sum_{i=1}^6 c_x \cdot y - \sum_{i=1}^6 c_p \cdot x - \\ - \sum_{i=1}^6 c_x \cdot x \rightarrow \max \quad (6)$$

В ходе симуляции проведено 5 оптимизационных экспериментов на основе которых выбран наилучший вариант определяющий количество готовой продукции, которую нужно произвести с учетом особенностей работы склада. Основные показатели функционирования склада после выполнения оптимизации значительно улучшились: размер прибыли составил 2 324 тыс. р., при этом в первую неделю на закупку, доставку, размещение, хранение 27 т. сырья, а также на размещение и хранение 26,5 т. готовой продукции из этого сырья предприятию потребовалось 5 244,23 тыс.руб. Во вторую неделю аналогичные затраты возросли до 14 289,44 тыс. руб., в третью – до 14 361,88, а в четвертую уменьшились до 5 299,87 тыс. р. Все это связано с объемами сырья и готовой продукции. Итоговые затраты за 4 недели составили 39 195,42 тыс. руб.

Таким образом, на основе проведенного имитационного моделирования определены рекомендуемые параметры функционирования склада, обеспечивающие максимальную прибыль. Имитационные модели удобный инструмент для анализа процессов управления запасами на крупных предприятиях со сложной логистической системой.

Список использованных источников

1. Верительник, Е. А. Оптимизация склада запасных частей предприятия с учетом финансовых возможностей предприятия / Е.А. Верительник // Автотранспортное предприятие, 2018. – № 8. – С. 51-53.
2. Дыбская, В.В. Управление системами складирования и хранения / ред. Дыбская В.В – М.: Инфра-М, 1999. – 321 с.
3. Матафонова, А.А. Управление запасами: модель Уилсона / А.А. Матафонова // Международный научный журнал «Инновационная наука», 2017. – № 5. – С. 116-118.
4. Нечаев, Г.И. Влияние загрузки склада на состояние, технологию и показатели его работы / Г.И. Нечаев // Восточноукр. гос. ун-т. – Луганск, 1998. – 58 с.
5. Официальный сайт компании «ExtendSim» [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.extendsim.com>.
6. Раменская, А. В. Использование метода имитационного моделирования при выборе стратегии расширения складских помещений для предприятия малого бизнеса / А. В. Раменская // Имитационное моделирование. Теория и

практика : восьмая Всеросс. науч.-практ. конф. по имитационному моделированию и его применению в науке и промышленности, 18-20 окт. 2017, СПб. / АО "ЦТСС" ; СПИИРАН ; НП "НОИМ". - Электрон. дан. - СПб. : изд-во: НП "НОИМ", 2017. – С. 513-517.

МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.А. Реннер, С.Н. Чмерев

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Ставится задача построения модели функционирования кредитной организации, которая реализует процедуру оптимальной структуры активов и пассивов кредитной организации в зависимости от установленных ограничений [1], [2], [3].

Задача построения оптимальной структуры активов и пассивов кредитной организации эквивалентна задаче исследования целесообразности заключения предлагаемых финансовых сделок для конкретной кредитной организации в рамках существующей экономической ситуации [4], [5]. С одной стороны, банк, как и любая другая кредитная организация, стремится максимизировать прибыль, с другой стороны, для обеспечения возможности своевременного исполнения платежных поручений клиентов необходимо поддерживать достаточный объем ликвидных активов, а также максимизировать объемный показатель привлеченных денежных средств [6].

Как следствие, для построения эффективной стратегии распределения активов и пассивов кредитная организация решает многокритериальную задачу, где в качестве основных критериев выступают: максимальный процентный доход, минимальный риск потери ликвидности, максимум привлеченных ресурсов. Если необходимо учесть все три критерия, то речь может идти только о некотором компромиссе, который может быть описан в терминах Парето-оптимальности. Решение, оптимальное по Парето, состоит в том, что ни по одному из критериев нельзя получить улучшение без ухудшения хотя бы по одному другому [7].

Таким образом, в качестве целевых функций предлагается рассматривать:

- 1) максимизацию процентной прибыли;
- 2) максимизацию объема привлеченных денежных ресурсов;
- 3) максимизацию коэффициента мгновенной ликвидности.

Процентные ставки привлечения и кредитования (I_i^P и I_i^A) в рамках модели устанавливаются постоянными, а объем ресурсов, которые могут быть привлечены и выданы банком в кредиты по этим ставкам, определяется экспертно на основе прогноза динамики привлекаемых и разрешаемых в кредиты ресурсов в виде ограничений максимального и минимального объема данного вида активов или пассивов.

Все активы кредитной организации разделим на множество срочных активов Z и множество ликвидных активов L . Пассивы разделим на множество пассивов до востребования K и множество срочных пассивов W .

Построенная модель многокритериальной оптимизации описана в (1)–(7).

Критерии:

- 1) максимум процентной прибыли:

$$\sum_{i \in Z} I_i^A A_i - \sum_{j \in W} I_j^P P_j \rightarrow \max; \quad (1)$$

2) максимум объема привлеченных денежных ресурсов:

$$\sum_{j \in W \cup K} P_j \rightarrow \max; \quad (2)$$

3) максимум коэффициента мгновенной ликвидности:

$$\frac{\sum_{i \in L} A_i}{\sum_{j \in K} P_j} \rightarrow \max. \quad (3)$$

Ограничения модели:

1) уравнение баланса:

$$\sum_{j \in K} P_j + \sum_{j \in W} P_j + P_d = \sum_{i \in L} A_i + \sum_{i \in Z} A_i + R^W + A_d; \quad (4)$$

2) ограничения на значения:

$$P_j^{\min} \leq P_j \leq P_j^{\max}, \quad i \in L, Z, \quad (5)$$

$$A_i^{\min} \leq A_i \leq A_i^{\max}, \quad j \in K, W. \quad (6)$$

Константы:

$$P_d, A_d, R^W, P_j^{\min}, P_j^{\max}, A_i^{\min}, A_i^{\max} \geq 0. \quad (7)$$

В модели (1) – (7) используются следующие обозначения:

I_i^A – процентная ставка по кредитам i -го вида;

A_i – активы i -го вида;

P_j – пассивы j -го вида;

I_j^P – процентная ставка по депозитам j -го вида;

A_d и P_d – прочие активы и пассивы;

R^W – обязательные резервы по пассивам – константа, зависящая от величины пассивов на конец предыдущего месяца;

$P_j^{\min}, P_j^{\max}, A_i^{\min}, A_i^{\max}$ – минимальное и максимальное значения j -го вида пассива и i -го вида актива. Так как значения статей баланса в следующем периоде не могут мгновенно измениться на большую величину, то определим их минимальное и максимальное значения как определенную долю от текущего.

Переменными модели (1) – (7) являются активы и пассивы банка (A_i, P_j). Процентные ставки I_j^P, I_i^A , в рамках рассматриваемой модели, считаются

постоянными величинами. Используя текущие процентные ставки и данные о привлеченных пассивах и размещенных активах составляется уравнение баланса и система ограничений.

В качестве начальных значений предложено использовать данные анализа финансового состояния банка за прошедший период времени, которые не должны сильно отличаться от оптимальных, поскольку проводимая в банке кредитно-инвестиционная политика носит взвешенный и продуманный характер [5].

Для каждой из балансовых статей экспертно устанавливаются границы диапазона значений с учетом информации о существующих процентных ставках.

На нижнем уровне модели используются простые показатели оценки деятельности кредитной организации и из них формируются ограничения модели на базе требований ЦБ, уравнение баланса.

Построенная модель является многокритериальной, поскольку имеет три целевые функции.

В данной работе будет рассмотрено решение задачи распределения капитала по направлениям финансовой деятельности кредитной организации на основе модели многокритериальной оптимизации с помощью интерактивного алгоритма целевого программирования.

Идея целевого программирования заключается в том, чтобы установить некоторый уровень достижения целей по каждому критерию. Обычно точка, удовлетворяющая сразу всем целям, принадлежит утопическому множеству (множество критериальных векторов, которые одновременно удовлетворяют всем целям). Поэтому стараемся найти допустимую точку, которая достигает всех целей «как можно лучше».

Дополнительно по каждому критерию зададим цели: минимальный размер процентной прибыли ($M_{\min}$), норматив мгновенной ликвидности (I), требование к минимальному объему привлеченных банком средств (V). Критерии должны быть не меньше заданных значений. Уравнение баланса и ограничения на значения оставим без изменений. В качестве целевой функции возьмем минимум взвешенной суммы нежелательных отклонений от цели. Таким образом, задача целевого программирования будет иметь следующий вид:

1) целевая функция:

$$w_1^- \cdot d_1^- + w_2^- \cdot d_2^- + w_3^- \cdot d_3^- + w_4^+ \cdot d_4^+ \rightarrow \min; \quad (8)$$

2) функциональные ограничения:

$$\sum_{i \in Z} I_i^A A_i - \sum_{j \in W} I_j^P P_j + d_1^- \geq M_{\min}; \quad (9)$$

$$\sum_{j \in W \cup K} P_j + d_2^- \geq V; \quad (10)$$

$$\frac{\sum_{i \in L} A_i}{\sum_{j \in K} P_j} \geq l; \quad (11)$$

3) ограничения исходной задачи:

$$\sum_{j \in K} P_j + \sum_{j \in W} P_j + P_d = \sum_{i \in L} A_i + \sum_{i \in Z} A_i + R^W + A_d; \quad (12)$$

$$P_j^{\min} \leq P_j \leq P_j^{\max}, \quad i \in L, Z; \quad (13)$$

$$A_i^{\min} \leq A_i \leq A_i^{\max}, \quad j \in K, W; \quad (14)$$

где на переменные наложено требование неотрицательности:

$$d_1^-, d_2^-, d_3^-, d_4^+ \geq 0. \quad (15)$$

Следует отметить, что:

- целевая функция представляет собой взвешенную сумму переменных нежелательных отклонений;
- каждая цель порождает одно ограничение, показывающее минимальное значение, которое необходимо достичь по каждому критерию;
- коэффициенты w_i^+, w_i^- в целевой функции представляют собой положительные штрафные веса [8].

Целевые ограничения являются нежесткими в том смысле, что они не ограничивают исходную область в пространстве решений (S). В действительности они пополняют область допустимых решений, переводя S в пространство большей размерности и создавая, таким образом, расширенную область допустимых решений для задачи целевого программирования. Переменные w позволяют штрафовать нежелательные отклонения от цели с разной степенью жесткости.

Для решения поставленной задачи воспользуемся интерактивным алгоритмом целевого программирования. На первой итерации интерактивной процедуры ЛПР производит следующие действия:

- 1) назначает способы достижения каждой цели;
- 2) назначает пороговые значения для всех целей;
- 3) группирует цели по уровню приоритета;
- 4) назначает штрафные веса внутри одного уровня приоритета для тех уровней, которые определяются более чем одной целью.

Затем задача целевого программирования решается с использованием обычных лексикографических принципов. После того как решение получено и исследовано, к ЛПР обращаются с просьбой уточнить формулировку задачи и внести какие-нибудь подходящие изменения целей, пороговых значений, штрафных весов. Далее решается новая задача, строится решение второй итерации и т. д. [9].

Список использованных источников

1. Егорова, Н. Е. Предприятия и банки: взаимодействие, математический анализ, моделирование: учебник для вузов / Н. Е. Егорова, А. М. Смулов. – М.: Дело, 2006. – 547 с.
2. Козлов, А. В. Оптимизация деятельности коммерческого банка / А.В. Козлов – М.: Статистика, 2004. – 186 с.
3. Kimball, R. C. Economic profit and performance measurement in banking // New England Economic Review. – 1998. – № 5. – p. 35 – 53.
4. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений: пер. с англ. / М. Бромвич – М.: ИНФРА-М, 2006. – 427 с.
5. Спицнандель, В.Н. Теория и практика принятия оптимальных решений / В.Н. Спицнандель. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. – 542 с.
6. Matten, C. Managing bank capital: capital allocation and performance measurement. – Chichester: John Wiley & Son, 2000. – 347 p.
7. Вентцель, Е. С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология. - М.: Наука, 1980. – 532 с.
8. Мину, М. Математическое программирование. Теория и алгоритмы: учеб.-практ. пособие./ М. Мину. – М.: Наука, 1990. – 498 с.
9. Интриллигатор, М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. / М. Интриллигатор. – М.: Прогресс, 1975. – 348 с.

ПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ МЕТОД РАСЧЕТА VaR КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ВАЛЮТНОГО РИСКА БАНКА

И.А. Строганова

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк

В данной работе рассматривается наиболее распространенный метод количественной оценки величины валютного риска торговых позиций Value-at-Risk (далее – VaR).

Внедрение методологии VaR инициировано Базельским комитетом по регулированию рыночных рисков, который позднее рекомендовал банковским структурам разрабатывать собственные внутренние модели оценки рыночных рисков.

VaR – статистическая оценка максимально возможных потерь от закрытия ОВП через определенный период времени при выбранном уровне вероятности, выраженная в национальной валюте (в практике Республики Беларусь – в белорусских рублях).

Данная методика предназначена для измерения риска отрицательной переоценки ОВП (в условиях отсутствия глобальных стрессов на валютном рынке) и используется при управлении валютным риском. Методика позволяет измерить валютный риск в терминах возможных потерь, соотнесенных с вероятностями их возникновения, дает возможность суммировать валютные риски отдельных позиций в различных валютах и драгоценных металлах в единую величину, учитывая при этом информацию о количестве открытых позиций, о вероятности изменения курсов и цен на драгоценные металлы, о корреляции между валютными курсами и ценами на драгоценные металлы и периоде поддержания открытых позиций.

Сущность метода VaR заключается не в применении конкретного метода имитационного моделирования, но в оценке риска в форме разницы между наихудшим и наиболее вероятным прогнозируемым значением, что допускает различные реализации, в том числе и основанные на других методах моделирования как статистического, так и нестатистического характера.

Уровень доверия, или вероятность, выбирается в зависимости от предпочтений по риску, выраженных в регламентирующих документах банка. На практике часто используется уровень в 95 и 99%.

Базельский комитет по банковскому надзору рекомендует уровень в 99%, на который ориентируются надзорные органы [1, 2]. Отметим, что зарубежные банки не предполагают управления рисками без использования VaR-анализа. Крупные банки практикуют расчет возможных убытков с уровнем вероятности в 2% с использованием данных за два предшествующих года [3]. Оценка с использованием метода VaR возможна посредством реализации различных способов расчета VaR: параметрического, метода исторического моделирования, метода имитационных моделей (Монте-Карло).

Наиболее популярным параметрическим методом расчета VaR является дельта-нормальный метод. При расчете VaR дельта-нормальным методом

используются предположения о нормальности распределения всех рыночных факторов, влияющих на стоимость портфеля и о линейной связи между изменениями факторов риска и финансовыми результатами по составляющим портфеля. В этом случае результат по портфелю будет представлять собой сумму нормально распределённых величин, т.е. тоже нормально распределённую величину.

Преимущества дельта-нормального метода:

- относительная простота реализации;
- быстрота вычислений;
- позволяет использовать различные варианты значений волатильностей и корреляций.

Недостатки дельта-нормального метода:

- невозможность использования других распределений, кроме нормального;
- невозможность корректного учета рисков нелинейных инструментов;
- сложность для понимания топ-менеджментом;
- вероятность значимых ошибок в используемых моделях.

Для расчета величины валютного риска методом VaR, основанном на дельта-нормальном методе, используется предположение о логарифмически-нормальном распределении случайных величин, характеризующих отношение значений факторов риска в текущий и предыдущий период времени (темп роста факторов риска). Факторами риска являются официальные курсы иностранных валют и цены драгоценных металлов (за исключением мерных слитков), установленные Центральным банком.

Для расчета VaR используются данные о динамике официальных курсов иностранных валют и цен драгоценных металлов (за исключением мерных слитков) за установленный банком период, предшествующий дате расчета показателя VaR. При этом в данные о динамике курсов включаются только курсы, установленные на рабочие дни периода.

Глубина периода может быть установлена исходя из целей расчета VaR: для однодневного VaR – 90 дней; для 30-дневного VaR – 1 год; для годового VaR – 3 года. Новые данные добавляются в модель ежедневно.

Расчет для произвольного периода времени производится по мере необходимости.

На основе ежедневных данных однодневного VaR ежемесячно рассчитывается уровень валютного риска в банке.

Уровень валютного риска в отчетном месяце определяется исходя из соотношения среднего арифметического значения ежедневных значений VaR банковского портфеля за отчетный месяц к величине нормативного капитала банка [8]:

- значение от 0,0% до 0,1% свидетельствует о низком уровне валютного риска;
- значение от 0,1 до 0,2% – о среднем уровне валютного риска;
- значение 0,2% и более – о высоком уровне валютного риска.

Определение величины VaR – количественная оценка валютного риска. Качественная оценка предполагает определение уровня валютного риска.

Ежеквартально проводится верификация или оценка точности по историческим данным данной методики расчета возможных потерь VaR. Для этого ежедневно проводится сравнительная оценка с результатом отрицательной переоценки открытой валютной позиции (далее – ОВП) от изменения установленных курсов по каждой валюте и по каждому виду драгоценного металла. Если количество результатов отрицательной переоценки ОВП за квартал превышает более чем в 5% случаях, то по соответствующей валюте и драгоценному металлу дополнительный поправочный коэффициент корректируется на отношение количества превышений результатов отрицательной переоценки к установленному уровню. Если количество результатов отрицательной переоценки ОВП за квартал, превышающих менее 1/2 от установленного уровня (5%), то дополнительный поправочный коэффициент устанавливается в размере 0,75 от установленного в предыдущем квартале. В остальных случаях дополнительный поправочный коэффициент не корректируется (остается равным значению в предыдущем квартале).

Методика VaR позволяет измерить валютный риск в терминах возможных потерь, соотнесенных с вероятностями их возникновения, дает возможность суммировать валютные риски отдельных позиций в различных валютах и драгоценных металлах в единую величину, учитывая при этом информацию

о количестве открытых позиций, вероятности изменения курсов и цен на драгоценные металлы, корреляции между валютными курсами и ценами на драгоценные металлы и периоде поддержания открытых позиций. Ключевыми параметрами для расчета показателя VaR являются доверительная вероятность и временной горизонт. Временной горизонт выбирается исходя из минимального реального срока, на протяжении которого можно закрыть на рынке ОВП, и устанавливается в размере одного дня. Доверительная вероятность устанавливается в размере 95%.

Следует подчеркнуть, что метод VaR предназначен для управления валютным риском только в условиях стабильного рынка (при условии сохранения текущих тенденций макро- и микроэкономической рыночной конъюнктуры, т.е. при отсутствии значительных изменений (стрессов) на валютном рынке).

Недостатком метода оценки рисков VaR является то, что он игнорирует очень многие значительные и интересные детали, необходимые для реального представления рыночных рисков. Методика VaR не учитывает, какой вклад в риск вносит рынок, какие структурные изменения портфеля увеличивают риск, а также какие инструменты хеджирования контролируют специфический риск. Модель не дает информации о наихудшем возможном убытке за пределами значения VaR (при заданном уровне доверия 95% остается неизвестным, какими могут быть потери в оставшихся 5% случаев).

Перспективным направлением развития методологии VaR представляется использование технологий искусственного интеллекта, основанных на

нейронных сетях. По своей природе нейросетевое моделирование представляет синтез исторического моделирования и экспертных оценок. Сама по себе сеть – простейшая модель человеческого мозга – как инструмент моделирования принципиально отличается от статистических моделей, поскольку не требует задания зависимостей. Если в стандартных моделях пользователь задает ряд гипотез и законов, на основе которых формализованным, более или менее стандартным образом (в том числе в случае имитационного моделирования – со специальным введением стохастической составляющей при генерации с использованием датчика случайных чисел возможных состояний риск-факторов) формируются исходы испытаний, то нейронная сеть сама в процессе обучения подбирает зависимости, уровень сложности которых зависит от сложности сети.

На первом этапе работы нейросети – обучении – в качестве входных данных вводится исторический массив данных по колебаниям рынка, на основе которых сеть осуществляет подбор закономерностей, описывающих эти движения. Далее «обученная» сеть выступает готовым прогностическим инструментом, настроенным на специфику объекта. Сфера применения нейросетей достаточно широка, и основными направлениями выступают распознавание образов (графических и звуковых) и прогнозирование, в том числе финансовое, которое может быть применено как в целях торгового анализа (т.е. предсказания цен), так и в целях оценки рисков.

По сравнению с имитационным моделированием нейросетевой вариант является более сложным и трудоемким, однако имеет несомненное преимущество – не содержит искусственного подгона рыночных взаимосвязей под маску стандартного распределения. В этом контексте данный подход представляется более универсальным и перспективным. Однако по мере разработки и ввода в стандартную практику нейросетевых пакетов, а также исчерпания возможностей совершенствования в рамках традиционных методов и увеличения сложности применяемых имитационных моделей в достаточно недалеком будущем представляется вероятным изменение данной ситуации.

Таким образом, применение VaR-анализа позволяет в общем виде дать оценку валютному риску, который может производиться по следующим этапам:

- 1) определение объемов валютных активов (требований) и валютных обязательств (пассивов);
- 2) определение величины валютной позиции банка. Открытая валютная позиция рассчитывается как разность между активами и пассивами – по видам валют и по совокупности валют.

Разнообразие типов используемых банками моделей и их гибкость разрешены Базель II, ограничиваются минимальными количественными стандартами, которые следует соблюдать при расчете величины позиций, подверженных рыночным рискам, для их покрытия капиталом: оценку VaR следует осуществлять ежедневно, с 99%-ным доверительным интервалом, минимальным периодом удержания 10 дней и периодом исторического наблюдения не менее одного года. Набор данных для модели следует обновлять не менее одного раза в квартал, переоценивать при возникновении

существенных изменений на рынке и учитывать риски, связанные с опционами. Ключевым компонентом оценки позиций банка под риском выступает жесткая и всеобъемлющая программа стресс-тестирования, необходимая для идентификации событий, которые могут оказать серьезное влияние на банк.

Список использованных источников

1. Basel Committee on Banking Supervision. An Internal Model-Based Approach to Market Risk Capital Requirements. April 1995. Bank for International Settlements. – [Electronic resource]. – Access: <https://www.bis.org/publ/bcbs17.pdf>
2. Basel Committee on Banking Supervision. Minimum capital requirements for market risk. January 2019. – Bank for International Settlements. – [Electronic resource]. – Access: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d457.pdf>
3. Ильютченко, Ю. Имитационное моделирование оценки риска (VaR) банковского портфеля / Ю. Ильютченко // Вестн. Ассоциации белорусских банков. – 2004. – № 35 (295). – С. 20–21.
4. Савонь, В. Применение VaR анализа при оценке валютного риска / В. Савонь // Банковский вестник. – 2005. – № 25 (318). – С. 40–42.
5. Инструкция об организации системы управления рисками в банках, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах : утв. постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 29.10.2012 № 550.
6. Малыхина, С.И. Современные методы оценки (измерения) рыночных рисков / С.И. Малыхина // Банковский вестник. – 2010. – № 10 (483). – С. 43–55. – 2010. – № 13 (486). – С. 25–30.
7. Савич, С.И. Рыночные риски в условиях развития банковской системы Республики Беларусь : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / С.И. Савич. – Минск, 2017. – 283 с.
8. Инструкция о нормативах безопасного функционирования : для банков, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» и небанковских кредитно-финансовых организаций : утв. постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28.09.2006 № 137.

ТЕСТИРОВАНИЕ СКРЫТОЙ ПЕРИОДИЧНОСТИ В РЯДАХ ДИНАМИКИ ВОЛАТИЛЬНОСТИ КУРСОВ АКЦИЙ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

Ф.Г. Туктамышев

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Аннотация: В статье приведены результаты тестирования рядов динамики волатильности курсов акций трех российских нефтяных компаний на наличие скрытой периодичности.

Исследуем волатильность курса акций компании Газпромнефть, Лукойл, Роснефть, представленных временными рядами дневных цен закрытия, как правило нестационарных, приведенных к стационарному виду.

Для временных рядов волатильности курсов акций характерны:

- наличие большого объема наблюдений;
- зашумленность, которая не позволяет визуалью ни предположить наличие периодичности, ни установить период такого колебания;
- наличие нескольких периодических составляющих с разным периодом колебания.

В таких случаях оправдано применение спектрального анализа и основанного на нем гармонического критерия проверки гипотезы об отсутствии периодичности [1].

Алгоритм проверки скрытой периодичности в рядах динамики волатильности курсов акций нефтяных компаний включает следующие этапы:

- 1) Проводится тестирование отсутствия трендовой составляющей.
- 2) Для рядов динамики с наличием трендовой составляющей проводится процедура устранения тренда, например, взятие разности при наличии тренда дисперсии. После устранения тренда возвращаются к пункту 1, чтобы удостовериться в отсутствии трендовой составляющей в преобразованном временном ряду.
- 3) Находят оценку периодограммы временного ряда, выбирают наибольшее значение периодограммы и выдвигается нулевая гипотеза об отсутствии периодичности длиной периода колебания соответствующему наибольшему значению периодограммы.
- 4) Проверяется гипотеза об отсутствии периодичности с выбранной длиной периода колебания. При подтверждении наличия периодичности с выбранной длиной периода колебания – переходят к следующему этапу. Если нулевая гипотеза принимается, то ряд не содержит периодическую составляющую с выбранной длиной периода колебания. Алгоритм на этом завершается.
- 5) Временной ряд преобразуется на основе скользящего среднего с длиной сглаживания равным или кратным выявленному на предыдущем этапе периодом колебания. Таким образом, получают ряд очищенный от периодичности.

6) К сглаженному ряду применяют шаг 3.

И так далее процедура завершается после того будут выявлены все периодические составляющие ряда динамики.

Для нахождения оценки периодограммы воспользуемся ППП Statistica [2]. Для расчетов выбираем вкладку Statistics – Advanced Linear/Nonlinear Models – Time Series/ Forecasting - Spectral (Fourier) analysis. Расчеты можно проводить также на основе MS Excel [3].

Для ряда динамики волатильности курса акций «Газпромнефть» по 1206 наблюдениям за 2013-2019 гг. проверим наличие периодичности на основе оценки периодограммы, представленной на рисунке 1.

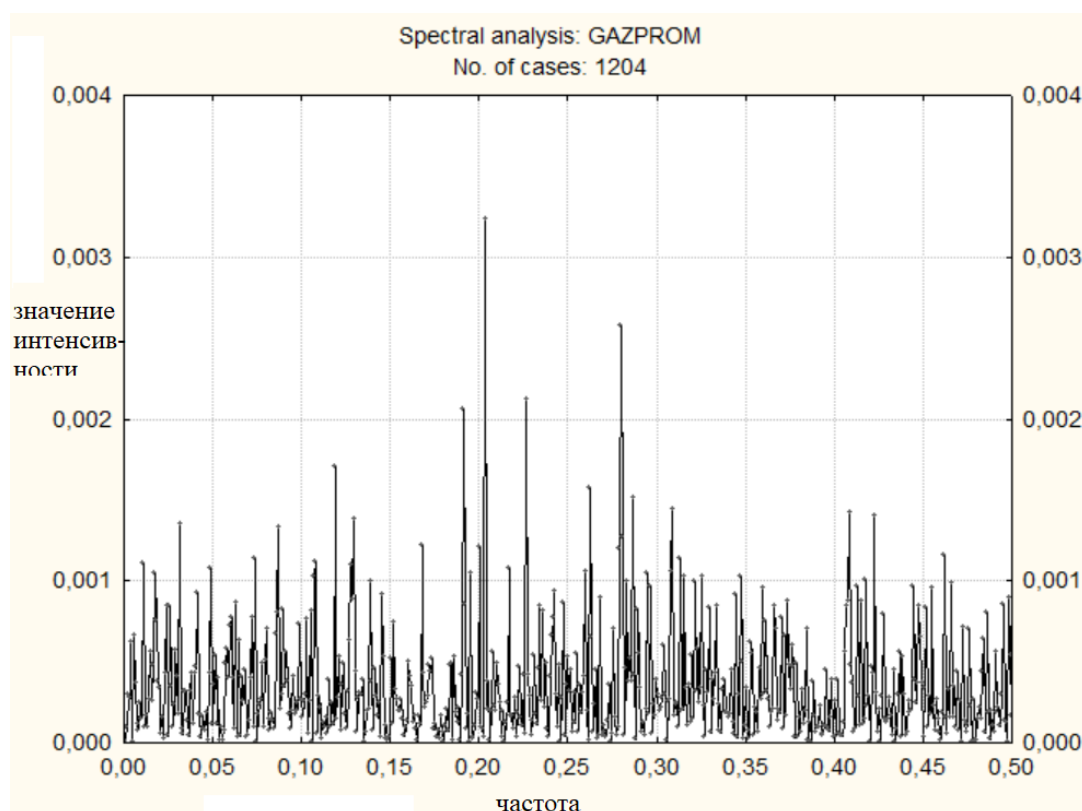


Рисунок 1 – Оценка периодограммы ряда динамики волатильности курса акций ПАО «Газпромнефть»

По оси абсцисс приведены значения частоты, которая является обратной периоду, а по оси ординат значение интенсивности.

Наибольшее значение интенсивности $I_j=0,003241$ приходится на частоту 0,2034, что соответствует периоду 5, то есть длине обычной торговой недели.

Выдвигается нулевая гипотеза об отсутствии периодичности.

Гипотеза H_0 : отсутствие периодичности

Гипотеза H_1 : наличие периодичности

Для проверки нулевой гипотезы строится статистика:

$$F_{(\eta_{N,1})} = \frac{(N - 3)I_j}{\sum_{t=1}^N \eta_t^2 - I_0 - 2I_j} \in F(2, N - 3) \quad (1)$$

здесь N – длина временного ряда ($N=1206$);

η_t – уровни временного ряда;

I_j – значение интенсивности (максимальное значение интенсивности по всем периодам);

I_0 – значение интенсивности на нулевой частоте [1].

Критическое значение $F_\alpha(2, N - 3) = 3,0003$. Наблюдаемое значение $F_{\text{набл}} = 12,376$. Нулевая гипотеза отвергается. Присутствует периодичность с длиной колебания в 5 дней.

Осуществим сглаживание ряда на основе простой скользящей средней с периодом колебания равным пяти для устранения колеблемости. Полученный ряд будет короче исходного ряда на 4 наблюдения. Аналогично получена оценка периодограммы. Наибольшее значение значения интенсивности $I_j = 0,002574$ приходится на частоту 0,031656, что соответствует периоду 31. Цикличность с таким периодом можно объяснить ориентиром игроков на курс акции в последний календарный день месяца.

$F_{\text{набл}} = 2,997$. Критическое значение $F_{\text{крит}}$ составил 3,0045. Нулевая гипотеза не отвергается на уровне значимости 0,05. Критическое значение статистики при уровне значимости 0,1 равно 2,33. Следовательно, можно сделать вывод, что гипотеза об отсутствии периодичности с периодом колебания в 31 день отвергается на уровне значимости 0,1.

Аналогичные исследования проведены для волатильности курсов акций Роснефть и Лукойл, для которых также подтвердилась периодичность в 5 торговых дней на уровне значимости 0,05.

Полученные результаты могут быть использованы при построении моделей авторегрессии скользящего среднего. Рекомендуется включать в эти модели авторегрессию или скользящее среднее пятого порядка. Спектральный анализ также может использоваться при оценивании параметра длинной памяти в процессе построения дробноинтегрированных моделей авторегрессии скользящего среднего [4].

Список использованных источников

1. Дженкинс, Г. Спектральный анализ и его приложения [Текст] / Г. Дженкинс, Д. Ваттс ; пер. с англ. В. Ф. Писаренко. - М. : Мир, 1971. - 317 с.
2. Заяц, О.А. Исследование цикличности урожайности зерновых культур волгоградской области методом спектрального анализа / Заяц О.А. // Бизнес. Образование. Право. - 2011. - № 4 (17). - С. 186-191.
3. Протасов, Ю.М. Моделирование сезонных и циклических колебаний объемов продаж компании с использованием методов гармонического анализа в MS Excel / Ю.М. Протасов, В.М. Юров // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: экономика. - 2015. - №2. - С.101-108.

4. Щетинин, Е.Ю. Моделирование и оценивание длинной памяти финансовых временных рядов / Е.Ю. Щетинин, Ю.Г. Прудников, П.Н. Марков // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Математика, информатика, физика. - 2011. - № 1. - С. 98-106.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.М. Туктамышева, Д.В. Борцова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Оборот розничной торговли выступает своего рода индикатором отражающим благополучие населения [1]. Его рост отражает расширение возможностей населения на покупку товаров с целью удовлетворения потребностей, то есть речь идет о росте уровня жизни.

Для принятия эффективных управленческих решений в области политики, направленной на повышение уровня жизни населения, нужны прогнозы уровня оборота розничной торговли региона, которые могут быть получены на основе применения математического инструментария.

Для прогнозирования оборота розничной торговли можно использовать ряд математических моделей. В работе Шевелевой А.А. и Пономарева И.В. предлагается использовать модели авторегрессии [2]. В работе Черкуновой Н.А. для прогнозирования оборота розничной торговли предлагается использовать тренд-сезонные модели [3]. Несмотря на то, что в этих исследованиях получены модели, обладающие хорошими прогнозными качествами, их использование может не дать хороших результатов в случае изменения силы и интенсивности сезонной волны, а также ряда других особенностей присущих рядам динамики оборота розничной торговли в конкретном регионе.

Одним из подходов, позволяющих получать сколь угодно близкую точность аппроксимации, является подход, основанный на представлении временного ряда в форме структурно-детерминированной и случайной части. Детерминированную часть можно аппроксимировать с помощью обобщенных рядов Фурье [4].

Таким образом, ставится задача прогнозирования оборота розничной торговли Оренбургской области.

Информационная база представлена помесечными данными по обороту розничной торговли за период с января 2010 года по август 2019 года.

На рисунок 1 представлен график динамики ряда динамики оборота розничной торговли в Оренбургской области.

По рисунку 1 видно, что можно предположить наличие трендовой и периодической составляющей. В целом можно также отметить, что с 2010 по конец 2014 года оборот розничной торговли в Оренбургской области постепенно увеличивался, при этом наблюдалось увеличение размаха сезонных колебаний, в частности с каждым годом население региона все больше тратило в декабре по сравнению с январем, что можно охарактеризовать как наличие свободных денег у населения в последний месяц года. После кризисных явлений, связанных с падением курса рубля, в 2015 году зафиксировано падение оборота розничной торговли. Траты населения в декабре 2015 года существенно ниже аналогичного периода предшествующего года. Еще

меньшую склонность к тратам население Оренбургской области продемонстрировало в 2016 году. Здесь пик, приходящийся на конец года больше лишь на почти 3 млрд. руб., чем в весенне-летний период. К примеру, в 2014 году такая разница достигала 18 млрд. руб.

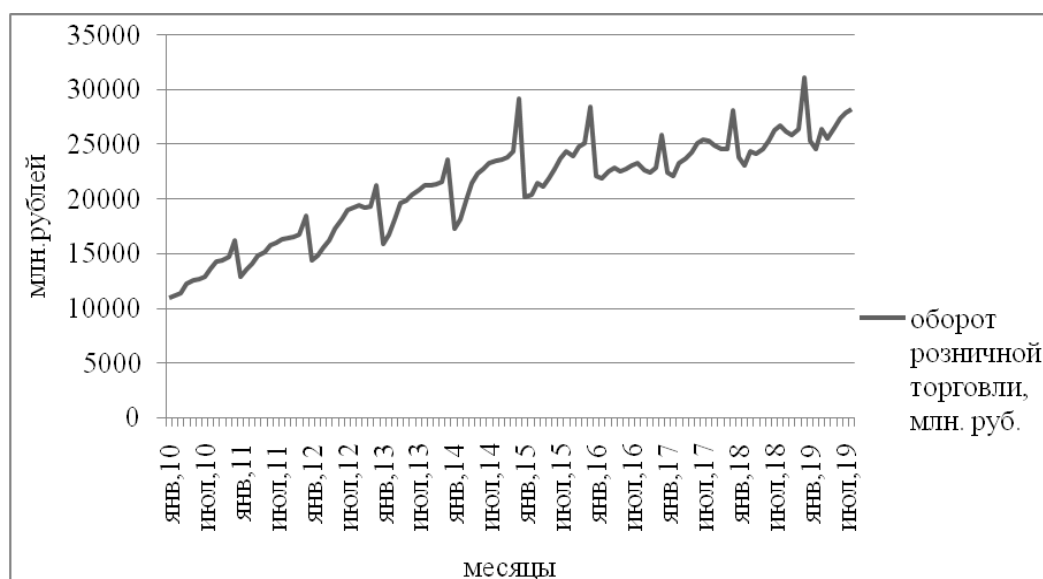


Рисунок 1 – Ряд динамики оборота розничной торговли в Оренбургской области за январь 2010- август 2019 года, млн.руб.

Перейдем к аппроксимации детерминированной части ряда динамики оборота розничной торговли на основе ортогональной системы многочленов Лежандра.

На рисунке 2 изображена линия тренда, которая соответствует ортогональной системе многочленов Лежандра (порядок аппроксимации равен 46).

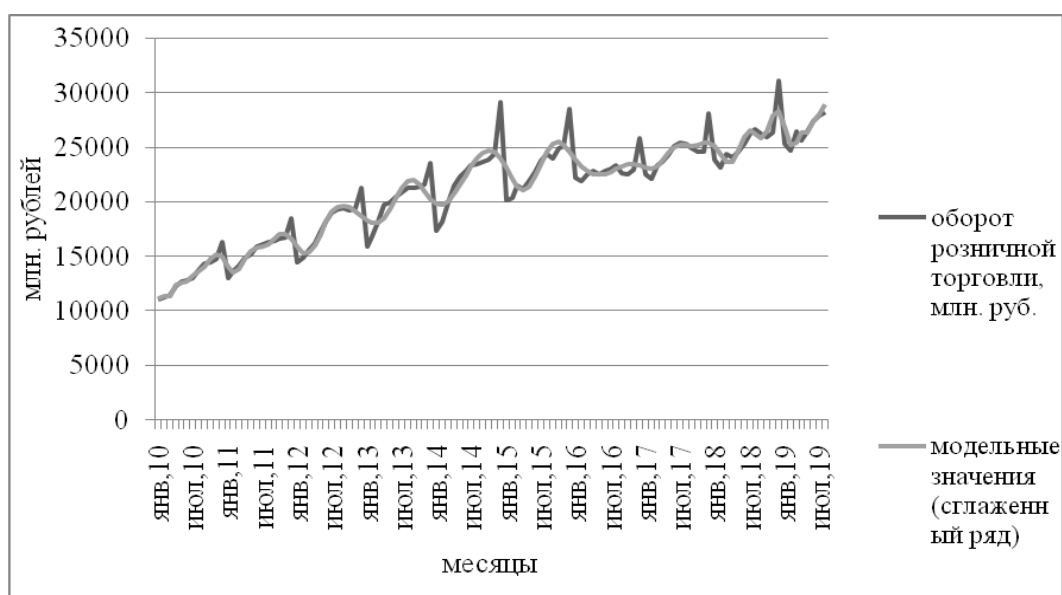


Рисунок 2– График ряда динамики оборота розничной торговли и его аппроксимация

Рекуррентная формула имеет вид:

$$P_{k+1}(t) = \frac{2t+1}{t+1} t P_k(t) - \frac{t}{t+1} P_{k-1}(t) \quad (1)$$

Исследование остатков показало, что они распределены нормально и неавтокоррелированы, значит, можно перейти к прогнозированию.

С помощью Mathcad осуществим прогноз оборота розничной торговли Оренбургской области до марта 2020 года. Фрагмент нахождения прогноза на сентябрь 2019 года представлен на рисунке 3.

$$\begin{aligned}
 i &:= 116 \\
 t_{i16} &:= 1.01 \\
 p0_i &:= 1 \\
 p1_i &:= t_i \\
 p2_i &:= \frac{2t_i + 1}{t_i + 1} \cdot t_i \cdot p1_i - \frac{t_i}{t_i + 1} \cdot p0_i \\
 p3_i &:= \frac{2t_i + 1}{t_i + 1} \cdot t_i \cdot p2_i - \frac{t_i}{t_i + 1} \cdot p1_i \\
 p4_i &:= \frac{2t_i + 1}{t_i + 1} \cdot t_i \cdot p3_i - \frac{t_i}{t_i + 1} \cdot p2_i \\
 p5_i &:= \frac{2t_i + 1}{t_i + 1} \cdot t_i \cdot p4_i - \frac{t_i}{t_i + 1} \cdot p3_i \\
 \gamma &:= \Phi^T \cdot \beta \\
 \gamma &:= 28662.1
 \end{aligned}$$

Рисунок 3 – Фрагмент расчёта значений многочленов Лежандра в прогнозируемой точке в MathCad

Аналогичным образом найдены прогнозные значения оборота розничной торговли до марта 2020 года, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты прогнозирования оборота розничной торговли в Оренбургской области до марта 2020 года

Период прогнозирования	Значение оборота розничной торговли, млн. руб.
Сентябрь, 19	28 662,1
Октябрь, 19	27 923,5
Ноябрь, 19	28 391,2
Декабрь, 19	33 342,9
Январь, 20	27 976,2
Февраль, 20	26 573,6
Март, 20	28 895,3

Согласно прогнозу, представленному в таблице 1, в марте 2020 года оборот розничной торговли должен составить 28 895,3 млн. руб., что соответствует уровню декабря 2015 года.

Таким образом, в результате проведенного прогнозирования можно сделать вывод о том, что оборот розничной торговли в Оренбургской области будет расти, выйдет на докризисный уровень и продолжит свой рост, если не повторится кризисная ситуация, связанная с падением курса рубля.

Список использованных источников

1. Пименова, С.Е. Торговля как индикатор социального и экономического развития региона / Пименова С.Е. // В сборнике: Статистические методы исследования социально-экономических и экологических систем региона Материалы II Международной научно-практической конференции. 2019. С. 114-122.
2. Шевелева, А.А. Математическая модель прогнозирования динамики оборота розничной торговли в РФ / Шевелева А.А., Пономарев И.В. // В сборнике: Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования избранные труды международной конференции. Алтайский государственный университет. 2017. С. 185-191.
3. Черкунова, Н.А. Прогнозирование оборота розничной торговли РФ методами сезонных явлений / Н.А. Черкунова, О.Н. Романенко // В сборнике: Экономическое прогнозирование: модели и методы материалы IX Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией В.В. Давниса, В.И. Тиняковой. 2013. С. 193-197.
4. Прохоров, С.А. Аппроксимативный анализ случайных процессов. – 2 –е изд., перераб. и доп. / С.А. Прохоров // СНЦ РАН, 2001. – 380 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ДЕРЕВЬЕВ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

А.В. Раменская, Е.Д. Чикризова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В условиях рыночной экономики кредит является основным источником доходов для банков и важным источником удовлетворения потребностей для клиентов.

Оценка и утверждение кредита – это процесс, который проходят предприятия или физические лица, чтобы получить право на кредит или оплату товаров и услуг в течение длительного периода. Одобрения кредита зависит от возможности кредитора в текущей экономической ситуации и от оценки кредитором способности и готовности заемщика своевременно возвращать ссуду и проценты по ней.

Кредитоспособность заемщика является одним из многих факторов, определяющих кредитную политику кредитора. Для ее оценки кредиторы детально исследуют количественные и качественные характеристики заемщика с точки зрения их влияния на степень кредитного риска, а также класс кредитоспособности. Оценка кредитоспособности заемщика чаще всего производится с применением методик, основанных на требованиях, указанных в положениях Банка России. Однако каждый банк в праве самостоятельно выбирать, какие методы использовать в своей работе. Разработка эффективной модели оценки кредитоспособности заемщиков является первостепенным вопросом, ведь одним из важнейших условий развития экономической системы в целом является повышение безопасности банковской деятельности.

Различным подходам и моделям оценки кредитоспособности физических лиц посвящены работы А.А. Абалакина [1], М.В. Радионовой и В.В. Садковой [5], Н.С. Лукашевича [2], Г. Чендлера и Дж. Коффмана [9], Р. Беста [8] и других авторов. Будем строить модели оценки кредитоспособности заемщиков на примере одного из коммерческих банков Оренбургской области.

Информационную базу проводимого исследования представляют данные о 1 220 заемщиках коммерческого банка.

Введем в рассмотрение следующие показатели, характеризующие заемщиков: x_1 – пол клиента; x_2 – семейное положение клиента; x_3 – наличие у клиента кредитов в других банках; x_4 – наличие у клиента имущества; x_5 – должность клиента; x_6 – образование клиента; x_7 – отрасль, в которой работает клиент; x_8 – возраст клиента (лет); x_9 – доход клиента (рублей); x_{10} – срок, на который взят кредит (месяцев); x_{11} – сумма кредита (рублей); x_{12} – трудовой стаж клиента (лет); x_{13} – кредитная нагрузка клиента (рублей); x_{14} – количество иждивенцев у клиента.

Для оценки кредитоспособности заемщиков на первом этапе исследования построили модели бинарного выбора зависимости наличия задолженности по кредиту от характеристик клиентов. Оценка логит-модели для показателя «наличие просроченной задолженности по кредиту» имеет вид:

$$\hat{P}(y = 1/x) = \frac{e^s}{1 + e^s}, s = -2,0191 + \frac{0,51}{0,182} d_{i1}^{(3)} + \frac{0,000014}{0,000007} x_9 + \frac{0,0076}{0,0044} x_{10} + \frac{0,000000}{0,0000} 2x_{11} + \frac{0,000000}{0,0000} 7x_{13}. \quad (1)$$

Характеристика качества модели бинарного выбора с помощью ROC-кривой представлена на рисунке 1(а).

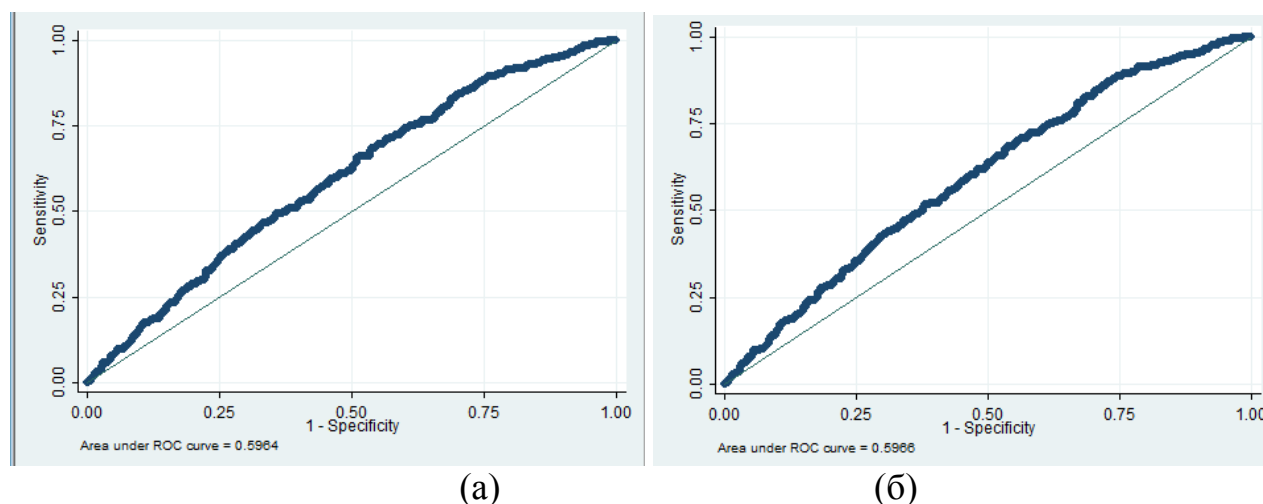


Рисунок 1 – График ROC-кривой для логит-модели бинарного выбора (а) и для пробит-модели бинарного выбора (б)

Чем более крутой является ROC-кривая и чем, соответственно, больше площадь под ней, тем выше прогнозная сила модели (для модели с нулевой прогнозной силой площадь под ROC-кривой равна 0,5). В нашем случае площадь под ROC-кривой составила 0,5964, что позволяет говорить о неудовлетворительном, качестве построенной модели. Из 915 клиентов в действительности не имеющих просрочки модель распознала ошибочно 1 клиента (0,11%), из 305 клиентов в действительности имеющих просрочку модель ошибочно распознала 304 (99,67%). Прогнозы модели на наличие просрочки оказываются ложными в 50% случаев, а на отсутствие просрочки – в 24,96% случаев.

Оценка пробит-модели для показателя «наличие просроченной задолженности по кредиту» имеет вид:

$$\hat{P}(y = 1/x) = \Phi(s), s = -1,252 + \frac{0,3}{0,164} d_{i1}^{(3)} + \frac{0,00001}{0,000007} 02x_9 + \frac{0,0045}{0,00256} x_{10} + \frac{0,000000}{0,0000} 1x_{11} + \frac{0,000000}{0,0000} 41x_{13}. \quad (2)$$

Характеристика качества модели бинарного выбора с помощью ROC-кривой представлена на рисунке 1(б). Площадь под ROC-кривой составила 0,5966, что позволяет говорить о неудовлетворительном, качестве построенной

модели. Из 915 клиентов в действительности не имеющих просрочки модель распознала ошибочно 1 клиента (0,11%), из 305 клиентов в действительности имеющих просрочку модель ошибочно распознала 304 (99,67%). Прогнозы модели на наличие просрочки оказываются ложными в 50% случаев, а на отсутствие просрочки – в 24,96% случаев.

Согласно построенным ROC-кривым полученные модели бинарного выбора для оценки кредитоспособности заемщиков имеют достаточно высокую вероятность неправильной классификации заёмщиков и неудовлетворительное качество.

Так как построенные модели бинарного выбора оказались неудовлетворительного качества, используем альтернативный инструментарий для оценки кредитоспособности заемщиков – деревья решений. Они позволяют представить скоринг-модель в виде правил, и модель получается интуитивно понятной и прозрачной. Деревья решений хорошо зарекомендовали себя для решения задач классификации.

Для построения дерева решений для оценки кредитоспособности заемщиков использовали аналитическую платформу Deductor Studio [3]. Оценка дерева решений на основе алгоритма C4.5. представлено на рисунке 2.

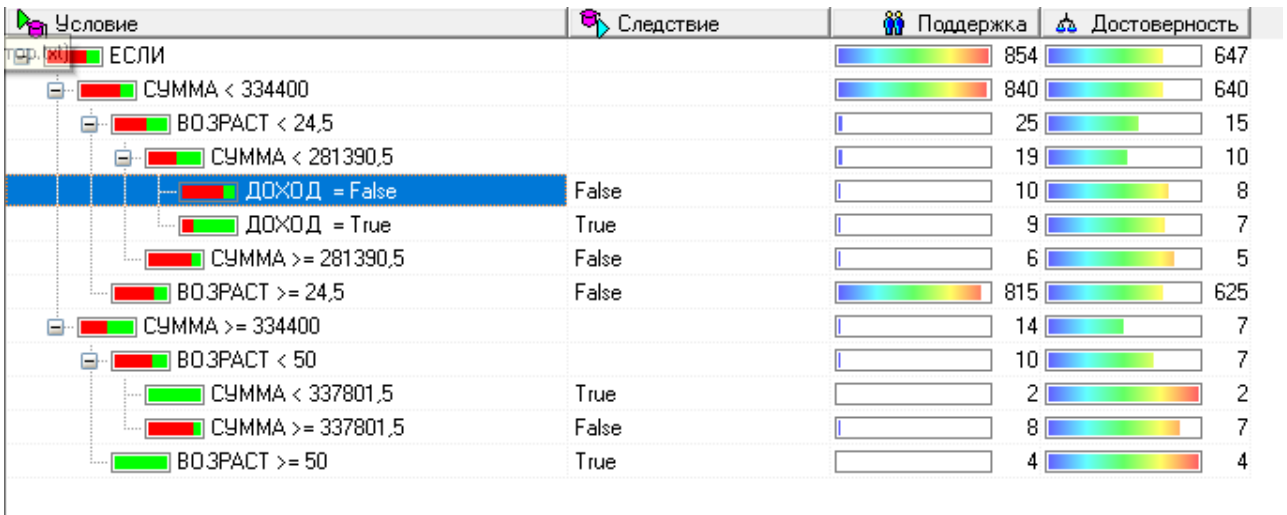


Рисунок 2 – Дерево решений

Согласно рисунку 2, значимое влияние на наличие просроченной задолженности по кредиту у заемщика оказывают показатели x_{11} – сумма кредита, x_9 – возраст заемщика и x_8 – доход заемщика.

Дадим интерпретацию построенного дерева. На первом этапе построения дерева решений показатель «наличие просрочки по кредиту» разбивается показателем «сумма кредита» на 2 ветви дерева (рисунок 2).

Первая ветвь: сумма кредита менее 334 400 рублей. Здесь вступают дополнительные условия, которые в итоге классифицируют заемщика в класс «Есть просроченная задолженность по кредиту» – в случае если это заемщик младше 24,5 лет, взявший кредит на сумму менее 281390,5 рублей и с доходом более 25 тыс. руб.

В класс «Нет просроченной задолженности по кредиту» попали

заемщики, взявшие кредит на сумму менее 281 390,5 рублей и с доходом менее 25 тыс. руб., а также заемщики старше 24,5 лет и заемщики, взявшие кредит на сумму более 281 390,5 рублей.

Вторая ветвь: сумма кредита более 334400 рублей. Заемщики из класса «Есть просроченная задолженность по кредиту» характеризуются возрастом до 50 лет и суммой кредита до 337801,5 рублей, а также в этот класс входят заемщики старше 50 лет. В класс «Нет просрочки по кредиту» попали заемщики, до 50 лет с суммой кредита, превышающей 337 801,5 рублей.

Таким образом, выпишем правила, по которым заемщик будет относиться к классу «Есть просроченная задолженность по кредиту»:

- 1) Сумма < 334000 рублей;
Возраст < 24,5 лет;
Сумма < 281390,5 рублей;
Доход > 25000 рублей.
- 2) Сумма >= 334000 рублей;
Возраст < 50 лет;
Сумма < 337801,5 рублей.
- 3) Сумма >= 334000 рублей;
Возраст > 50 лет.

Согласно результатам классификационной таблицы, всего при оценке модели использовалось 1220 наблюдений, из которых для 305 результативная переменная принимает значение 1 (имеется просрочка) и для 915 принимала значение 0 (просрочки нет). Модель предсказала повышение значения показателя «наличие просрочки» выше среднего для 23 клиентов и отсутствие такового для 1197 клиентов. Из 305 клиентов, у которых имеется просрочка, был верно классифицирован 15 клиентов, из 915 клиентов, у которых нет просрочки, были верно классифицированы 907 клиентов. В целом модель распознала 75% наблюдений.

Получили что, в класс «заемщиков с просроченной задолженностью по кредиту» можно отнести молодых клиентов с небольшим размером кредита и высоким заработком. Это можно объяснить с так называемым кредитным бумом в сегменте POS-кредитования. Данный банковский продукт имеет огромную популярность у молодежи, поскольку позволяет купить новую техническую новинку здесь и сейчас. Кроме того, каждый год на рынок выходят ряд новых смартфонов, большая часть которых покупается молодыми людьми в кредит. Во-вторых, в силу возраста эта категория заемщиков имеет хоть и высокий, но непостоянный и нестабильный доход, что также отражается на их платежеспособности. Кроме того, в группу «заемщиков с просроченной задолженностью по кредиту» входят клиенты с большой суммой кредита, что объясняется высоким месячным взносом и процентами. Также в этот класс входят клиенты старше 50 лет. У кредиторов старшего возраста традиционно выше платежная дисциплина, их отличает грамотный подход к своему финансовому планированию, наличие стабильного, ни от чего не зависящего источника дохода. Тем не менее, им сложнее справиться с непредвиденными обстоятельствами, которые, например, связаны с резким ухудшением здоровья.

В статье предложены модели оценки кредитоспособности заемщиков, построенные по данным коммерческого банка Оренбургской области. Традиционные модели бинарного выбора оказались низкого качества, в связи с этим банку рекомендовано использовать модель на основе дерева решений.

Список использованных источников

1. Абалакин, А.А. Оценка кредитоспособности физических лиц на основе современных банковских технологий / А.А. Абалакин, Е.С. Соболева, А.Э. Османова // Интернет журнал «Наукоеведение», 2015. – №5. – Том 7. – С. 1-10. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/18EVN515.pdf>
2. Лукашевич, Н. С. Разработка моделей оценки кредитоспособности заемщиков-физических лиц / Н.С. Лукашевич // Научно-технические ведомости СПбГТУ СПб. Экономические и гуманитарные науки, 2006. – № 5. – С. 269-273.
3. Описание аналитической платформы Deductor [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании разработчика. – Режим доступа <https://basegroup.ru/deductor/description>
4. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П // Гарант : справочно-правовая система / НПП Гарант-Сервис. – Электрон. дан. - Москва, [1990–2019]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/>
5. Радионова, М.В. Моделирование оценки кредитоспособности физических лиц [Электронный ресурс]/ М.В. Радионова, В.В. Садкова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2015. – № 8 (80). – С. 9. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_24172383_88122079.pdf
6. Раменская, А.В. Моделирование кредиторской задолженности заемщиков коммерческого банка / А.В. Раменская, А.В. Вязмитинов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика, 2013. - № 30. - С. 12-20.
7. Фот, Н.П. Статистические методы оценки кредитоспособности / Фот Н. П. // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2008. - № 88 (июнь). – С. 87-92.
8. Best, R. Alternative Information Sources and the Information Content of Bank Loans / R. Best, H. Zhang // Journal of Finance -1993, №48, – Pp. 1507–1522.
9. Chandler, G.G. A comparative analysis of empirical vs. judgemental credit valuation. / G.G. Chandler, J.Y. Coffman // The Journal of Retail Banking, 1979. – № 1(2). – Pp. 15-26.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

О.С. Чудинова, А.М. Ротова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Коммерческая недвижимость является важным звеном инфраструктуры, обеспечивающей развитие бизнеса. Выбор местоположения и формата торговой точки или офиса, промышленного помещения – приоритетная задача для любых компаний, успешное разрешение которой обеспечивает фирме неоспоримое преимущество перед конкурентами и является залогом коммерческого успеха. Следует учитывать, что в рыночных условиях стоимость любого имущества, в том числе и коммерческой недвижимости, не задаётся директивно, а зависит от разных факторов, тенденций и изменений в экономике и жизни общества в целом. Для адекватной оценки стоимости объектов коммерческой недвижимости, учитывающей различные характеристики, в том числе территориальное расположение помещений, требуется использование математических методов и моделей.

На развитие теории и практики оценки коммерческой недвижимости существенное влияние оказали труды В.С. Болдырева, С.В. Грибовского, А.Г. Грязновой, В.В. Григорьева, Г.М. Десмонда, М.В. Корыстырева и др. Исследованию пространственных взаимодействий на рынке коммерческой недвижимости посвящены работы Файзлиева А.Р. [1, 2]. Автор в своих исследованиях занимался разработкой эконометрических методов и моделей пространственного анализа объектов городской среды, позволяющих учесть их пространственное взаимодействие при планировании размещения городских торговых предприятий. Вопрос разработки методики оценки стоимости коммерческой недвижимости исследовался также Герасимовым С.А. [3], Арефьевой А.Е., Костяевым Д.С. [4]. Авторы рассмотрели принципиальную возможность применения экспертных систем, баз знаний, мультиагентных систем и нейросетевого подхода для автоматизации определения рыночной стоимости недвижимости. Однако, несмотря на имеющиеся достижения в области оценки стоимости коммерческой недвижимости, аналитики до сих пор сталкиваются с трудностями и невозможностью однозначной формализации взаимосвязей между факторами, влияющими на основные ценовые индикаторы рынка коммерческой недвижимости. Для развития этого сектора рынка актуальным остаётся вопрос разработки научных подходов и методических рекомендаций для оценки стоимости с учётом информации о развитии рыночного пространства и влиянии факторов местоположения, класса недвижимости и других параметров.

Рынок коммерческой недвижимости неоднороден. В зависимости от назначения в структуре предложений о продаже коммерческой недвижимости выделяют категории: склад, офис, административное помещение, производственная база, гостиница, магазин, помещение свободного назначения и другие. Среди объявлений о продаже коммерческой недвижимости за период

с января по май 2019 года 185 предложений (24%) касаются торгово-офисных помещений. Именно эти объекты коммерческой недвижимости выбраны для моделирования стоимости на первом этапе исследования.

Для моделирования стоимости торгово-офисных помещений (у, руб.) по результатам анализа парных связей отобраны следующие ценообразующие факторы:

- x_1 – площадь помещения, кв. м.;
- x_2 – количество этажей в здании, в котором находится помещение;
- x_3 – расположение помещения на первом или цокольном этаже (1 – да, 0 – иначе);
- x_4 – расположение помещения во всём здании (1 – да, 0 – иначе);
- x_5 – расположение помещения в здании современной постройки (после 2010 года) (1 – да, 0 – иначе);
- x_6 – расположение помещения в здании, построенном в период с 1992 по 2010 гг. (1 – да, 0 – иначе);
- x_7 – расположение помещения в здании постройки времён СССР (1922-1991 гг.) (1 – да, 0 – иначе);
- x_8 – помещение расположено в Центральном районе города (1 – да, 0 – иначе);
- x_9 – помещение расположено в Дзержинском районе города (1 – да, 0 – иначе);
- x_{10} – помещение расположено в Промышленном районе города (1 – да, 0 – иначе).

Оценка уравнения регрессии, построенного методом пошагового включения переменных, имеет вид:

$$\hat{y} = 11966652 + 1468 x_1 + 28652376 x_4 - 6927880 x_7 - 8180455 x_{10}, R^2 = 0,33.$$

(2371807)
(522)
(3565674)
(3046003)
(3994332)

На уровне значимости 0,05 уравнение регрессии значимо, значимы все включенные в уравнение коэффициенты. Таким образом установлено, что на среднюю стоимость торгово-офисного помещения влияют площадь помещения, его размещение в здании и район расположения. При увеличении площади на 1 квадратный метр стоимость офиса увеличивается в среднем примерно на 1,5 тыс. руб.; торгово-офисные объекты, занимающие всё здание, стоят в среднем дороже на 28,6 млн. руб.; помещения торгово-офисного назначения, которые размещаются в зданиях времён постройки СССР, стоят дешевле в среднем на 7 млн. руб.; размещение торгово-офисных помещений в Промышленном районе города Оренбурга снижает их стоимость в среднем на 8 млн. руб.

Недостаток построенной модели – низкий коэффициент детерминации. Это обосновывает необходимость дальнейшего поиска адекватного инструментария оценки средней стоимости как помещений торгово-офисного назначения, так и других категорий коммерческой недвижимости.

Далее для оценки средней стоимости коммерческой недвижимости методом CRT (Classification and Regression Tree) в среде R-Studio построена модель в форме дерева решений. При построении модели учитывались следующие объясняющие переменные:

- назначение объекта коммерческой недвижимости (торгово-офисное помещение или склад);
- площадь помещения, кв. м;
- количество этажей в здании, в котором находится помещение;
- год постройки здания, в котором находится помещение;
- район расположения помещения (Центральный, Ленинский, Дзержинский, Промышленный район).

Диаграмма дерева решения для оценки средней стоимости объектов коммерческой недвижимости представлена на рисунке 1.

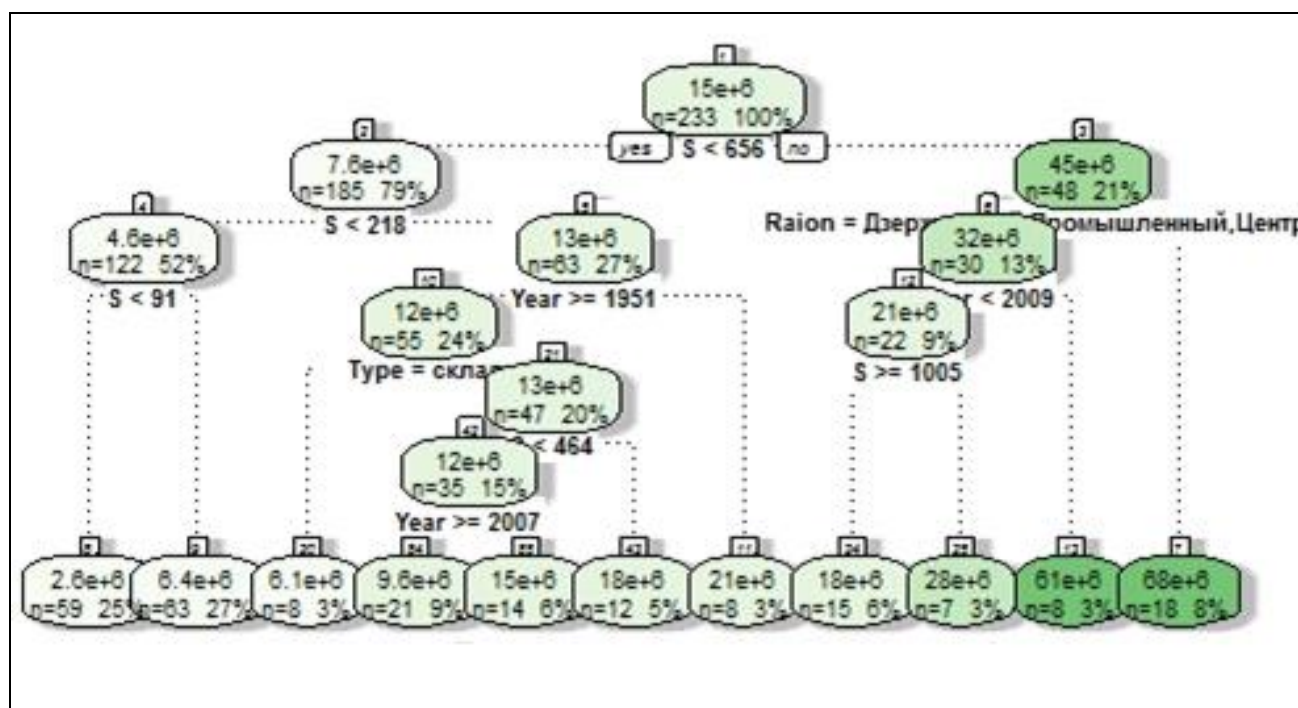


Рисунок 1 – Диаграмма дерева решений для оценки средней стоимости объектов коммерческой недвижимости.

Объясняющей переменной, оказывающей наибольшее влияние на среднюю стоимость объектов коммерческой недвижимости, является площадь помещения. Объекты площадью меньше 656 кв. м в среднем имеют стоимость 7,6 млн. руб., а объекты большей площади – 45 млн. руб. Далее стоимость коммерческой недвижимости, имеющей площадь свыше 656 кв. м, определяется районом расположения. Объекты коммерческой недвижимости, расположенные в Ленинском районе, который считается наиболее престижным, имеют среднюю стоимость 68 млн. руб. Объекты, которые располагаются в Дзержинском, Промышленном или Центральном районах города, в среднем имеют стоимость 32 млн. руб. Причем, если здание было построено после 2009 года, то средняя стоимость помещения составит 61 млн. руб.; если позже

2009 года – 21 млн. руб. Ценообразующим фактором для объектов, построенных раньше 2009 года, вновь выступает площадь помещения. Так, если значение этого фактора превышает 1005 кв. м, то средняя стоимость объекта коммерческой недвижимости составляет 28 млн. руб.; в противном случае – 18 млн. руб.

Если площадь объекта коммерческой недвижимости лежит в диапазоне от 218 кв. м до 656 кв. м, то его средняя стоимость составляет 13 млн. руб. Далее стоимость определяется годом постройки здания. Так, если здание было построено ранее 1951 года, то его средняя стоимость составляет 21 млн. руб. Если позже, то стоимость будет зависеть от назначения объекта коммерческой недвижимости. Если это склад, то средняя стоимость составит 6,1 млн. руб. Если это торгово-офисное помещения, то объекты, площадью свыше 464 кв. м будут иметь среднюю стоимость 18 млн. руб.; иначе – 12 млн. руб. Для торгово-офисных помещений, площадь которых меньше 464 кв. м, на среднюю стоимость влияет год постройки здания. Торгово-офисные помещения, расположенные в зданиях, построенных после 2007 года, имеют среднюю стоимость 15 млн. руб., иначе – 9,6 млн. руб.

Объекты коммерческой недвижимости, площадь которых меньше 91 кв. м, имеют среднюю стоимость 2,6 млн. руб. А для тех объектов, площадь которых лежит в диапазоне от 91 кв. м до 218 кв. м, средняя стоимость составляет 6,4 млн. руб.

Построенное дерево принятия решений объясняет 55% вариации стоимости объектов коммерческой недвижимости, кросс-валидационная ошибка составляет 0,59, средняя ошибка аппроксимации равна 0,319. Характеристики качества модели в форме дерева решений выше, чем регрессионной модели.

Таким образом, с помощью дерева решений было выявлено, что на среднюю стоимость объектов коммерческой недвижимости оказывают влияние такие факторы, как площадь помещения, год постройки, назначение объекта и район расположения.

Список использованных источников

1. Файзлиев, А.Р. Математическое моделирование территориального распределения торговой недвижимости в крупном городе / А.Р. Файзлиев // Математические методы в технике и технологиях: материалы 24 междунар. науч. конф. 27 – 30 мая 2008г. – Саратов: Саратовский государственный технический университет, 2008. – С. 171-172.

2. Файзлиев А.Р. Математические методы и модели анализа пространственной структуры системы городской торговли: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.13 / Волгогр. гос. техн. ун-т. Волгоград. – 2014. – 24 с.

3. Герасимов, С.А. Моделирование нейронных сетей для оценки стоимости аренды объекта офисной недвижимости с наименьшей ошибкой/

С.А. Герасимов // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2011. – № 12. – С. 146-148 с.

4. Арефьева, Е.А. Использование нейронных сетей для оценки рыночной стоимости недвижимости/ Е.А. Арефьева, Д.С. Костяев // Известия ТулГУ. – 2017. – №10. – С. 177-185.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

О.С. Чудинова, М.И. Чеботарь

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Рынок телекоммуникационных услуг является одной из важных составляющих цифровой экономики. Здесь развиваются существующие и предлагаются новые виды услуг и сервисов для абонентов сотовой связи, пользователей интернета, цифрового и спутникового телевидения, банковских продуктов. Без перечисленных телекоммуникационных технологий невозможно представить современную жизнь. В условиях жесткой конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг компаниям необходимо тщательно подходить к исследованию факторов внешней и внутренней среды. При анализе деятельности телекоммуникационной компании очень важным аспектом является оценка доходности и востребованности её услуг, моделирование и прогнозирование показателей спроса и предложения.

Вопросам изучения рынка телекоммуникационных услуг, моделирования и прогнозирования показателей телекоммуникационной компании посвящены работы Булгака В.Б. [1], Раченко Т.А. [6], Делицына Л.Л. [2], Сафоновой Л.А. [7], Платоновой И.В. [5], Евстратчика С.В. [3]. Авторы при решении задач исследования используют кластерный подход, методы многомерной классификации, математический аппарат имитационного и эконометрического моделирования. Следует отметить, что предлагаемые авторами методы пока не нашли широкого распространения в практической деятельности телекоммуникационных компаний, поскольку требуют для своей реализации сбора большого объема информации, тщательного изучения рынка и соответствующей математической подготовки.

В статье на примере одной из ведущих телекоммуникационных компаний Оренбургской области проведен анализ взаимосвязи следующих показателей: доходы от предоставления услуг сотовой связи; общее количество абонентов, пользующихся услугами сотовой связи; средний доход, получаемый от одного нового абонента; отток абонентов. Исследование проводилось на основе многофакторной модели – модели векторной авторегрессии (VAR) [4].

Модель векторной авторегрессии (VAR) применяется к стационарным исходным данным. Результаты проверки стационарности рассматриваемых телекоммуникационных показателей с помощью расширенного критерия Дики-Фуллера показали, что исследуемые ряды являются нестационарными, имеют тренд. Поэтому для дальнейших расчетов осуществлен переход к рядам первых разностей. Ряды первых разностей доходов от услуг сотовой связи; общего количества абонентов, пользующихся услугами сотовой связи; среднего дохода, получаемого с одного нового абонента; оттока абонентов являются стационарными на уровне значимости 0,05 и 0,1.

Результаты оценивания модели VAR(4) для первых разностей рассматриваемых телекоммуникационных показателей деятельности компании

представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты оценивания VAR(4) для первых разностей телекоммуникационных показателей

Зависимая переменная «Приращение доходов от сотовой связи»				
Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	632876	$1,54 \cdot 10^6$	0.409	0.691
d_Dohod_1	-0.366	0.638	-0.575	0.578
d_Dohod_2	-0.187	0.437	-0.428	0.678
d_Dohod_3	-0.067	0.417	-0.162	0.875
d_Dohod_4	-0.214	0.338	-0.632	0.542
d_Kol_Abon_1	438.584	1180.330	0.372	0.718
d_Kol_Abon_2	-1095.370	1331.590	-0.823	0.430
d_Kol_Abon_3	202.207	965.225	0.209	0.838
d_Kol_Abon_4	65.317	848.651	0.077	0.940
d_Sr_Dox_NovAb_1	151939.000	74472.700	2.040	0.068 *
d_Sr_Dox_NovAb_2	-74293.900	85325.000	-0.871	0.404
d_Sr_Dox_NovAb_3	19300.500	99513.400	0.194	0.850
d_Sr_Dox_NovAb_4	-81023.900	116922.000	-0.693	0.504
d_Ottok_1	812.877	532.493	1.527	0.158
d_Ottok_2	-59.194	430.283	-0.138	0.893
d_Ottok_3	-477.808	570.900	-0.837	0.422
d_Ottok_4	-26.062	558.330	-0.047	0.964

Анализируя результаты оценивания модели векторной авторегрессии, можно заметить, что между первыми разностями доходов и средних доходов, получаемых с одного нового абонента, есть взаимосвязь, т.е. изменение одного показателя влечет за собой изменение другого показателя. Таким образом, средние доходы, получаемые от одного нового абонента, являются причинностью по Грейнджеру для доходов от услуг сотовой связи (значимым является коэффициент при лаге равном 1, уровень значимости 0,1).

Наличие взаимосвязи между первыми разностями исследуемых показателей подтверждают графики импульсных откликов (рисунок 1). Причем по графику можно заметить, что импульс других показателей оказывает влияние на результативный показатель – доходы от предоставления услуг сотовой связи, несмотря на то, результаты оценивания модели влияния не показали.

В ходе дальнейшего изучения взаимосвязи между показателями была осуществлена проверка коинтегрированности исходных временных рядов с использованием процедуры Йохансена. Результаты реализации процедуры Йохансена показали, что исследуемые временные ряды коинтегрированы. В таком случае можно строить модели, показывающие долгосрочное соотношение между доходами от услуг сотовой связи; общим количеством абонентов, пользующихся услугами сотовой связи; средним доходом,

получаемым с одного нового абонента; оттоком абонентов телекоммуникационной компании.

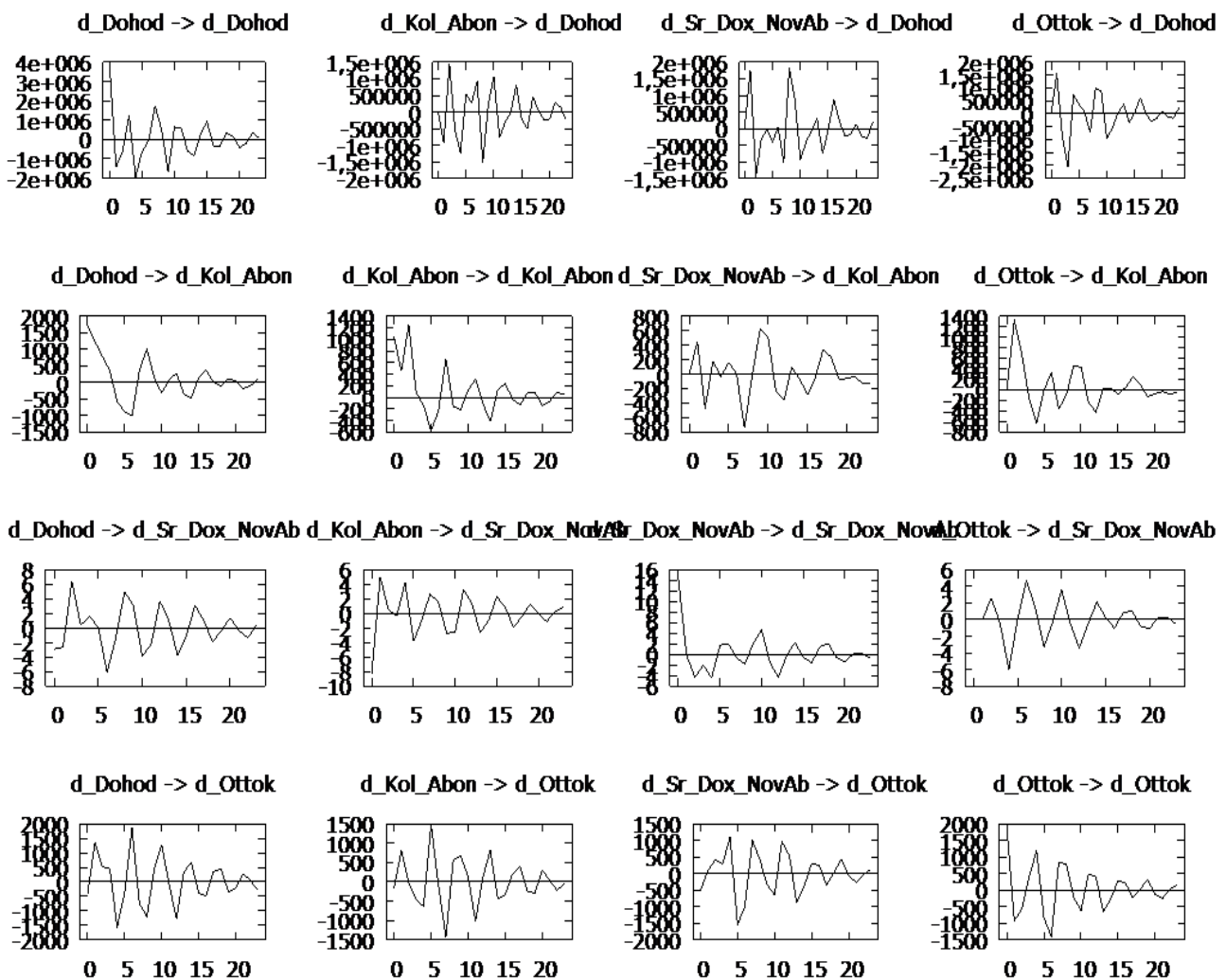


Рисунок 1 – Графики импульсных откликов для приращений доходов от сотовой связи, приращений общего количества абонентов, приращений средних доходов, получаемых от одного абонента, приращений оттока абонентов

Для изучения долгосрочного соотношения между показателями метода наименьших квадратов найдена оценка модели регрессии. Результаты оценивания коэффициентов модели представлены в таблице 2.

Оценка коэффициента детерминации составила $\hat{R}^2 = 0.96$. Среди коэффициентов значимыми являются коэффициенты при показателе «Общее количество абонентов компании» в момент времени t (уровень значимости 0,05), при первом лаге (уровень значимости 0,05) и четвертом лаге (уровень значимости 10%) показателя общее количество абонентов, а также при показателе «Средний доход, получаемый от одного нового абонента» в момент времени t (уровень значимости 0,1).

Таблица 2 – Результаты оценивания коэффициентов модели регрессии

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	$9,23 * 10^7$	$1,54 * 10^8$	0.60	0.57
Kol_Abon	1837.13	354.34	5.19	0.00 *
Kol_Abon_1	2791.37	780.45	3.57	0.00 *
Kol_Abon_2	878.86	875.71	1.00	0.35
Kol_Abon_3	940.77	626.20	1.50	0.17
Kol_Abon_4	881.87	433.63	2.03	0.07 *
Sr_Dox_NovAb	73086.50	32988.40	2.22	0.06 *
Sr_Dox_NovAb_1	30588.90	45875.30	0.67	0.52
Sr_Dox_NovAb_2	13114.10	55581.10	0.24	0.82
Sr_Dox_NovAb_3	-97519.60	61666.70	-1.58	0.15
Sr_Dox_NovAb_4	103504.00	62820.40	1.65	0.14
Ottok	261.09	239.19	1.09	0.31
Ottok_1	-370.68	334.00	-1.11	0.30
Ottok_2	132.06	256.78	0.51	0.62
Ottok_3	-310.04	314.64	-0.98	0.35
Ottok_4	354.19	274.99	1.29	0.23
Dohod_1	0.404	0.28	1.40	0.20
Dohod_2	0.073	0.19	0.39	0.71
Dohod_3	-0.129	0.22	-0.60	0.57
Dohod_4	-0.060	0.15	0.41	0.69

Оценка модели регрессии имеет вид:

$$\begin{aligned}
 \text{Dohod} = & 9.23 * 10^7 + 1837.13 \text{ Kol\_Abon} + 2791.37 \text{ Kol\_Abon\_1} + 878.86 \text{ Kol\_Abon\_2} + \\
 & \quad (354.34) \quad (780.45) \quad (875.71) \\
 & + 940.77 \text{ Kol\_Abon\_3} + 881.87 \text{ Kol\_Abon\_4} + 73086.50 \text{ Sr\_Dox\_NovAb} + \\
 & \quad (626.20) \quad (433.63) \quad (32988.40) \\
 & + 30588.90 \text{ Sr\_Dox\_NovAb\_1} + 13114.10 \text{ Sr\_Dox\_NovAb\_2} - 97519.60 \text{ Sr\_Dox\_NovAb\_3} + \\
 & \quad (45875.30) \quad (55581.10) \quad (61666.70) \\
 & + 103504 \text{ Sr\_Dox\_NovAb\_4} + 261.09 \text{ Ottok} - 370.68 \text{ Ottok\_1} + 132.06 \text{ Ottok\_2} - 310.04 \text{ Ottok\_3} + \\
 & \quad (62820.40) \quad (239.19) \quad (334) \quad (256.78) \quad (314.64) \\
 & + 354.19 \text{ Ottok\_4} + 0.404 \text{ Dohod\_1} + 0.073 \text{ Dohod\_2} - 0.129 \text{ Dohod\_3} - 0.060 \text{ Dohod\_4} \\
 & \quad (274.99) \quad (0.28) \quad (0.19) \quad (0.22) \quad (0.15)
 \end{aligned}$$

Таким образом, в долгосрочном соотношении при прочих равных условиях при появлении одного нового абонента доходы от предоставления услуг сотовой связи увеличиваются в первом месяце пользования услугами сотовой связи в среднем на 1837,13 руб., во втором месяце увеличиваются в среднем на 2791,37 руб., в четвертом месяце увеличиваются в среднем на 881,87 руб., при увеличении среднего дохода, получаемого от одного нового абонента на 1 рубль, доходы от предоставления услуг сотовой связи увеличиваются в среднем на 73086,50 руб. Полученные результаты могут использоваться телекоммуникационной компанией для оценки своих

конкурентных преимуществ, анализа экономической отдачи от одного клиента и её изменения во времени.

Список использованных источников

1. Булгак, В.Б. Новые методы прогнозирования развития телекоммуникаций и их применение в отрасли «Связь» Российская Федерация / Под ред. В.Б. Булгака и Л.Е. Варакина. – М: МАС, 2000. - 105с.
2. Делицын, Л.Л. Научные основы разработки и применения количественных моделей распространения новых информационных технологий: автореф. дис. на соиск. ученой степени докт. техн. наук / Л. Л. Делицын. – Москва, 2015. – 23 с.
3. Евстратчик, С.В Сравнительный анализ математических методов моделирования динамики деятельности мобильных операторов / С.В. Евстратчик, А.С. Малова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – С. 2-15.
4. Лукашин, Ю.П. адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю.П. Лукашин. – М: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
5. Платонова, И.В. Статистическое исследование развития рынка услуг связи в Российской Федерации: диссертация кандидата экономических наук / И.В. Платонова [место защиты: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики]. – Москва, 2008. - 135 с.
6. Раченко, Т.А. Прогнозирование объемов продаж телекоммуникационных услуг альтернативного оператора: методический аспект / Т. А. Раченко // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2010. – № 9. – С. 134-138.
7. Сафонова, Л.А. Исследование вопросов прогнозирования в сфере инфокоммуникаций / Л. А. Сафонова, Г.Н. Смолвик // Перспективы науки. – 2011. – №9(24). – С. 183-191.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ОЖИДАНИЙ И УРОВНЯ ДОЛГОВЕРИЯ ГРАЖДАН К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ

О.Н. Яркова, Е.К. Краснова
Оренбургский государственный университет, Оренбург

Сегодня Россия занимает слабую позицию в международных рейтингах пенсионных систем по результирующим показателям благосостояния пенсионеров их здоровья, степени уровня развития социальной среды.

Немаловажное значение на развитие института негосударственного пенсионного страхования в России оказывают такие показатели, как степень доверия граждан к данному институту страхования, осведомленность о предлагаемых фондами пенсионных программах и об уровне надежности негосударственных пенсионных фондов, соотношения уровня предполагаемой негосударственной пенсии и размера взносов в период активного участия в пенсионном фонде. Так, Галков Д.С. и Савченко В.Е. в своей работе отмечают, что «основными препятствиями на пути к развитию негосударственного пенсионного страхования являются: ограниченный выбор финансовых инструментов, недостаточный уровень государственной поддержки, а также низкий уровень доверия населения к НПФ»[1].

В связи выше сказанным была поставлена задача математического моделирования уровня доверия и финансовых ожиданий граждан к деятельности НПФ. Для проведения исследования был проведен опрос 150 респондентов. Опросной лист, включал вопросы различной тематики, охватывающие, как гендерные характеристики человека, так и его профессиональные и личностные предпочтения и особенности.

Проведен анализ результатов анкетирования. В ходе исследования зависимости между признаками «желаемый респондентом размер пенсии» и «размер взносов, который готов вносить респондент относительно заработной платы» была построена таблица сопряженности (таблица 1).

Таблица 1 -Таблица сопряженности

Какую пенсию хотели бы получать?		Сколько готовы платить сейчас относительно получаемой заработной платы?			Σ
		1- менее 2%	2 - 2-5%	3- более 5%	
1	15-25 тыс. руб.	0	0	0	0
2	25-35 тыс. руб.	2	0	0	2
3	35-45 тыс. руб.	76	6	0	82
4	45-60 тыс. руб.	15	28	0	43
5	более 60 тыс. руб.	4	12	7	23
Σ		97	46	7	150

Анализ таблицы сопряженности показал, что из 150 опрошенных 43 человека (29%) хотели бы получать пенсию в 45-60 тыс. руб. Из них 15 человек готовы платить сейчас менее 2% относительно получаемой заработной платы, а 28 человек от 2-5%. Для более наглядного представления отразим результаты на диаграммах (рисунки 1-3).

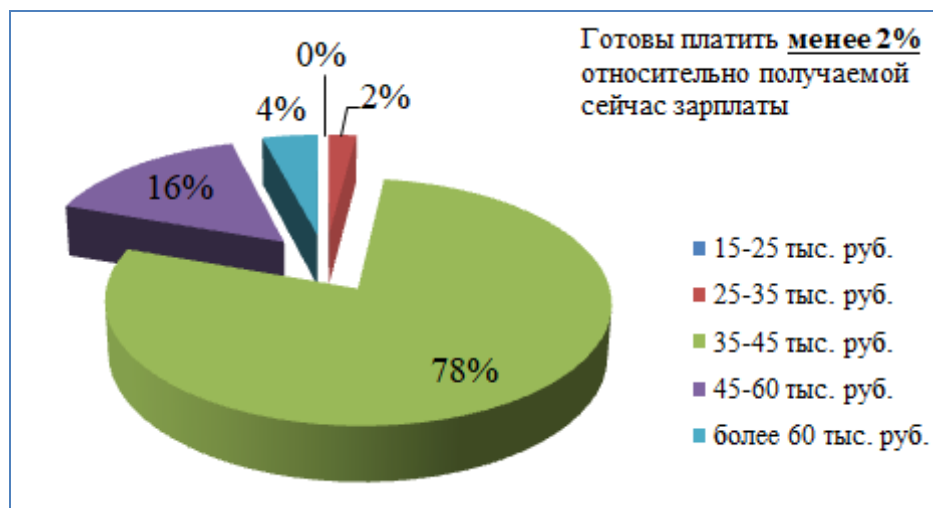


Рисунок 1 – Диаграмма иллюстрирует желаемый уровень пенсионных выплат для респондентов, которые готовы платить взносы в размере менее 2% от получаемой заработной платы

Для респондентов, готовых платить менее 2% относительно получаемой заработной платы 78% желают получать пенсию в размере 35-45 тыс. руб.

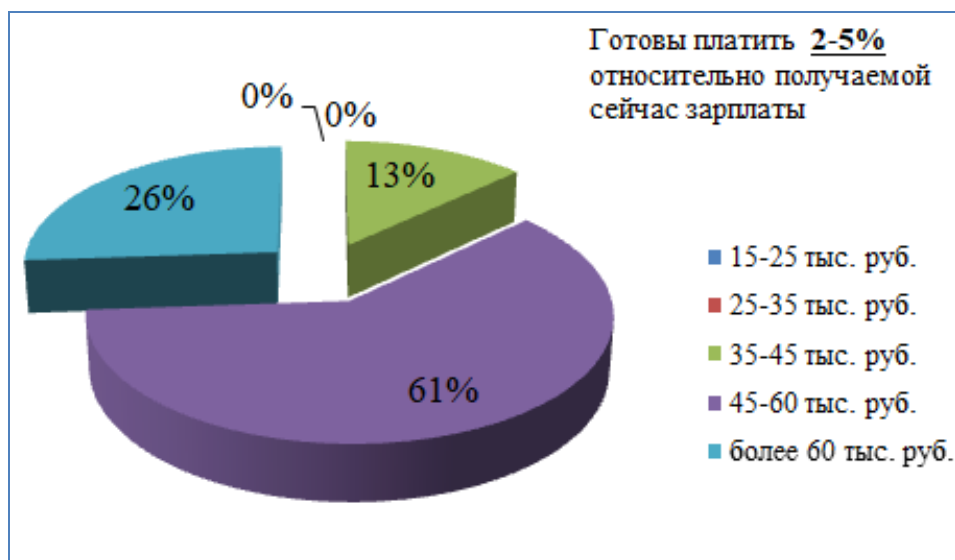


Рисунок 2 – Диаграмма отражает желаемый уровень пенсионных выплат для респондентов, которые готовы платить 2-5% от получаемой сейчас заработной платы.

Уровень ожидаемых пенсионных выплат для большинства респондентов (61%), которые готовы платить 2-5% от получаемой сейчас заработной платы: 45-60 тыс. руб.



Рисунок 3 – Диаграмма иллюстрирует желаемый уровень пенсионных выплат для респондентов, которые готовы платить более 5% от получаемой заработной платы.

Респонденты, которые желают получать максимальный уровень пенсионных выплат (более 60 тыс. руб.), готовы платить более 5% от своей заработной платы.

Далее была построена логит-модель бинарного выбора [2] для переменной, характеризующей участие респондента в негосударственной пенсионной программе, которая имеет вид:

$$\hat{P}(NPF = 1 | x) = \frac{e^s}{1 + e^s},$$

$$s = \underset{3,398}{-0,77} - \underset{0,64}{0,13} \text{ Gender} - \underset{0,17}{0,12} \text{ Age} - \underset{0,84}{0,22} \text{ Marital} +$$

$$+ \underset{0,41}{0,11} \text{ Education} + \underset{0,45}{0,67} \text{ Work} + \underset{0,71}{0,91} \text{ Know} ,$$

где NPF - переменная, характеризующая участие в негосударственной пенсионной программе: 0 - если респондент не является участником негосударственных пенсионных программ, 1 – если имеет накопления в рамках негосударственных пенсионных программ;

Gender – переменная, характеризующая пол участника анкетирования, принимает значения 0 - если респондент женщина, 1 - если мужчина;

Age – возраст респондента, лет;

Marital – переменная, характеризующая семейное положение респондента, принимает значение 0- если респондент не состоит в браке; 1- если состоит в браке (в том числе гражданском);

Education - переменная, характеризующая уровень образования респондента, принимает следующие значения: 1- неполное среднее образование; 2-среднее; 3-среднее специальное; 4-высшее; 5-ученая степень;

Work - переменная, характеризующая трудовой стаж: 1-менее года; 2-1-2 года; 3-3-5 лет; 4-более 5 лет;

Know - переменная, характеризующая осведомленность респондента о деятельности НПФ: 0-не осведомлен, 1-осведомлен.

Качество логистической регрессии исследовали с помощью коэффициента детерминации МакФаддена. Согласно полученным расчетам $McFadden's R^2 = 0,421$. Поскольку хорошим показателем для бинарных моделей считается значение данного коэффициента выше 0,30, можно сделать вывод о том, что построенная модель является адекватной.

Исходя из построенной логит-модели видно, что такие признаки как: уровень образования, трудовой стаж и осведомленность о сфере деятельности НПФ оказывают положительное влияние на принятие решения гражданином к формированию негосударственных пенсионных накоплений в НПФ, а, возраст, половая принадлежность и семейное положение – отрицательное.

Можно утверждать, что с точки зрения половой принадлежности индивида к принятию решения об участии в НПФ более склонны женщины. Также чем старше гражданин, тем меньше вероятность формирования им пенсионных накоплений. Такие факторы как уровень образования, трудовой стаж и осведомленность о сфере деятельности НПФ оказались наиболее значимыми. А именно, чем выше трудовой стаж, уровень образования и информативность о специфике деятельности НПФ, тем вероятнее, что гражданин примет решение стать участником негосударственной пенсионной программы.

Для оценки степени влияния каждого фактора на результат и проведения сравнительного анализа были рассчитаны предельные эффекты. Анализ предельных эффектов в средних точках показал, что наибольшее положительное влияние на принятие решения гражданином к формированию пенсионных накоплений в НПФ обеспечивает его осведомленность о специфике деятельности негосударственных пенсионных фондов (45,6%), а также трудовой стаж анкетированного (15,5%).

Список использованных источников

1. Галков, Д.С. Экономическая оценка функционирования негосударственных пенсионных фондов / Д.С. Галков, В.Е. Савченко // В книге: Актуальные проблемы экономики и управления: теория и практика Материалы Второй Республиканской с международным участием интернет-конференции студентов, магистрантов и аспирантов, 2018. - С. 225-232.
2. Носко, В.П. Эконометрика. Кн. 1. Ч. 1,2: учебник / В.П. Носко– М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.-2011. – с. 672.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ГРАФИКА РАБОТЫ СУПЕРВАЙЗЕРА, УПРАВЛЯЮЩЕГО СЕТЬЮ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ

О.Н. Яркова, А.В. Кузнецова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Аннотация. Важнейшей задачей управления деятельностью торгового предприятия является задача моделирования графика работы супервайзера, управляющего сетью розничных магазинов. В работе предложена оптимизационная модель для решения задачи планирования графика работы супервайзера, сводящаяся к задаче упаковки. Оптимизацию предлагается проводить с помощью генетического алгоритма, применимого для большого количества объектов и не требовательного к информации о характере поведения целевой функции.

Ключевые слова: генетический алгоритм, задача упаковки, управление торговым предприятием, график работы супервайзера.

Планирование на предприятии - это одна из главных функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Одной из важнейших задач в управлении деятельностью торгового предприятия является задача моделирования графика работы супервайзера, управляющего сетью розничных магазинов. Превосходное обслуживание клиентов можно обеспечить за счет рационального размещения товаров, приятной атмосферы и чистоты в торговом зале, высококвалифицированного персонала. Эти задачи входят в обязанности супервайзера, который управляет несколькими торговыми точками сети. Правильно составленный график работы супервайзера позволит компании достичь наилучшего обслуживания покупателей, и как следствие, увеличить выручку.

Моделированию графика работы супервайзера на основе модели коммивояжера посвящена работа Ковалевского В.П. и Раменской А.В.[1], однако, предложенная авторами модель ресурсозатратна, генерируемое по предлагаемому алгоритму решение может быть не оптимальным.

Поставим задачу моделирования графика работы супервайзера в рамках одного территориального образования: пусть супервайзеру требуется проверить m магазинов, в которых представлено a_1 позиций ассортимента и работают a_2 сотрудников (администратор, продавцы-консультанты, директор и т.д.). Требуется найти минимальное время выполнения всех работ супервайзера на всех магазинах. При этом на обеденный перерыв выделяется 45 минут.

Математическая формулировка задачи планирования комплекса работ имеет следующий вид:

$$Z = \sum_{i=1}^n y_i \rightarrow \min, \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^m k_j s_{ij} \leq V \cdot y_i, \quad i = 1, n, \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n s_{ij} = 1, \quad (3)$$

где n – максимальное количество дней, в которое должен уложиться супервайзер;

m – количество магазинов;

$$s_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если супервайзер } p \text{ работает на } j\text{-ом магазине в } i\text{-ый день,} \\ 0, & \text{иначе,} \end{cases}$$

$$y_i = \begin{cases} 1, & \text{если в } i\text{-ый день работает супервайзер } p, \\ 0, & \text{иначе,} \end{cases}$$

V – время работы супервайзера за один день;

k_i – количество единиц времени, которое необходимо для выполнения работ на i -м магазине.

Время k_i , которое необходимо для выполнения работ на одном магазине определяется путем решения задачи минимизации времени выполнения всех работ супервайзера на i -ом магазине:

$$k_i = x_1 + x_2 + x_3 \rightarrow \min \quad (4)$$

$$\begin{cases} d^{\min} \leq \frac{x_1}{a_1} \leq d^{\max}, \\ t^{\min} \leq x_2 \leq t^{\max}, \\ s^{\min} \leq \frac{x_3}{a_2} \leq s^{\max}, \\ x_1 + x_2 + x_3 \leq V, \end{cases} \quad (5)$$

где a_1 – количество представленного ассортимента в торговой зоне;

a_2 – количество сотрудников на магазине;

x_1 – время необходимое на проверку представленности ассортимента в торговой зоне;

x_2 – время необходимое на подготовку отчетов для руководства;

x_3 – время необходимое на беседу и оценку сотрудников;

$d^{\min}, d^{\max}$ – минимальное и максимальное время, выделяемое на проверку одной позиции магазина;

$s^{\min}, s^{\max}$ – минимальное и максимальное время, затрачиваемое на беседу с одним сотрудником магазина;

$t^{\min}, t^{\max}$ – минимальное и максимальное время, затрачиваемое на подготовку отчетности.

Задача планирования графика работы в рамках одного территориального образования является аналогом задачи упаковки. Для решения задачи моделирования графика работы супервайзера автором разработано программное обеспечение на основе генетического алгоритма [2], так как он может быть применим для большого количества объектов и не требователен к информации о характере поведения целевой функции [3, 4, 5].

Продemonстрируем его работу на примере. Рассмотрим задачу моделирования графика работы супервайзера для компании ООО «Тандер». Супервайзеру необходимо осуществить контроль на 22 магазинах торговой сети «Магнит» двух форматов. Магазины формата «Магнит у дома» (ММ) это магазины шаговой доступности, рядом с жилыми домами и основными пешеходными и транспортными потоками. Большую часть ассортимента составляют продукты питания повседневного спроса – свежие овощи и фрукты, хлеб, молочная и мясная продукция, кондитерские изделия и другие товары. Магазины формата «Магнит Косметик» (МК) – это непродовольственные магазины. Здесь можно приобрести необходимые товары для здоровья, красоты и гигиены, лечебную косметику.

Известно, что рабочий день супервайзера составляет 9 часов, т.е. 540 минут, включая обеденный перерыв, который равен 45 минут. Данные по количеству ассортимента, представленного в торговом зале, и по количеству сотрудников на каждом магазине представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Исходная информация по магазинам

№	Формат	Количество представленного ассортимента	Кол-во сотрудников на магазине	№	Формат	Кол-во представленного ассортимента	Количество сотрудников на магазине
0	ММ	3649	6	11	ММ	4269	5
1	ММ	4973	7	12	ММ	6432	7
2	ММ	4887	7	13	ММ	5446	7
3	ММ	2925	5	14	ММ	5165	6
4	ММ	3982	6	15	МК	9034	6
5	ММ	4747	6	16	МК	7724	5
6	ММ	5098	7	17	МК	9401	6
7	ММ	2618	5	18	МК	7018	5
8	ММ	3511	5	19	МК	8312	5
9	ММ	2950	6	20	МК	7503	6
10	ММ	5231	6	21	МК	8609	6

Для каждого магазина определено время, которое необходимо для выполнения работ, исходя из следующих нормативов: $d^{\min} = 0.033$ мин., $d^{\max} = 0.0833$ мин., $t^{\min} = 45$ мин., $t^{\max} = 60$ мин., $s^{\min} = 5$ мин., $s^{\max} = 7$ мин.

Решение задачи представим в виде перестановки чисел от 0 до 21, отображающей последовательность посещения городов. Значение целевой функции (1) равно времени, которое необходимо супервайзеру для проведения работ на всех магазинах. С помощью программного средства был найден наилучший план выполнения работ супервайзера на всех магазинах (таблица 2).

Таблица 2 - Наилучший план выполнения работ супервайзера

День	Занятость рабочего дня, %	Номера магазинов	День	Занятость рабочего дня, %	Номера магазинов
1	99.96	0, 12	8	73.07	18
2	70.06	17	9	99.11	2, 10
3	98.94	3, 16	10	93.32	9, 5
4	99.44	6, 11	11	78.39	21
5	99.88	19, 4	12	97.86	1, 14
6	75.93	13	13	99.13	7, 20
7	76.94	15, 8			

Общий процент занятости супервайзера за 13 рабочий день составил 89,39%.

Список использованных источников

1. Ковалевский, В.П. Оптимизация логистической деятельности сервисных служб / В.П. Ковалевский, А.В. Раменская // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-4(53) – с. 454-458.
2. Курейчик, В.М. Алгоритмы одномерной упаковки элементов / В.М. Курейчик // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2013. – №7(144). – С. 8-11.
3. Тимофеева, О.П. Генетический алгоритм в оптимизации упаковки контейнеров / О.П. Тимофеева, Э.С. Соколова, К.В. Милов // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. – 2013. – №4(101). – С. 167-172.
4. Петрунин С.В. Использование метода последовательной сепарации для решения задачи коммивояжера / С.В. Петрунин // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. – 2009. – №146. – С. 105-108.
5. Кузнецова, А.В. Исследование генетического алгоритма формирования маршрута транспортировки товаров / А. В. Кузнецова, О.Н. Яркова // Прикладная математика и информатика: современные исследования в области естественных и технических наук : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (школы-семинара) молодых ученых, 23-25 апр. 2018 г., Тольятти, 2018. - Ч. 2. - С. 432-438.

СЕКЦИЯ 6

Новые реалии и модели стратегий использования ресурсного потенциала субъектами экономики

Содержание

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	
Е. Г. Чмышенко, С. В. Аксинына.....	567
ЗНАЧЕНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Е. Г. Чмышенко, Д. В. Бужин.....	571
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ И НАСЕЛЕНИЕМ РОССИИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
А. А. Верколаб.....	575
ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАДИГМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ	
Н.А. Дубровина.....	579
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК	
О.М. Калиева, Н.В. Карелин.....	583
НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Е. Г. Чмышенко, А. А. Коваленко.....	587
НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА СЛАБЫХ И СИЛЬНЫХ СТОРОН ПРЕДПРИЯТИЯ	
А.В. Мажаева, Е.В. Чмышенко.....	591
ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ Г. ОРЕНБУРГА И ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ «ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ»	
О. П. Михайлова, М. Ю. Пак.....	594
К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ	
Ю.И. Ряжева.....	600
ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА СИСТЕМУ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
А.Д. Свиненкова.....	603
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	
Н.А. Тычинина, О.И. Азаматова.....	608
ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭТАЛОННОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	
О.В. Федорищева.....	613

ВЛИЯНИЕ ВЫБОРА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	
Е. Г. Чмышенко, Б. А. Сапаров	617
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСНЕФТЕГАЗ»)	
Е. Г. Чмышенко, Е. Н. Токарев.....	623
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
А.С. Шаболкина	627

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Е. Г. Чмышенко, С. В. Аксинына

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В современных условиях важнейшим фактором развития промышленных предприятий является переход на стратегическое управление, в основе которого ключевое положение занимает финансовая стратегия. Поиск эффективных инвестиционных проектов, источников финансирования, управление дебиторской и кредиторской задолженностью, доходами и расходами, разработка налоговой политики выступают важнейшими задачами любого руководителя предприятия. В этой связи большинство руководителей сегодня осознают необходимость стратегического управления финансовой деятельностью предприятия.

Разработка финансовой стратегии предприятия предопределена некоторыми условиями:

- изменением макроэкономических факторов (инфляцией, курсами валют, внешней политикой государства, темпами научно-технического прогресса и др.);
- тенденцией развития финансовых и товарных рынков;
- государственной финансовой политикой;
- наличием информационных источников;
- интеграционными процессами;
- возможностями диверсификации предприятия.

В научной литературе пока мало исследований, связанных с формированием финансовой стратегии. Существуют разные мнения по объектам управления, целям и задачам финансовой стратегии, факторам влияния, методам, инструментам, оценки её эффективности. Это связано с тем, что финансовая стратегия как отдельная экономическая категория стала рассматриваться научным сообществом не так давно. Поэтому определение основных элементов финансовой стратегии, её альтернативных моделей является актуальным вопросом в современных условиях.

Грамотно разработанная финансовая стратегия может позволить комплексно оценить возможности предприятия, его потенциал роста и основные направления повышения конкурентоспособности. Эффективность реализации финансовой стратегии зависит от правильности её разработки, что требует, в первую очередь, раскрытия её сущности.

Анализ и обобщение экономической научной литературы показывают, что существует множество подходов к определению понятия финансовой стратегии. Некоторые из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Определение понятия «финансовая стратегия» с точки зрения различных авторов

Автор	Определение
И. А. Бланк [1]	Главные направления совершенствования финансовых отношений и финансовой деятельности предприятия путём формирования долгосрочных финансовых целей, выбора эффективных направлений по достижению данных целей, корректировок направлений по формированию и использованию финансовых ресурсов в условиях изменения внешней среды.
Д. Ю. Карстанов [2]	Система действия в области финансов, направленная на разработку и достижение целей предприятия. Эта система включает в себя планы по получению, накоплению и распределению финансовых ресурсов, которые необходимы для достижения целей предприятия, и основана на прогнозах возможного воздействия внешней среды на предприятие.
Т. Гранди, К. Ворд [3]	Процесс, приводящий в оптимальный уровень соответствия внешних источников финансовых ресурсов и стратегию, направленную на корпоративное становление, развитие и расширение.
Ю. И. Шептунов [4]	Генеральный план действий, направленных на обеспечение предприятия (организации) денежными средствами, который охватывает вопросы теории и практики по формированию финансов, их планированию и обеспечению финансовой устойчивости в рыночных условиях хозяйствования.
И. Н. Малькина [5]	Методология по организации системной деятельности, направленной на достижение целей в условиях долгосрочной перспективы усилиями по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов.
Д. В. Лысенко [6]	Совокупность правил и принципов, которые определяют финансовые потоки предприятия, границу финансовых рисков, а также финансовые цели, сформулированные в виде системы показателей и правил по их формированию.
А. К. Чаруев [7]	План действий в условиях неопределённости внешней среды, который направлен на эффективное функционирование предприятия, повышение его конкурентоспособности и финансовой устойчивости в рамках общих целей и стратегии развития организации, и который представляет собой решение вопросов по обеспечению предприятия финансовыми ресурсами благодаря эффективному планированию, формированию, координации, распределению и использованию финансов.

Таким образом, можно сделать вывод о неоднозначности определения финансовой стратегии.

Исследование определений позволило сформулировать авторский подход к понятию «финансовая стратегия», под которой понимается модель воздействий субъекта управления на объект управления по своевременному обеспечению его финансовыми ресурсами и их эффективному использованию для дальнейшего развития предприятия. Под развитием понимаем качественные изменения на предприятии, заключающиеся в возникновении новых структурных элементов, связей и зависимостей.

Как правило, финансовая стратегия направлена на долгосрочные перспективы развития предприятия.

Финансовая стратегия относится к функциональным стратегиям, так как выступает одним из видов управленческой деятельности и важнейшей функцией финансового менеджмента. Значение финансовой стратегии заключается в обеспечении финансовыми ресурсами стратегий всех уровней предприятия, а именно: корпоративного, бизнес-стратегий и функционального. Поэтому при разработке финансовой стратегии рекомендуем использовать комплексный подход. Если на предприятии не сформированы названные выше стратегии, нет смысла разрабатывать финансовую стратегию.

Взаимосвязь стратегий представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Взаимосвязь стратегий предприятия

На корпоративном уровне принимаются стратегические решения о размещении предприятия и его подразделений, масштабах и видах деятельности, специализации и кооперации, диверсификации, определении рынков (глобальных, национальных, региональных и местных). Именно на этом уровне принимаются решения по инвестиционным приоритетам, что требует планирования финансовых ресурсов на перспективные проекты.

Одновременно с корпоративной стратегией разрабатываются бизнес-стратегии по основным и перспективным направлениям деятельности предприятия. Реализация новых бизнес-направлений на предприятии требует изменения ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта, привлечения специалистов и др. Для

осуществления бизнес-стратегий необходима соответствующая разработка функциональных стратегий. Поэтому принятие управленческих решений, связанных с формированием комплекса стратегий предполагает прогнозирование финансовых ресурсов, их привлечение, распределение и эффективное использование.

По нашему мнению, общая схема формирования финансовой стратегии включает следующие этапы:

- разработку стратегических целей и задач;
- анализ сильных и слабых сторон предприятия;
- анализ возможностей и угроз;
- разработку альтернативных вариантов стратегии;
- определение критериев отбора вариантов;
- конкретизацию выбранного варианта;
- реализацию стратегии (организационные изменения, составление стратегического плана, программ, проектов);
- контроль за реализацией стратегии.

Таким образом, в настоящее время, в условиях нестабильной внешней среды, эффективность деятельности предприятий определяется умением руководителей применять современные подходы к управлению. Одним из таковых выступает стратегическое управление, направленное на разработку и реализацию стратегий, способствующих развитию предприятий и повышению их конкурентоспособности.

Список использованных источников

- 1 Бланк, И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2013. – 496 с.
- 2 Карстанов, Д. Ю. Формирование финансовой стратегии предприятия / Д. Ю. Карстанов // Аллея науки. – 2018. – № 12. – С. 16 – 21.
- 3 Гранди, Т. Финансовая стратегия бизнеса / Т. Гранди, К. Ворд: пер. с англ. – Москва: Знание, 2016. – 241 с.
- 4 Шептунов, Ю. И. Направления совершенствования формирования финансовой стратегии на российских предприятиях / Ю. И. Шептунов // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – № 4. – С. 151 – 157.
- 5 Малькина, И. Н. Финансовая стратегия предприятия / И. Н. Малькина // Современная экономика: проблемы и решения. – 2018. – № 5. – С. 81 – 87.
- 6 Лысенко, Д. В. Финансовый менеджмент: учебн. пособ./ Д. В. Лысенко. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 407 с.
- 7 Чаруев, А. К. К вопросу о последовательности этапов при формировании финансовой стратегии предприятия / А. К. Чаруев // Евразийское Научное Объединение. – 2018. – № 11. – С. 94 – 99.
- 8 Оводов, Ю. А. Финансовая стратегия предприятия и механизм её разработки / Ю. А. Оводов // Стратегии бизнеса. – 2018. – № 10. – С. 77 – 84.
- 9 Ражин, О. Ю. Формирование финансовой стратегии организации / О. Ю. Ражин // Фундаментальные исследования. – 2019. – № 1. – С. 27 – 35.

ЗНАЧЕНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е. Г. Чмышенко, Д. В. Бужин

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В современных условиях российской экономики важной задачей является развитие предприятий. За последние годы в России, в отраслях промышленности, наблюдается снижение их эффективности, результатом этого процесса является утрата конкурентных преимуществ страны на мировом и внутреннем рынках. Разрыв кооперативных связей, «импортная атака», перестройка и приватизация, потеря части активов промышленности и квалифицированных кадров привели к тому, что многие предприятия закрылись, а на большинстве действующих производственная мощность используется лишь на 30 – 50 %, в среднем.

На данный момент перед промышленными предприятиями стоят следующие проблемы:

1. Несовершенная научно-производственная база и недостаточная развитость компаний, занимающихся научно-исследовательской деятельностью. Данные организации занимались бы производством и внедрением в промышленное производство современных технологий. Государству необходимо вкладывать денежные средства в университеты, в научные организации, которые занимались бы продвижением промышленности за счет инновационных проектов.

2. Отсутствие помощи со стороны государства в рамках масштабной модернизации производства. Отечественным предприятиям для поддержания конкурентного уровня необходимо новое оборудование, технологии и методы производства.

3. Нахождение многих предприятий в третьем технологическом укладе, в то время как на Западе функционируют предприятия с пятым технологическим укладом.

4. Наиболее актуальной и первопричиной иных трудностей является недостаток финансирования. В условиях нехватки денежных средств предприятие не может совершенствовать свои технологии, осуществлять высокотехнологические проекты, внедрять инновации, в результате чего оно стоит на месте и работает в лучшем случае на стабильном уровне. Внедрение капитала способствует появлению новых рабочих мест, созданию условий для внедрения и развития технологий, повышению конкуренции на внутреннем и мировом рынках [4].

Таким образом, необходимо найти способы решения для подъема экономики предприятий. Одним из них является привлечение венчурного капитала. Венчурный капитал – особый капитал, оборот которого связан с высокой долей риска и неопределенности в будущих периодах для владельца; подразумевает шанс получения высокой доходности, которая является определяющим фактором при инвестировании в венчурные проекты [3].

Венчурный капитал нацелен на решение проблемы поиска средств для инновационных разработок и предоставление их результата конечному потребителю. Венчурное инвестирование тесно связано со значительными рисками от вложения капитала. Однако помимо значительного экономического риска, с которым может столкнуться венчурный инвестор, существует шанс на получение сверхвысокой прибыли и многократное преувеличение капитала.

По данным РАВИ (Российская ассоциация венчурного инвестирования), в 2018 году совокупный объем капитала действующих в России венчурных фондов составил около 26,7 млрд. рублей [5]. Несмотря на «застойные годы» российского венчурного рынка, возникшие по причине финансового кризиса и западных антироссийских санкций 2014 года, за прошедший год объем инвестиций с участием венчурного капитала вырос по сравнению с 2017 годом на 10,4 млрд. рублей.

Структура отечественного рынка венчурного капитала по объему финансирования представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура венчурного капитала в РФ по объему финансирования в 2018 году

На основании данных рисунка 1 можно сделать вывод о том, что в структуре венчурного капитала в РФ преобладают иностранные инвестиции, объем вложений которых составляет свыше 12 млрд. рублей. На втором месте находятся крупные корпорации, а частные инвесторы и акселераторы, наоборот, проявляют низкую инвестиционную активность.

На отечественном рынке венчурного капитала осуществляют деятельность свыше 200 фондов. Государство активно расширяет свои сферы влияния на данном рынке. Так, около 110 венчурных фондов – это компании с государственным участием. Диверсификация венчурных инвестиций по отраслям представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Отраслевая структура венчурных инвестиций в РФ % [1].

Отрасль	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Промышленное производство	5,2	4,8	5,4	10,3
Сельское хозяйство	1,1	0,9	2,2	3,5
Строительство	1,2	2,9	3,7	2,8
Транспорт	3,3	3,1	3,3	3
Телекоммуникации	76,1	74,5	70,5	66,9
Медицина / здравоохранение	6,9	4,8	9,3	6,9
Другое	5,2	9,2	5,6	6,6
Итого	100	100	100	100

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что на протяжении рассматриваемых периодов приоритетной сферой в России для размещения венчурного капитала являются телекоммуникации. Менее активно вкладываются финансовые ресурсы в промышленное производство.

Незначительные объемы вложений венчурного капитала в промышленности объясняются наличием ряда условий:

- начальной стадией развития венчурного бизнеса в России. Недостаток опыта приводит к тому, что зачастую копируется западная практика, противоречащая российской специфике ведения бизнеса;
- отсутствием полной прозрачности ведения бизнеса из-за развитого теневого сектора экономики;
- затруднениями в поиске компромисса касаясь доли венчурного капиталиста в капитале инвестируемого проекта [1].

Кроме того, существует большое количество факторов, сдерживающих развитие венчурной отрасли в России, например:

- низкое качество реализуемых проектов в рамках отечественных промышленных предприятий;
- линейная модель коммерциализации;
- слабая система организационно-экономических отношений субъектов инновационной деятельности;
- отсутствие перспективных разработок, способных заинтересовать инвесторов;
- низкая заинтересованность российских предприятий в модернизации производства и привлечении капитала для этих целей;
- низкая активность венчурного бизнеса;
- слабая поддержка венчурного предпринимательства.

Следует отметить, что использование венчурного капитала в экономике страны пока еще не достаточно развито, хотя и наблюдается положительная динамика. Признавая венчурное инвестирование одним из приоритетных источников финансирования промышленных предприятий, в декабре 2018 года

Российская венчурная компания (РВК) представила проект венчурной стратегии России до 2030 года. Основной целью стратегии выступает создание в России зрелой индустрии венчурного инвестирования, а именно увеличение годового объема сделок на национальном рынке венчурного капитала к 2030 году в 30 раз (до 410 млрд. рублей в год). Принятие данной стратегии позволит в перспективе значительно повысить конкурентоспособность российских предприятий, а также будет способствовать воплощению новых идей и проектов развивающихся предприятий.

Таким образом, венчурный капитал является необходимым финансовым инструментом для научно-технологического развития российских промышленных предприятий.

Список использованных источников

1. Александрин, Ю. Н. Рынок венчурных инвестиций в России: современное состояние и перспективы роста / Ю. Н. Александрин // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 9. – С. 10 – 16.
2. Аммосов, Ю. П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю. П. Аммосов. – Санкт-Петербург: Феникс, 2015. – 372 с.
3. Горкун, А. А. Определение венчурного капитала предпринимательской фирмы: зарубежный опыт и источники его формирования / А. А. Горкун, Т. А. Шиндина // Вестник Южно-Уральского гос. ун-та. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – № 22. – С. 133 – 136.
4. Понькина, Е. В. Развитие промышленного производства в Российской Федерации: проблемы и решения / Е. В. Понькина, Е. В. Корнева. – Москва, 2011. – 315 с.
5. Российская ассоциация венчурного инвестирования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/> (дата обращения: 27.10.2019)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ И НАСЕЛЕНИЕМ РОССИИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

А. А. Верколаб

**Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ,
г.Бузулук**

Одной из стратегических задач развития российского общества на ближайшую перспективу является переход к цифровой экономике. Применение информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) должно способствовать не только экономическому росту, привлечению инвестиций в производство инновационных технологий, но и повышению конкурентоспособности Российской Федерации на мировых рынках, обеспечению ее устойчивого и сбалансированного долгосрочного развития. [1]

Но, в первую очередь, развитие цифровой экономики должно привести к улучшению качества жизни населения. Это может проявляться в обеспечении доступности государственных, финансовых, образовательных, медицинских и других услуг; в ограждении граждан от контрафактной и некачественной продукции; в гарантии правомерного использования персональных данных.

Исследование распространения ИКТ в домохозяйствах России позволило выявить ряд положительных тенденций.

Количество персональных компьютеров в расчёте на 100 домашних хозяйств Российской Федерации в 2018 году составило 125 единиц (рисунок 1). Этот показатель выше аналогичного показателя 2013 года, когда на каждое домохозяйство приходилось по одному персональному компьютеру. Но на протяжении исследуемого периода отмечались и более высокие значения этого показателя (в 2016 году - 127 единиц). [2]

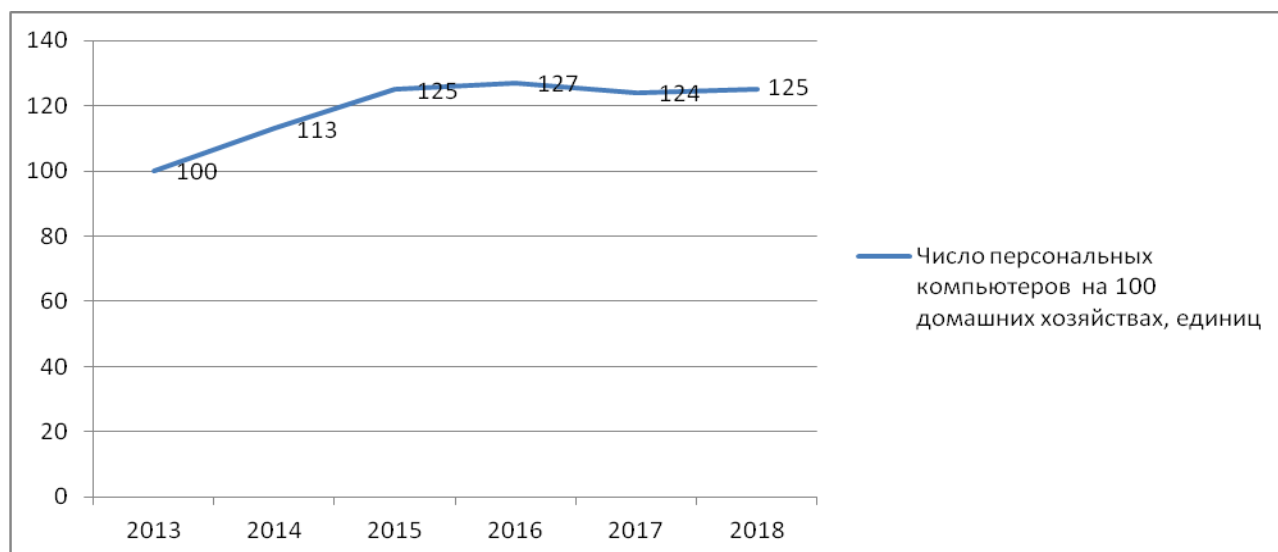


Рисунок 1 – Количество персональных компьютеров на 100 домохозяйств

Уровень доступности населению информационно-коммуникационных технологий можно определить через показатели удельного веса домохозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети Интернет и доли жителей страны, активно пользующихся услугами через «всемирную паутину».

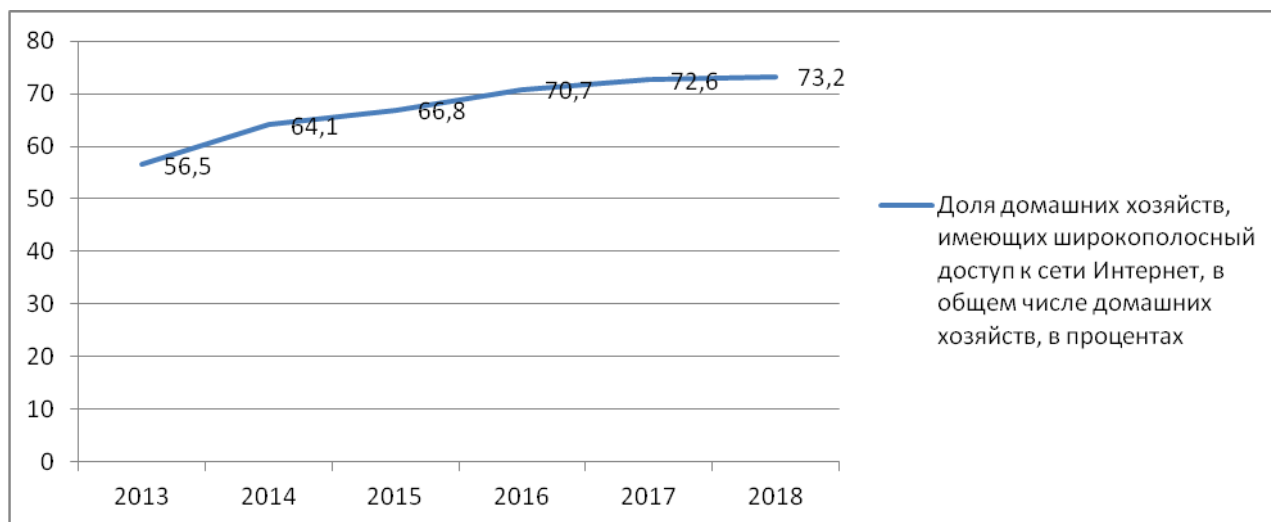


Рисунок 2 – Доля домохозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети Интернет, процентов

Данные рисунка 2 свидетельствуют о том, что в 2013 году доля домохозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети Интернет, составляла 56,5 %. На протяжении всего исследуемого периода наблюдалось постепенное увеличение этого показателя. В 2018 году удельный вес таких домохозяйств составил 73,2 %. [2]

Активными пользователями сети Интернет в 2018 году считали себя 79,3 % жителей России, в то время как в 2013 году таковых было 61,4 % от общей численности населения (рисунок 3).

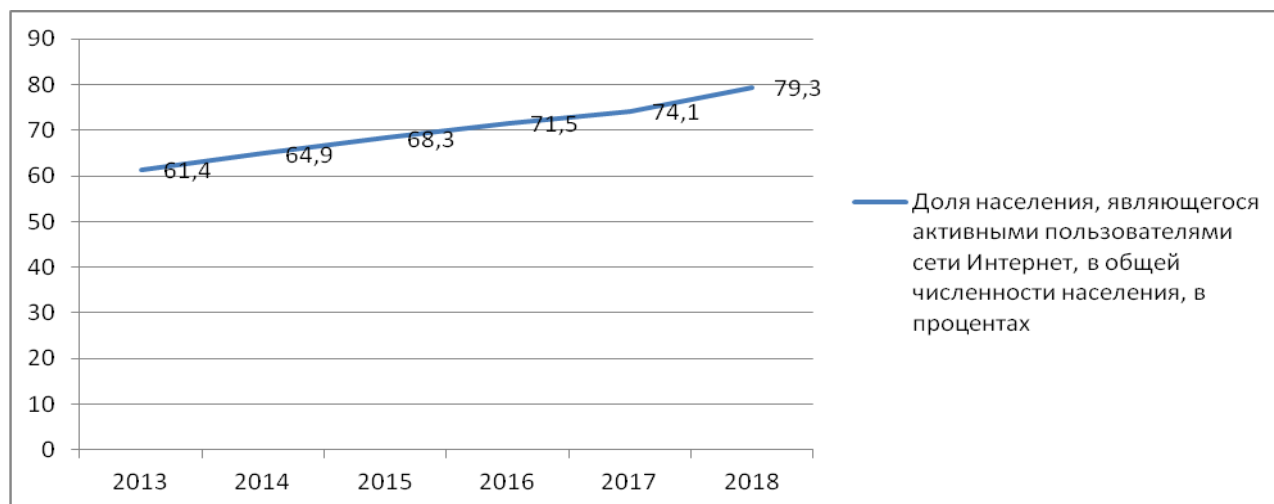


Рисунок 3 – Доля активных пользователей сети Интернет в общей численности населения, процентов

По данным Росстата [2], доля граждан, использовавших сеть Интернет для получения государственных и муниципальных услуг, в 2013 году составляла 30,8 % от общей численности населения, получившего государственные и муниципальные услуги. На рисунке 4 прослеживается довольно чёткая тенденция роста этого показателя. К концу 2018 года удельный вес государственных и муниципальных услуг, полученных с использованием ИКТ, увеличился более чем в 2 раза и составил 74,8 %.

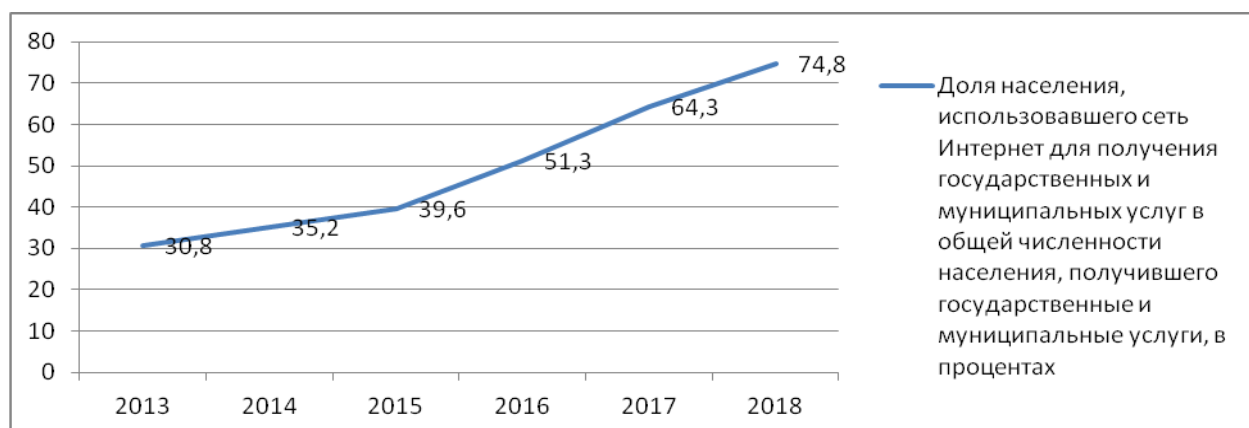


Рисунок 4 – Доля населения, использовавшего сеть Интернет для получения государственных и муниципальных услуг, процентов

Использование ИКТ позволяет экономить время на осуществление покупок домохозяйствами. Так, согласно данным Росстата [2], в 2013 году всего 15,3 % населения России осуществляли покупки через сеть Интернет (рисунок 5). На протяжении исследуемого периода этот показатель увеличился более чем вдвое. В 2018 году доля граждан, имевших опыт покупок через Интернет, составила 34,7 %.

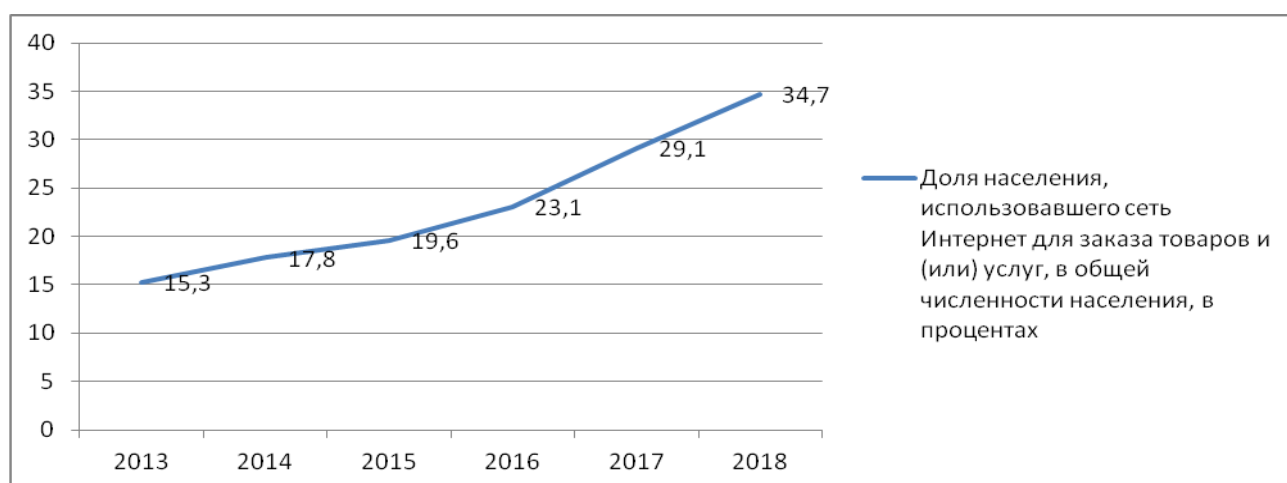


Рисунок 5 – Доля населения, использовавшего сеть Интернет для заказа товаров или услуг, процентов

Таким образом, в качестве основных положительных последствий внедрения цифровых технологий для населения страны можно отметить следующие:

- сокращение времени на взаимодействие с органами государственной власти и местного самоуправления;
- обеспечение доступа к необходимой информации во всех сферах жизнедеятельности государства;
- расширение возможностей выбора товаров и услуг в результате развития электронной торговли.

При сохранении существующих тенденций развития информационно-коммуникационных технологий можно ожидать в ближайшем будущем достижение ключевых целей, заявленных в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы.

Список использованных источников

1 Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы. – Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203. – URL: <https://base.garant.ru/71670570/> (дата обращения: 24.10.2019)

2 Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации. – URL: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/figure/anketa1-4.html (дата обращения: 20.10.2019)

3 Каткова, М. А. Цифровая экономика: содержание и тенденции развития / М. А. Каткова, Ю. С. Титова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: экономика. Управление. Право. – 2019. – Т.19, вып.3. – С. 257-264.

4 Терениченко, А.А. Факторы и перспективы развития цифровой экономики в России / А. А. Терениченко // Аграрное и земельное право. – 2018. - № 2 (158). – С. 70-78.

ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАДИГМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

Н.А. Дубровина

**«Самарский национальный исследовательский университет имени
академика С.П. Королева», г. Самара**

Экономическая парадигма, определяющая хозяйственную систему страны, имеет принципиальное значение для его развития. Под парадигмой понимают концептуальные идеи и схемы, фундаментальные теории, разделяемые научным сообществом и направляющие научные исследования [12].

Согласно теории длинных волн Н. Кондратьева, развитие общества происходило волнообразно, в соответствии с научно-техническими циклами продолжительностью около 50 лет. История технологического развития насчитывает пять волн, по количеству сменяющих друг друга технологических укладов. На каждом этапе развития возникали свои теории, новые рынки, организационно-экономические формы управления факторами производства.

По мнению ряда ученых, сегодня на смену индустриальной стадии развития приходит инновационная [13], в которой традиционные факторы производства утрачивают свое значение. Ключевым фактором, способствующим повышению темпов роста производительности, становится научно-технологический прогресс. Основными сферами инновационного развития сегодня становятся наукоемкие технические системы, направленные на создание новых материалов, технологий и рынков в области микроэлектроники, биоинженерии, компьютерной техники [7].

Данные изменения оцениваются как технологическая революция, в основе которой лежит переход от массового производства стандартизированной продукции к гибкому высокоэффективному производству, выпускающему индивидуализированную продукцию [5]. Именно «прорывные» технологии и инновации способны обеспечить качественное экономическое развитие и прогнозируемый рост от 60 до 80% [1]. По прогнозам, пик новой промышленной революции придется на 2020—2030-е годы. Ожидается изменение структуры экономики, смена стран-лидеров по своему экономическому и технологическому развитию, появление «технологических аутсайдеров» - стран отстающих в развитии технологий.

По оценкам экспертов, до 90% прироста ВВП индустриально развитых стран обеспечивается благодаря разработке и внедрению инноваций, модернизации устаревших технологий, совершенствованию методов управления, росту квалификации работников [8]. В соответствии с «Глобальным инновационным рейтингом» (GII), охватывающий 127 стран и анализирующий 81 индикатор инновационной деятельности возглавляют список ведущих стран-инноваторов Швейцария, Швеция, Нидерланды, США и Англия.

В общем рейтинге стран-инноваторов Россия занимает 45-е место и 31-е место среди 35 ведущих европейских стран. Улучшение наблюдаются по такому показателю, как ресурсы инноваций. И, одновременно, заметно ухудшение индекса результатов инноваций [2]. Как отмечается, проблемы заключается не в отсутствии инвестиций в инновационные разработки, а в сложившейся системе «новации ради инноваций». Зачастую инвестиционные потоки, включая бюджетные средства, перераспределяются в организации, не способные реализовать и растиражировать инновации, а, соответственно, получить отдачу. Сложившаяся «разомкнутая» инновационная система демонстрирует рост без повышения качества инновационно-технологической деятельности.

Российская экономика сегодня характеризуется преобладанием одновременно третьего и четвертого технологического уклада [10]. Вес пятого технологического уклада составляет не более 10 % [3]. Причина состоит в том, что пятый уклад за рубежом отождествляется, прежде всего, с работой единого информационного пространства. В России же курс на цифровизацию экономики был взят только в 2016 году и преобразования в этой сфере пока не завершены [11].

Становление инновационной экономики в России связано с инновационно-технологическим развитием реального сектора экономики, и, прежде всего с инновационной деятельностью в машиностроении.

Российский машиностроительный комплекс имеет сложную многоотраслевую структуру, которая отражает специфику становления и изменений в развитии производственных процессов, технологий, территориального разделения труда. Кризис 90-х годов, связанный с изменением межотраслевой структуры страны, стал причиной нарушения цикличности и взаимодействия элементов технологического пространства. Функционирование машиностроения в условиях кризиса вызвало ряд проблем, препятствующих его дальнейшему эффективному развитию [6]. Проблемы машиностроительных предприятий тесно взаимосвязаны между собой. Они имеют вполне определенные факторы, способствующие их возникновению.

Существующие проблемы показывают, что Россия «с запозданием включается в новую технологическую революцию» [5]. В связи с этим представляется, что первоначально необходимо сформировать теоретические предпосылки для становления новых экономических отношений, активно использующих инновационный механизм. В основе теоретических разработок предлагается использовать системный подход.

Для определения параметров новой парадигмы инновационной деятельности необходимо определить структуру объекта. Любая система представлена двумя элементами: составом членов и механизмом их взаимоотношений и связей. Субъектами инновационной деятельности выступают предприятия, их объединения и союзы, а также государство.

Особая роль в данных взаимоотношениях принадлежит государству, первоочередной задачей которого сегодня является формирование инновационного пространства, позволяющего создавать социально-

экономические платформы, интегрирующие науку, производство и сферу потребления. «Продолжение технологического прогресса ... не зависит от той или иной конкретной технологической области. Оно основано на наблюдении, что технологии и наука совместно эволюционируют как симбиоз, предоставляя в распоряжение научных исследователей гораздо более мощные инструменты для работы» [9].

Помимо теоретических разработок в основе взаимоотношений субъектов инновационной деятельности должен лежать единый документ, стратегия, направляющая и регулирующая данные отношения. Представляется, что стратегия инновационно-технологического развития машиностроения должна занимать центральное место в новой парадигме перехода к инновационной экономике.

Таким образом, можно сделать вывод, что дальнейшее инновационно-технологическое развитие машиностроения возможно при условии решения ряда задач:

- расширения внутреннего рынка и увеличения объемов спроса на отечественную продукцию машиностроения;
- обеспечения роста экспорта машиностроения;
- формирования благоприятного инвестиционного климата;
- модернизации научно-технической базы машиностроения, направленной на повышение конкурентоспособности машиностроительной продукции на основе инновационных разработок.

Список использованных источников

1. Moskowitz S. L. (2009). The advanced materials revolution: Technology and economic growth in the age of globalization. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons., Мокир Дж. (2014). Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Изд-во Института Гайдара. , Muro M. (2016). Look to advanced industries to help drive productivity gains. The Avenue, July 21., Rodrik D. (2016). Premature deindustrialization. Journal of Economic Growth, Vol. 21, No. 1, pp. 1—33.
2. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, Sacha Wunsch-Vincen The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva.// <https://issek.hse.ru/data/2017/06/16/1170398586/gii-full-report-2017.pdf> (Дата обращения 16.10.2019)
3. Амосенок Э.П. Роль машиностроения России в формировании рынков техники и оборудования// Вестник НГУ. Сер.: Социально-экономические науки, 2007. Т. 2. Вып. 3. С. 52–61. С. 52.
4. Г. И. Идрисов и др. В. Н. Княгинин, А. Л. Кудрин, Е. С. Рожкова Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России / Вопросы экономики. 2018. № 4. С. 5—25. С. 7-8.
5. Г. И. Идрисов и др. В. Н. Княгинин, А. Л. Кудрин, Е. С. Рожкова Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России / Вопросы экономики. 2018. № 4. С. 5—25. С. 13.

6. Гагарин Б.В., Ильин Ю.Д. Машиностроение: системные аспекты инновационного развития// Инновационная экономика. – 2012.- №1(17). – С. 50-59., Овсянкина Н.В. Проблемы развития нефтегазового машиностроения в контексте модернизации экономики страны// Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2011. - №2. – С.74 – 82., Таран В.А. Основы формирования и приоритеты промышленной политики России// Машиностроитель. 2004. № 4. С. 6–17., Удалов О.Ф., Воронов Н.А., Васильев А.В. Актуальные проблемы машиностроительных предприятий России// Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия экономика и финансы. 2005. №1. С. 728 – 732., Ягунова Н., Грошева И. Современный уровень развития предприятий машиностроения// Проблемы теории и практики управления. 2010. № 9. С.113-117.
7. Дубровина Н.А. Совершенствование технологий в отечественном машиностроении // Известия Саратовского государственного университета. Серия Экономика. Управление. Право. – 2012. – Выпуск 2. Том 12. – с. 83 – 87. С. 84
8. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Инвестиционно-инновационный потенциал российских регионов // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2017. Т. 8. № 4. С. 667–681 (С. 672)
9. Мокир Джоэль Поднимаясь на новые высоты. Технологии и наука подпитывают друг друга, поднимая глобальную экономику на новые высоты// Финансы и развитие. 2018. - № 2. Выпуск 55. – С. 32-35. С. 35
10. Таран В.А. Основы формирования и приоритеты промышленной политики России// Машиностроитель. 2004. № 4. С. 6–17. С.7
11. Таран В.А. Основы формирования и приоритеты промышленной политики России// Машиностроитель. 2004. № 4. С. 6–17. С.8
12. Философия : энцикл. слов. / под ред. А.А. Ивина. М., 2004. 1072 с., Нордман И.Б., Сущность и содержание понятия «парадигма» в контексте парадигмального подхода// Теория и практика общественного развития. – 2015.- № 12. - С. 422 – 424.
13. Ясин Е. Г., Акиндинова Н. В., Якобсон Л. И., Яковлев А. А. (2013). Состоится ли новая модель экономического роста в России? Доклад к XIV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. Москва, 2—5 апр. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом ВШЭ.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

О.М. Калиева, Н.В. Карелин

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

На сегодняшний день во многих странах наблюдается значительный рост доли владельцев собственных автомобилей, что привело к ряду проблем, связанных с дорожным движением и качеством жизни, и к необходимости снижения уровня использования автомобилей. В то же время, основная концентрация транспортных средств на определенной территории (в городских агломерациях), вероятно, также увеличится, поскольку население городов стремительно растет [1]. Эти тенденции особенно ярко проявляются в азиатских странах, например, в 2010 году в Пекине регистрировались около 66 000 новых автомобилей каждый месяц, что заставило правительство сократить выдачу лицензий на легковые автомобили. Это действие можно рассматривать как пример крайней меры, направленной на замедление роста автомобилей, однако власти не должны ограничиваться только жесткими мерами, поскольку мобильность имеет решающее значение как фактор развития города и экономического роста. Муниципалитеты должны не только ограничивать использование частного транспортного средства, но также предлагать и продвигать альтернативу - общественный транспорт. Естественно, окончательный выбор от городского жителя между этими вариантами во многом зависит от качества обслуживания общественного транспорта [2].

Во многих странах, например, в США, автомобиль является частью образа жизни и помимо своих основных функций производит определенный образ своего владельца и ассоциируется со свободой. Создание положительного имиджа автомобиля крайне важно для автопрома: в 2009 году основные автопроизводители потратили на рекламу \$ 21 млрд. в том числе General Motors, которые потратили \$ 3,2 млрд. Принимая это во внимание, транспортные компании также должны продвигать свои услуги, чтобы быть конкурентоспособными на рынке, сохранить существующих клиентов и привлечь новых.

Целью данной статьи является выявление основных принципов маркетинга общественного транспорта путем анализа конкретных примеров и определение необходимых условий для успешной маркетинговой деятельности общественного транспорта.

Теоретические предпосылки для исследования данной статьи содержатся в трудах известных зарубежных и отечественных исследователей, посвященных принципам маркетинга в сфере городских пассажирских в частности А. Моргана, В. Джонса, Ж. Соуза, А. Ибраевой, Н. Пеньшина, В. Харитонов, Е. Кочегуровой, Ю. Мартыновой.

Существует ряд трудностей в применении маркетинговых инструментов в общественном транспорте, обусловленных особенностями данной услуги. Поскольку ресурсы транспортных систем ограничены, стратегии, направленные

на значительное увеличение числа клиентов могут привести к ситуации, когда общественный транспорт не сможет справиться должным образом с быстрым и резким ростом пользователей, особенно в часы пик, поскольку транспортная система должна быть готова к значительному росту пассажиропотока. При таком раскладе маркетинговая стратегия может навредить восприятию услуги. В этих обстоятельствах, необходимо начинать с краткосрочной стратегии с целью сохранить существующих клиентов и повысить качество обслуживания для них.

Кроме того, в случае общественного транспорта состав потенциальных клиентов чрезвычайно разнообразен и включает в себя пожилых людей, студентов, подростков и т.д. Все они имеют различный образ жизни, привычки, потребности и различные причины для поездок (рабочие поездки, отдых или походы по магазинам). Более того, они используют разные каналы информации.

Например, было замечено, что изменения цены не имеют большое влияние на количество потребителей, выбирающих общественный транспорт для рабочих поездок: в Болтоне снижение цен на 21% не побуждал людей оставлять свои машины для рабочих поездок в пользу общественного транспорта, но когда снижение цен сопровождалось улучшением сервиса, количество пассажиров, выбирающих общественный транспорт в качестве средства передвижения до рабочего места повысился. Исходя из этого, уровень комфорта является важным критерием для этой группы. Однако когда речь заходит о туристических поездках, цена билетов оказывается довольно важной: в Нью-Йорк повышение цен на 33% привело к падению количества поездок на 14,6% между 19 и 23 часами вечера. В том же время пожилые люди очень чувствительны к колебаниям цен: в Лос-Анджелесе снижение цен на 33,5% спровоцировало рост на 24% по числу престарелых пассажиров (Morgan and Jones, 1975).

В последнее время также появились примеры персонализированного маркетинга, применяемого к общественному транспорту. Случай Ванкувера может служить примером персонализированного маркетинга, поскольку он предполагает более индивидуальный подход к каждому клиенту. В 2004 году Translink (транспортная компания в Ванкувере) совместно с метрополитеном и местными властями начали проект TravelSmart (опробованный ранее в США и Европе). Основной целью проекта TravelSmart было содействие развитию альтернативных видов транспорта и сокращение использования частных транспортных средств. В шести городах были выбраны районы, где треть населения не пользовалась общественным транспортом, но хотели получить информацию об этом. Во время проекта жители могли выбрать тип материала, которые они хотели бы получить (расписание движения, карты маршрутов и др.). По итогам кампании использование личного автотранспорта в выбранных районах сократилось на 8%, количество пешеходов и пассажиропоток общественного транспорта увеличился на 12% [4].

Следует также отметить, что "традиционный" маркетинг продуктов основан на продвижении их прямых выгод, в то время как маркетинг

общественного транспорта может также использовать свои дополнительные преимущества, такие как экологичность. Общественный транспорт использует в 4 раза меньше энергии на одного пассажира, чем автомобиль (UITP, 2004), поэтому стратегии, подчеркивающие этот факт, могут привлечь внимание потенциальных клиентов. Например, дни без автомобиля, организованные во многих городах по всему миру стремятся показать водителям личных автомобилей альтернативные виды транспорта, которые наносят меньше вреда окружающей среде, и дающие возможность попробовать его. В течение дня без автомобиля в Страсбурге компания общественного транспорта предлагала бесплатные билеты для жителей и информационные брошюры. В Кельне местный муниципалитет в партнерстве с городским общественным транспортом раздавал бесплатные завтраки людям, которые приезжали на работу на общественном транспорте во время дня без автомобиля.

Еще один пример продвижения общественного транспорта организацией проводится мероприятие в апреле и мае в Мельбурне (Австралия). Во время этого мероприятия студенты из местных школ и из соседних городов пытаются выиграть конкурс, используя автобусы, трамваи и метро.

Очевидно, что улучшение сервиса, сопровождаемое маркетинговой стратегией, с большей вероятностью привлечет новых клиентов. Например, в Перте (Шотландия), транспортная компания начала маркетинговую кампанию с введением низкопольных автобусов. Также маркетинговая кампания для Перта включала рекламу, интервью с потенциальными клиентами по телефону и бесплатные предложения. В то же время местные власти установили больше автобусных остановок и гарантировали приоритет общественного транспорта в городе. В результате, через два года после проведения данных мероприятий было зарегистрировано увеличение на 56% числа пассажиров вместе с тенденцией жителей к переходу с частного транспорта на общественный транспорт [5].

Общественный транспорт часто воспринимается как вид транспорта для тех, кому не по карману автомобиль, и важно изменить это восприятие и показать общественный транспорт как достойную альтернативу к личному автомобилю. Тем не менее, это сложная задача, так как автомобиль по-прежнему остается очень комфортным и удобным средством транспорта, и общественный транспорт должен обеспечивать качественное обслуживание, чтобы сократить разрыв в уровнях комфорта. В то же время, как это было показано в примерах, проанализированных выше, улучшение обслуживания без достаточного продвижения и маркетинга не способно привлечь нужное количество пассажиров.

Подводя итог, можно сказать, что успешный принцип маркетинга предполагает глубокое исследование рынка, создание идентичности компании, которая отличает его от других подобных компаний и внедрение единого дизайна для всех изделий, а также продвижение преимуществ сервиса, включая безопасность, надежность, скорость, комфорт.

В целом, переход на общественный транспорт является выгодным для общества касаясь дорожного движения. Для этого местные муниципалитеты должны сотрудничать с транспортными компаниями для более эффективного продвижения. Маркетинговые стратегии должны опираться на повышение качества сервиса, проведение различных мероприятий и промо-акций.

Список использованных источников

1. Пеньшин, Н.В. Транспортная инфраструктура в решении проблем конкурентоспособности услуг автомобильного транспорта / Н.В. Пеньшин // Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2011. 112 с.
2. Харитонов, В.А. К вопросу о путях решения транспортных проблем городской среды / В.А. Харитонов // Вестник МГСУ. 2009. №3. С. 71-74.
3. Кочегурова, Е.А. Оптимизация составления маршрутов общественного транспорта при создании автоматизированной системы поддержки принятия решений / Е.А. Кочегурова, Ю.А. Мартынова // Известия ТПУ. 2013. №5 (том 323). С. 7984.
4. Морган, А. Ж. Разработка маркетинговой стратегии в городском общественном транспорте / А.Ж. Морган, У.Х. Джонс // Транспорт, 1975. №4.
5. Ибраева, А. Procedia-Social and Behavioral Sciences / А. Ибраева, Ж. Соуза. 2014. №162. С. 121-128.

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Е. Г. Чмышенко, А. А. Коваленко

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В современных условиях обеспечение эффективной деятельности предприятий обуславливается переходом их на стратегическое управление. Сложность моделирования и прогнозирования состояния рынка затрудняет управленческий процесс, особенно в условиях непрерывно меняющейся внешней среды предприятия. Неустойчивость экономического положения, нарастание конкуренции на рынках, сокращение жизненного цикла продукта, повышение требовательности и дифференциация вкусов потребителей вынуждают предприятия разрабатывать стратегии для достижения поставленных целей. Необходимость стратегического управления в таких условиях заключается в создании возможности своевременной ответной реакции предприятия на изменения во внешней среде.

Стратегическое управление направлено на решение следующих задач:

- создание условий долгосрочного развития с учетом внешних и внутренних возможностей;
- формирование конкурентных преимуществ и достижение лидирующего положения на рынке;
- внедрение новшеств (новых технологий, продукции, форм организации и др.);
- преодоление кризисного состояния предприятия, вызванного расхождением его возможностей с требованиями среды.

Считаем, что решение данных задач обуславливается, главным образом, развитием научно-технологического потенциала предприятия. Под научно-технологическим потенциалом предприятия станем понимать совокупность кадровых, материально-технических, информационных, финансовых ресурсов по внедрению и реализации новых технологий, а также совершенствованию методов и форм организации производства с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Элементы научно-технологического потенциала представлены в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что научно-технологический потенциал предприятия представляет собой систему, состоящую из различных элементов с разными функциональными возможностями и особенностями, которой присущи характеристики сложных систем. Сложность научно-технологического потенциала заключается в наличии в его структуре нескольких элементов: технологической подготовки производства, оборудования и технологии [3].

Таблица 1 – Элементы научно-технологического потенциала.

Научно-технологический потенциал		
Ресурсный потенциал		Информационный потенциал
Материальный потенциал	Кадровый потенциал	
– технологии – оборудование – инструменты – комплектующие – изделия – материалы – сырье – денежные средства	– квалификационный (образование, квалификация, опыт) – интеллектуальный – инновационный – физический	– нормативно-техническая документация – научные отчеты – образцы нововведений – проектно-конструкторская документация – публикации и диссертации

В настоящее время в России научно-технологический потенциал значительно отстает от развитых стран. За последние годы в России замедлились темпы НИОКР, повысилась степень износа основных фондов. Так, в обрабатывающем секторе степень износа составляет 47 %, в добывающем секторе промышленности – 53 %, среднее время срока эксплуатации оборудования и имеющихся машин, находящихся в добывающей промышленности, составляет около 10 лет, а в обрабатывающей промышленности превышает 15 лет. Такой продолжительный срок эксплуатации показывает низкую технологичность производства на предприятии [5]. Кроме того, замедление развития инновационных технологий, уменьшение темпов электровооруженности и технической оснащенности производства, ухудшение качества рабочей силы являются факторами снижения технологического потенциала предприятий, а, следовательно, и снижения их конкурентоспособности. Таким образом, повышение научно-технологического потенциала предприятия является важной задачей стратегического управления.

Следует отметить, что формирование научно-технологического потенциала напрямую зависит от уровня технологического уклада предприятия. В настоящее время предприятия развитых стран мира используют достижения шестого технологического уклада. Этот процесс характерен для предприятий США, Японии и КНР, развитие которых нацелено на применение био-, нано-, мембранных, квантовых технологий, фотоники, микромеханики, термоядерной энергетики.

В России шестой технологический уклад находится на стадии формирования. Доля пятого технологического уклада в стране составляет около 10 %, такие технологии используются в основном в авиакосмической отрасли и промышленном комплексе, на долю четвертого приходится свыше 50 %, доля технологий третьего технологического уклада насчитывает 30 %. При этом в США реализация технологий пятого уклада составляет 60 %, четвертого – 20

%, на долю шестого технологического уклада приходится около 5 % технологий [2].

Причинами, характеризующими такую технологическую ситуацию в России, являются низкая скорость инновационного цикла, постепенное разрушение технологического, информационного, экономического пространства, а также обострение международной конкуренции на ведущих направлениях деятельности [1].

Следует отметить, что российские предприятия предпочитают не вкладывать финансовые средства в научно-исследовательскую деятельность, а приобретают новое, высокотехнологичного оборудования в основном за счет импорта. Так, результаты выборочных исследований, приведенные в таблице 2, демонстрируют то, что удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации по отдельным производствам, достаточно низкий. И в течение последних шести лет либо не меняется (химическое производство), либо показатель удельного веса снижается (производство транспортных средств, машин и оборудования).

Таблица 2 – Удельный вес российских компаний, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследуемых организаций [6].

Виды производств	2010 г.	2012 г.	2014 г.	2015 г.	2017 г.
Добыча полезных ископаемых	6,6	7,0	6,8	5,8	5,9
Обрабатывающие производства, в том числе производство:	11,3	12,0	12,2	12,2	11,5
Электрооборудования	24,3	26,5	27,0	26,5	26
Химическое производство	23,3	21,5	21,4	23,3	24,1
Транспортных средств	19,0	20,8	19,4	19,4	18,8
Пищевых продуктов	9,5	9,3	10	10,2	11,2
Машин и оборудования	14,8	14,8	14,9	12,9	12,7

Одним из недостатков в развитии научно-технологического потенциала предприятий является низкий уровень их сотрудничества с университетами и научными учреждениями. В результате многие перспективные технологии, реализация которых могла бы существенно повысить конкурентоспособность производства, остаются невостребованными. Поэтому связь между предприятиями и университетами имеет ключевое значение в развитии технологических разработок многих отраслей национального хозяйства. Кооперация в рамках технопарков, технополисов и многих других научно-технологических объединений между промышленными фирмами и университетами уже давно получила широкое распространение во многих развитых странах.

Таким образом, научно-технологический потенциал представляет собой сложное, многофакторное, многовариантное явление, требующее стратегического подхода к управлению. Мероприятия, направленные на включение в структуру предприятия инновационных подразделений, укрепление связей предприятия с научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими и проектными организациями являются механизмами наращивания научно-технологического потенциала, а, следовательно, дают возможность эффективного стратегического управления предприятием.

Список использованных источников

1. Борисова, Е. Е. Организационно-экономическое программирование инновационного развития машиностроительных предприятий при технологической модернизации российской экономики / Е. Е. Борисова // Экономические науки. – 2012. – № 7 (92). – С. 57 – 60.
2. Иода, Ю. В. Влияние технологических укладов на инновационное развитие территорий / Ю. В. Иода, Л. Р. Сулейманова // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т 10. – № 6. – С. 44 – 50.
3. Клейнер, Г. Б. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода / Г. Б. Клейнер // Проблемы теории и практики в управлении. – 2002. – № 6. – С. 35 – 40.
4. Радченко, А. П. Резервы повышения эффективности использования технологического потенциала машиностроительного предприятия / А. П. Радченко // Вестник СамГУ. – 2012. – №1 (92). – С. 72 – 77.
5. Сухарев, О. С. Промышленность России: Проблемы развития и системные решения / О. С. Сухарев // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2016. – №2. – С. 69 – 87.
6. Каталог публикаций федеральной службы статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918730234 (дата обращения: 20.10.2019)

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА СЛАБЫХ И СИЛЬНЫХ СТОРОН ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Мажаева, Е.В. Чмышенко

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Успех любого предприятия зависит, в первую очередь, от грамотно разработанной стратегии, поскольку она открывает новые горизонты развития и способствует завоеванию новых рыночных сегментов. В условиях систематически изменяющейся внешней среды, возрастающей конкуренции, нестабильности экономической системы, стратегическое видение позволяет руководителям предприятий формировать дальнейшие цели развития бизнеса.

В основе стабильной, эффективной, качественной работы предприятий лежит грамотно разработанная стратегия развития предприятия на перспективу.

Для разработки оптимальной стратегии развития предприятия необходимым условием является оценка внешнего и внутреннего окружения. Анализ внешнего окружения направлен на рассмотрение предполагаемых и существующих угроз для функционирования предприятия. При анализе внутренней среды необходимым является выявление сильных и слабых сторон предприятия, а также открывающихся перспектив.

Внутренняя среда предприятия определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений. Она включает набор основных процессов и элементов организации, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация, чтобы быть конкурентоспособной и экономически независимой. Изменение состояния любого элемента может привести к кардинальному изменению их всех. Поэтому непрерывный мониторинг факторов внутренней среды и координация управления этими факторами является основой не только для разработки стратегии, но и для обеспечения функционирования предприятия.

Анализ внутренних факторов предприятия проводят по следующим направлениям: организация управления, производство, финансы, маркетинг, персонал [4]. Анализ каждого из факторов будет иметь свои особенности. Например, оценка организации управления направлена на определение рациональности организационной структуры с точки зрения разделения труда, группирования, нормы управляемости, делегирование полномочий и т.д. Также, необходимо провести оценку соответствия организационной структуры управления системе целей, технологиям управления, размерам предприятия, состоянию внешней среды, уровню трудоемкости и длительности реализации процесса управления.

Одним из основных ситуационных факторов является персонал. С нашей точки зрения, персонал следует относить не к ресурсам, а к капиталу предприятия, поскольку способности, знания, умения, деловые и наследственные качества могут стать для предприятия конкурентными преимуществами и приносить прибыль. В связи с этим, в анализе персонала

нужно учитывать не только эти характеристики, но и потребности, поведение, мотивы, отношение к труду, понимание ценностей, наличием способностей лидера и др. Кроме того, анализ персонала должен быть нацелен на сохранение и приумножение кадрового капитала.

Таким образом, проведя анализ внутренних факторов можно определить, какие внутренние слабости, ставящие предприятия в неблагоприятные рамки, могут усложнить будущую ситуацию, связанную с внешними опасностями и предотвратить возможные проблемы, что будет способствовать увеличению прибыли организации, повышению управляемости и стабильности предприятия. А также, что относится к сильным сторонам предприятия и что выделяет его на фоне конкурентов.

Кроме того, на основании результатов анализа сильных и слабых сторон можно выявить существующие и/или потенциальные конкурентные преимущества. Такие как:

- уникальные ресурсы;
- уникальные продукты;
- качественные характеристики;
- популярность бренда;
- технологическое лидерство;
- применяемые стратегии и др.

В стратегическом управлении существует разнообразие методов для выявления сильных и слабых сторон предприятия: SWOT-анализ, экономический анализ деятельности, R-анализ (анализ финансовых коэффициентов), диаграмма К. Омаэ, цепочка ценностей М. Портера, SNW-анализ и т.д. [1]

Плюсами данных методов является:

- универсальность методов, что позволяет применять их в самых разных сферах экономики и управления;
- гибкость методов в совокупности со свободным выбором анализируемых элементов в зависимости от поставленных целей;
- учитывают большое количество факторов.

К недостаткам можно отнести следующие характеристики:

- субъективность методов и исследовательская значимость результатов анализа чрезвычайно зависит от уровня компетенции и профессионализма аналитика;
- требуют хорошего знания всех особенностей деятельности организации;
- шаблонность.

Однако, с помощью данных методов анализа внутренней среды, предприятие сможет системно подойти к формированию и реализации своей стратегии, учитывая все из возможных воздействующих или влияющих факторов.

Информация, формируемая в процессе анализа внешних и внутренних факторов, позволяет создавать информационные модели исследуемых объектов

и с их помощью прогнозировать возможные изменения различных параметров. Такие оценки являются надежным измерителем роста конкурентоспособности предприятия и позволяют улучшить состояние конкретного предприятия, что, в конечном итоге, положительным образом отразится на управлении его устойчивым развитием.

Процедура анализа слабых и сильных сторон позволяет провести декомпозицию системы на элементы, определить их границы, надсистемы и подсистемы, определить основные характеристики и тенденции развития, роль каждого элемента и его влияние на систему в целом, увидеть возможные связи с внешней средой. Анализ внутренней среды помогает выявлять и ранжировать проблемы функционирования и развития по степени их важности, а также изыскивать ресурсы для предупреждения и устранения подобных проблем.

Таким образом, анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия имеет ряд особенностей, преимуществ и недостатков, но является необходимым элементом управления этим предприятием, поскольку поставляет важную информацию для корректировки действий, направленных на любой элемент системы. Он позволяет определять поведение этой системы в настоящее время и в будущем, и показывает различные аспекты деятельности в совокупности и с разных сторон.

Список использованных источников:

1. Воротников И.И. Методы анализа внутренней среды предприятия // Молодежь и наука. – 2018. - №5. – С. 31.
2. Гавриш А. Д. Процесс организации модели проведения стратегического анализа на предприятии // Энигма. – 2019. – Т.1. - №3-1. – С. 20-28.
3. Саламатин В. В. Использование SWOT-анализа в стратегическом управлении предприятием // Вестник Донецкого национального университета. – 2019. – Т.3. - №11. – С. 221-225.
4. Шелобаева И. С. Оценка изменений состояний внешней и внутренней среды как фактор устойчивого развития предприятия // Вестник Тульского филиала Финансового университета. – 2019. - №1. – С. 94-98.

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ Г. ОРЕНБУРГА И ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ «ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ»

О. П. Михайлова, М. Ю. Пак

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

Одним из наиболее корректных индикаторов динамики развития предприятия является соотношение темпов изменения определенных из характеристик ее деятельности. В частности, один из ведущих ученых по проблемам анализа и финансового менеджмента профессор В.В. Ковалев утверждает, что рост в динамике и зафиксированное ниже соотношение темпов изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия, объема реализации и прибыли отражают положительную тенденцию в развитии организации:

$$T_p > T_r > T_c > 100\%, \quad (1)$$

где T_p – темп изменения прибыли.

T_r – темп изменения объема реализации;

T_c – темп изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия [3].

Подчеркивая принципиальную важность предложенного соотношения, В. В. Ковалев по аналогии с "золотым правилом механики" назвал его "золотым правилом экономики предприятия".

Для оценки соотношений по критерию «Золотое правило экономики предприятия» был проведен анализ деловой активности пяти предприятий. Результаты проведенного исследования представлены в табличной форме (таблице 1).

Таблица 1 - Оценка соотношений по критерию «Золотое правило экономики предприятия»

Показатели	Цепные темпы роста, %			Среднегодовые темпы роста за 2015-2018 гг.	Соответствие / несоответствие фактического соотношения темпов роста эталонному соотношению
	2016 к 2015 гг.	2017 к 2016 гг.	2018 к 2017 гг.	$\bar{T} = \sqrt[n]{T_1 \times T_2 \times \dots \times T_n}$	$T_{np} > T_{ep} > T_{ak} > 100 \%$
1	2	3	4	5	6
ОАО "Завод бурового оборудования"					

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Выручка	103,00	127,08	98,53	109,54	112,90 >109,54 < 129,08> 100 Не соответствует
Себестоимость продаж	670,92	136,17	102,11	303,07	
Чистая прибыль (убыток)	153,78	110,10	74,83	112,90	
Среднегодовая стоимость имущества	140,51	131,52	115,21	129,08	
АО "Завод "Инвертор"					
Выручка	193,43	56,90	115,83	122,05	316,83>122,05 >107,19> 100 Соответствует
Себестоимость продаж	203,43	54,35	120,87	126,22	
Чистая прибыль (убыток)	892,45	23,08	34,95	316,83	
Среднегодовая стоимость имущества	114,98	105,81	100,78	107,19	
ОАО "ОРСТАН"					
Выручка	38,52	106,46	96,82	80,60	258,86>80,60 <94,86> 100 Не соответствует
Себестоимость продаж	40,80	108,60	93,51	80,97	
Чистая прибыль (убыток)	116,00	5,78	654,81	258,86	
Среднегодовая стоимость имущества	95,21	94,70	94,67	94,86	
АО "НОЭМЗ"					
Выручка	78,58	155,51	122,92	119,00	237,85>119,00 >58,86> 100 Соответствует
Себестоимость продаж	87,29	141,99	127,15	118,81	
Чистая прибыль (убыток)	26,42	300,00	387,14	237,85	
Среднегодовая стоимость имущества	49,49	0,21	126,87	58,86	
ОАО "Гидропресс"					
Выручка	72,40	31,76	535,68	213,28	705,66>213,28 >100,88> 100 Соответствует
Себестоимость продаж	74,92	31,91	741,06	282,63	
Чистая прибыль (убыток)	54,65	2,71	2 059,62	705,66	

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Среднегодовая стоимость имущества	106,50	100,45	95,69	100,88	

Из содержания таблицы 1 следует, что по предприятиям, кроме АО "Завод "Инвертор", АО "НОЭМЗ" и ОАО "Гидропресс" наблюдается картина несоответствия соотношений «Золотого правила экономики предприятия». Сравнение индексов динамики важнейших показателей отразило несоответствие критериям «золотому правилу экономики».

Результаты исследования свидетельствуют о:

- 1) снижении масштабов хозяйственной деятельности,
- 2) замедлении оборачиваемости активов,
- 3) повышении рентабельности продаж и рентабельности активов.

Индексы динамики показали, что масштабы хозяйственной деятельности снизились, предприятия машиностроения развивались по экстенсивному варианту, но рентабельность хозяйственной деятельности повысилась.

АО "Завод "Инвертор" - специализируется на выпуске преобразовательной техники, систем бесперебойного питания, низковольтных комплектных устройств систем электропитания SVS для телекоммуникационных устройств. Результаты анализа свидетельствуют о: повышении масштабов хозяйственной деятельности, ускорении оборачиваемости активов, повышении рентабельности продаж и прочих видов деятельности.

Завод металлоконструкций (а в настоящем ОАО «Новоорский опытно-экспериментальный механический завод») – специализируется на производстве автотранспортных средств и авто принадлежностей, прицепов, торговых павильонов, а так же модульных вагон-домов.

ОАО «Гидропресс» - предприятие, освоившее проектирование и производство широкой номенклатуры серийных и специальных прессов самого различного назначения. Прессы с фирменной маркой ОАО «Гидропресс» находят применение во всех отраслях промышленности и сельского хозяйства, демонстрируют высокие эксплуатационные качества как на заводах-гигантах, таких как ВАЗ, КАМАЗ.

Индексы динамики показали, что масштабы хозяйственной деятельности предприятий повысились, предприятия развивались по интенсивному варианту, рентабельность хозяйственной деятельности повысилась. С учетом вышесказанного можно дать положительную оценку деловой активности этих предприятий.

Проиллюстрируем наглядно соотношение динамики выручки и прибыли предприятий машиностроения г. Оренбурга и Оренбургской области, рисунок 1.

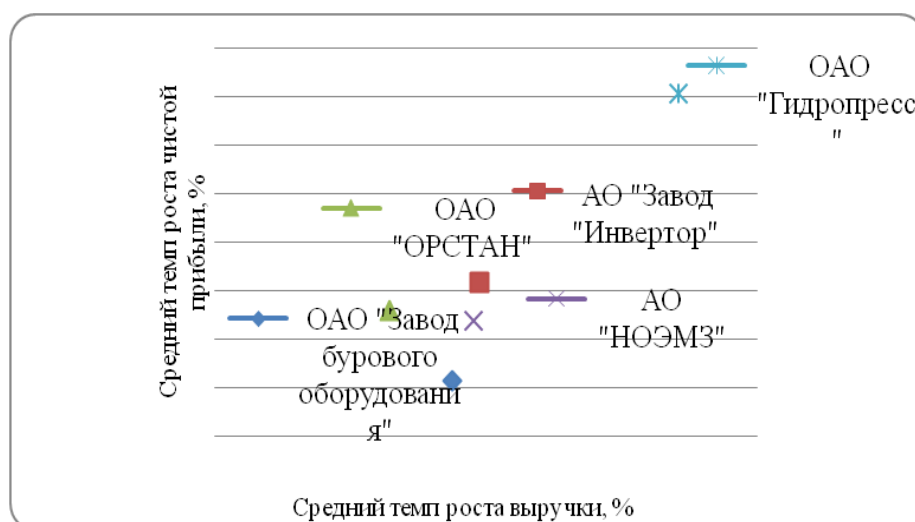


Рисунок 1 – Распределение предприятий машиностроения г. Оренбурга и Оренбургской области по соотношению темпов роста выручки и чистой прибыли

Конкретизируем динамику основных показателей деятельности предприятий машиностроения за 2015-2018годы, у которых выполняется соотношение, таблица 2.

Таблица 2 - Интерпретация динамики основных показателей деятельности предприятий машиностроения г. Оренбурга и Оренбургской области за 2015-2018 годы

Показатели	Направление изменения базисного темпа роста	Интерпрета ция в цвете	Характер изменений
1	2	3	4
ОАО «Завод бурового оборудования»			
Выручка	↑		Разнонаправ ленная тенденция
Себестоимость	↑		
Прибыль от продаж	↕		
Прибыль до налогообложения	↕		
Чистая прибыль	↕		
Рентабельность продаж	↕		
Рентабельность активов	↕		
АО "Завод "Инвертор"			
Выручка	↕		Разнонаправ ленная тенденция
Себестоимость	↕		
Прибыль от продаж	↕		
Прибыль до налогообложения	↕		
Чистая прибыль	↕		

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Рентабельность продаж	↕		
Рентабельность активов	↕		
ОАО "ОРСТАН"			
Выручка	↕		Разнонаправ ленная тенденция
Себестоимость	↕		
Прибыль от продаж	↕		
Прибыль до налогообложения	↕		
Чистая прибыль	↕		
Рентабельность продаж	↕		
Рентабельность активов	↕		
АО "НОЭМЗ"			
Выручка	↑		Разнонаправ ленная тенденция
Себестоимость	↑		
Прибыль от продаж	↕		
Прибыль до налогообложения	↕		
Чистая прибыль	↕		
Рентабельность продаж	↕		
Рентабельность активов	↕		
ОАО "Гидропресс"			
Выручка	↕		Разнонаправ ленная тенденция
Себестоимость	↕		
Прибыль от продаж	↕		
Прибыль до налогообложения	↕		
Чистая прибыль	↕		
Рентабельность продаж	↕		
Рентабельность активов	↕		

↑ - рост показателя; ↓ - в целом рост показателя за отчетный период, но по годам наблюдаются колебания вверх-вниз;

Индекс цен производителей промышленных товаров обрабатывающих производств в 2016 году к 2015 году по Оренбургской области составил 100,00 %, в 2017 году по сравнению с 2016 годом – 106,3 %, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом – 145,2 % [1].

Отсюда вывод: выручка предприятий растет за счет роста цен.

Анализ одной из ведущих подотраслей промышленности, её деловой активности на основе «золотого правила экономики» позволил сделать следующие выводы.

В целом машиностроительный комплекс области определяется низкой деловой активностью. Предприятия, которые осуществляют свою деятельность в цепочке формирования ценностей по производству продукции для

предприятий нефте- и газовой промышленности, а также предприятия оборонного комплекса, выполняющие госзаказы, отличаются лучшей деловой активностью по сравнению с другими машиностроительными предприятиями.

Все это усиливается следующими проблемами:

- недостатком производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции;
- значительным износом и неэффективной структурой основных производственных фондов;
- неэффективным менеджментом предприятий.

Таким образом, проведенные исследования показали недостаточную деловую активность машиностроительного комплекса региона. Причина, как это следует из приведенных результатов теоретических исследований и практической оценки деловой активности промышленных предприятий, заключается в слабой приспособленности промышленных предприятий к изменчивой и сложной внешней среде, а также вследствие отрицательного влияния факторов внешней среды на деятельность промышленных предприятий региона. Выявленные неблагоприятные тенденции определяют необходимость развития адаптивного управления промышленным комплексом Оренбургской области.

Список использованных источников:

- 1 Оренбургская область в цифрах. 2019: Крат. стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области – Оренбург, 2019. – 127 с.
- 2 Воронина, В.М. Вопросы переоценки основных фондов на современном этапе / В.М.Воронина, О.П.Михайлова, И.Н.Сурмач// В сборнике: [ЧЕЛОВЕК И ОБЩЕСТВО](#) Материалы международной научно-практической конференции. 2001. С. 220-223.
- 3 Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М. : Финансы и статистика, 2002.

К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Ю.И. Ряжева

**Самарский национальный исследовательский университет имени
академика С.П. Королева, г. Самара**

В настоящее время экономика страны ориентирована на инновационный путь развития. Внедрение в деятельность предприятий инноваций способствует повышению конкурентоспособности продукции на рынке, увеличению темпов развития компании, в связи с этим многие стремятся к развитию инновационной деятельности в организации. В свою очередь развивать инновационную деятельность не так и просто, недостаточное количество инновационных механизмов является одной из главных проблем в нашей стране при переходе к инновационной экономике.

Для устранения выделенной проблемы, на мой взгляд, необходимо уделить внимание формированию и развитию инновационной среды. Инновационная среда способствует созданию такой ситуации, при которой будет максимально использоваться инновационный потенциал, начиная с процесса создания инновационного товара с применением новых технологий производства, его внедрением и распространением на рынке.

Несмотря на немалое количество научных работ по данному направлению исследования, необходимо уточнить концепцию по формированию и развитию инновационной среды, которая создаст благоприятные условия для ведения инновационной деятельности.

На момент исследования в литературе не существует однозначной трактовки понятие инновационной среды. Впервые понятие инновационной среды было предложено в 1980 году М. Кастельсом, рассматривающий ее как совокупность систем, с помощью которых образуется производство инновационной продукции, выделяя при этом только производственные процессы и управление ими[8].

Согласно классической теории Й. Шумпера, инновационная среда представляет собой совокупность систем: предпринимательство, система образования, наука, технико-технологические разработки, которые в комплексе способствуют полному функционированию общей системы инновационного производства, а также создают систему инновационного продукта [1].

В трактовке Владыки М. В., Дорошенко Ю. А. [2] «инновационная среда» представлена как управляемая социально-экономическая система, в которой параметром состояния является инновационный потенциал, образующийся в результате инновационной деятельности и управления человеческим капиталом для того, чтобы обеспечить инновационное развитие субъектов.

В своих научных работах Шалаев И.А. [7], Карпова Ю.А [2] утверждают, что инновационная среда представляет собой сложную систему различных институтов, таких как финансы, право, политика, общество, которые способствуют созданию новшеств и последующему их превращению в нововведения.

Кроме представленных трактовок определения в литературе можно встретить толкование понятия в зависимости от исследуемого объекта. Объектом изучения могут быть страна, регион, либо само предприятие. В качестве анализируемого предприятия могут быть представлены производитель новшества (высшее учебное заведение, научно-исследовательские институты, изобретатель), информационный посредник, организация-инвестор, государственный орган управления и инновационное предприятие [3].

Исходя из проведенного исследования, под инновационной средой будем понимать внешнее и внутреннее окружение страны, региона, предприятия, которое способствует созданию, и содействуют формированию благоприятных условий для развития инновационной деятельности в интересах общества и человека.

Анализ доступных источников позволяет выделить два компонента инновационной среды: внешняя и внутренняя. Под внешней инновационной средой понимают ближнее (микросреда) и дальнее (макросреда) окружение, оказывающее прямое или косвенное воздействие на факторы инновационной деятельности и ее результат [6].

Внутренняя инновационная среда – отношения внутри страны, региона, предприятия, связи, образуемые состоянием определенных звеньев системы, которые влияют на инновационную деятельность исследуемого объекта.



Рисунок 1 – Компоненты инновационной среды

Исходя из выделенных компонентов инновационной среды, можно отметить, что знание составляющих внутренней инновационной среды позволяет оценить инновационный потенциал страны, региона, предприятия. Данные о внешней инновационной среде дает возможность изучить инновационный климат. Знание о среде в целом дает возможность судить об инновационной позиции [5]. Также необходимо отметить, что при образовании

внешней среды создаются благоприятные условия для развития национальной инновационной системы, которые существуют в большинстве развитых стран мирового сообщества, а при формировании внутренней среды возникают условия для развития инновационного потенциала, способного порождать идеи и обеспечивать процесс их коммерциализации в инновационном цикле [4].

Итак, на основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы: формирование и развитие инновационной среды является необходимым условием для осуществления инновационной деятельности. Каждый из выделенных компонентов инновационной среды не может отдельно существовать друг от друга, в противном случае основное предназначение инновационной среды тогда не будет выполняться. Формирование инновационной среды можно только путем сочетания внешних и внутренних её компонентов, так как только тогда для развития инновационной деятельности будут созданы благоприятные условия.

Список использованных источников

1. Веснина О.О. Инновационная среда: подходы к определению, сущность и структура / О.О. Веснина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2017. - №2 (389). – Вып. 56. – С. 19-24.
2. Владыка М. В., Дорошенко Ю. А. Инновационная среда экономики, основанной на знаниях / М. В. Владыка, Ю. А. Дорошенко // Научные ведомости. – 2017. - № 1 (32). – С. 168 – 174.
3. Карпова Ю.А. Инновационная среда как объект социологии инноватики: проблема управления / Ю.А. Карпова // Инновации. – 2008. - №10 (120). – С. 45- 48.
4. Лосев К.В. Сущность понятия «инновационная среда» / К.В. Лосев // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2011. – С. 26-30.
5. Райхлина А.В. Формирование инновационной среды региона как важнейшее условие эффективной инновационной деятельности / А.В. Райхлина // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - Том 9. - №4 (2017) <http://naukovedenie.ru/PDF/38EVN417.pdf>
6. Саликов Ю.А., Кулдошина Е.О. Анализ инновационной среды промышленного предприятия / Ю.А. Саликов, Е.О. Кулдошина // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. - 2016. - №1. - С. 233–236.
7. Шалаев И.А. Теоретические основы и особенности формирования инновационной среды региональной экономической системы / И.А. Шалаев // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. - №4(26). – С. 112-118.
8. Шишкова Т.Е. Сущностная основа понятия «инновационная среда»: ее основные составляющие и направления развития / Т.Е. Шишкова // ИнноЦентр. – 2014. - №2 (3). – С. 83-88.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА СИСТЕМУ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Д. Свиненкова

Оренбургский государственный университет, Оренбург

В России обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере входит в перечень приоритетных направлений развития на период до 2024 года. Одной из значимых функциональных областей, в которых реализация элементов цифровой экономики обеспечит повышение эффективности, является промышленное производство.

Цифровизация производства обладает рядом преимуществ, среди которых можно выделить рост конкурентоспособности и прибыльности предприятия, получение оперативной информации о продукции, оптимизация производственных процессов и создание новых бизнес-возможностей.

В настоящий момент не существует единого алгоритма цифровой трансформации предприятий, поэтому ключевой задачей руководителя является выбор наиболее эффективных мероприятий по активному внедрению новых технологий. Принятие управленческих решений должно осуществляться на основе данных об актуальном состоянии предприятия, что возможно только в условиях проведения непрерывного мониторинга финансово-хозяйственной деятельности. [1]

Мониторинг финансово-хозяйственной деятельности представляет собой сбор, анализ и оценку информации о состоянии объекта управления и окружающей среды; это механизм осуществления специалистами экономических служб постоянного наблюдения за важнейшими текущими результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия в условиях изменяющейся конъюнктуры товарных рынков.

Методика проведения мониторинга финансово-хозяйственной деятельности подразумевает анализ внешней и внутренней (оперативной) управленческой отчетности предприятия. Дополнительно в систему мониторинга могут быть включены показатели, характеризующие положение предприятия на рынке.

Из этого следует, что для проведения эффективного мониторинга необходимо отслеживать не только внутренние изменения на предприятии, но и внешние, на рынке.

Рассмотрим влияние цифровизации производства на систему мониторинга финансово-хозяйственной деятельности в указанных направлениях.

Цифровизация производства является одним из этапов цифровизации экономики России, поэтому изменение внешних условий хозяйствования, в первую очередь, может быть связано с трансформацией нормативно-правовой базы. Отправной точкой в этом процессе стала программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (далее – Программа).

В рамках Программы планируется проведения ряда мероприятий по изменению нормативно-правовой базы. Так, в 2019 году будет обеспечено регулирование развития цифровой экономики в части легализации смарт-контрактов. Смарт-контракты представляют собой компьютерный алгоритм, предназначенный для формирования, контроля и предоставления информации о владении чем-либо. Данный вид договоров позволит автоматизировать сферу предоставления банковских услуг, снизить издержки и перейти на электронный документооборот в том числе между контрагентами. В отношении мониторинга это приведет к повышению качества исходной информации, снижению риска неопределенности и количества ошибок.

К 2020-2021 гг. планируется создание системы отраслевого регулирования использования киберфизических систем, включая «Интернет вещей» и национальных стандартов обработки цифровых данных. Новые требования приведут к изменениям в системе показателей финансово-хозяйственной деятельности, а значит и к структурным изменениям в системе мониторинга.

Программа также предполагает создание 10 национальных компаний-лидеров – высокотехнологичных предприятий, которые будут драйверами развития «сквозных» технологий, управления цифровыми платформами, создания условий для развития новшеств в области цифровой экономики. К таким компаниям относятся предприятия оборонной, космической, электроэнергетической отраслей. Это повлечет создание новых отраслевых стандартов и требований, которые должны будут учитываться в том числе, при формировании системы мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятий. [2]

Кроме того, согласно указу № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации до 2024 года», цифровизация экономики является одной из национальных целей развития. В связи с чем предполагается увеличение внутренних затрат на развитие цифровой экономики, создание устойчивой и безопасной инфраструктуры обработки и хранения больших объемов данных, доступных для всех организаций и предприятий. [3]

В первом случае, значительные государственные инвестиции в развитие цифровых технологий могут исказить рыночное поведение предприятий и снизить объем инвестиций. Поэтому рекомендуется включить в систему мониторинга финансово-хозяйственной деятельности показатели инвестиционной привлекательности, в частности, котировки акций и общие показатели акций, а также показатели оценки инвестиционной стоимости предприятия.

Создание больших общедоступных объемов данных приведет к необходимости внедрения систем анализа больших данных, которые напрямую связаны с машинным интеллектом. Это значит, что при проведении мониторинга во-первых, снизится степень участия человека, а во-вторых, появится возможность оперативно сравнивать показатели функционирования

предприятия с другими предприятиями, т.е. оценивать реальное положение на рынке.

Внутренние изменения, вызванные внедрением цифровых технологий на предприятиях, в первую очередь, будут связаны с изменением системы коммуникации и документооборота. Это позволит повысить оперативность и актуальность данных, предоставляемых для мониторинга финансово-хозяйственной деятельности.

Кроме того, использование новых технологий приведет к трансформации структуры производства, управления и продаж, вызванной внедрением новых индикаторов, инновационного программного обеспечения. Это повлечет изменение общего состава показателей в системе мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия и приведет к повышению качества предоставляемой информации. [4]

Цифровизация предприятия тесно связана с промышленным интернетом вещей. Он представляет собой многоуровневую систему, состоящую из следующих элементов: контрольно-измерительные приборы; средства передачи собираемых данных и их визуализация; компьютеризированные рабочие места; единая информационная сеть парка оборудования и рабочих мест; аналитические инструменты интерпретации информации по интернет-протоколу.

Внедрение перечисленных инструментов на производстве также будет способствовать повышению качества исходных данных и скорости взаимодействия между подразделениями. Открытость и доступность информации позволит снизить количество ошибок и намеренного искажения реального положения дел на предприятии. Возможность автоматической обработки больших массивов данных позволит достичь большей глубины анализа данных без потери скорости расчетов.

Отдельное внимание стоит уделить изменению самой методики проведения мониторинга. Как говорились ранее, в основе мониторинга лежит анализ. К особенностям современного бизнес-анализа можно отнести следующие: включение алгоритмов стратегического анализа (бенчмаркинг, спрасе-анализ); изменение состава критериев оценки бизнеса в сторону учета требований стейкхолдеров; включение в анализ показателей, отражающих способность предприятия генерировать инновации, прогностический характер, ориентация на денежные показатели эффективности деятельности предприятия.

С учетом вышеперечисленных особенностей, существующие методики мониторинга финансово-хозяйственной деятельности можно расширить, путем включения следующих этапов:

- 1 Оценка ключевых характеристик сектора экономики и стратегического положения предприятия. Этап включает анализ таких показателей как использование Интернета в сегменте B2B, применение цифровых технологий, доля расходов на душу населения в сети Интернет. Анализ стратегического положения предприятия подразумевает оценку рыночной доли, по сравнению с ближайшими конкурентами и анализ рисков.

2 Анализ распределения денежных потоков, финансового состояния на их основе и имущественного положения. На данном этапе оцениваются показатели финансового состояния и деловой активности, а также сальдо денежных потоков.

3 Анализ эффективности инвестиционной деятельности и направлений роста экономики предприятия.

4 Анализа фундаментальных факторов стоимости. Факторы стоимости можно разделить на две группы: интеллектуальные и социально-репутационные. К первым относят: скорость обработки информации, эффективность технологий, инновационность продуктов и услуг, а ко второй – корпоративную среду, поиск новых идей, повышение лояльности потребителей, поддержку развития бизнеса. [5]

На основании этих положений можно сделать вывод, что влияние внешних факторов цифровизации экономики и производства на систему мониторинга в большей степени несет контрольно-надзорную функцию, что предполагает создание цифрового пространства по определенным критериям, предназначенным для дальнейшего взаимодействия. Основные изменения приведут к синхронизации информационных потоков между подразделениями и контрагентами, а значит к росту оперативности обмена информацией, снижению рисков и неопределенности, а также к актуализации реального положения предприятия на рынке.

Помимо этого изменения в области отраслевого регулирования повлияют на требования к показателям мониторинга и их состав.

Внутренние изменения производства выражены, в основном непосредственным внедрением цифровых технологий, что обеспечивает рост качества исходной и итоговой информации в системе, а также приводит к необходимости проведения более гибкого и глубокого анализа финансово-хозяйственной деятельности путем включения показателей инвестиционной привлекательности, денежных потоков и фундаментальных факторов стоимости.

С одной стороны, это увеличивает трудоемкость процесса и объем требуемых для анализа данных, а с другой – большой объем информации в условиях использования технологий анализа больших данных и машинного обучения напротив является положительным фактором, так как позволяет выявлять алгоритмы и пути совершенствования системы мониторинга и улучшения финансового состояния предприятия в целом.

Таким образом, цифровизация экономики в целом и промышленного производства в частности окажет положительное влияние на систему мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия при условии минимизации рисков, связанных с изменениями нормативно-правовой базы или степени компетентности специалистов.

Список использованных источников

1 Абдрахманова Г.И. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг // Доклад к XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, -М., 2019 г. /— М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — 82 с.

2 Национальная программа "Цифровая экономика Российской Федерации": паспорт национального проекта " [утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 N 7] // КонсультантПлюс: справочно-правовая система в / разраб. НПО «Вычисл. Математика и информатика». –Москва: Консультант Плюс, 1997-2019. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328854/

3 О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента РФ от 07.05.2018 N 204 (ред. от 19.07.2018) // КонсультантПлюс: справочно-правовая система в / разраб. НПО «Вычисл. Математика и информатика». –Москва: Консультант Плюс, 1997-2019. -Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/

4 Ефремова Н.А. Особенности цифровизации российских предприятий в современных условиях [Электронный ресурс] / Н.А. Ефремова, Г.В. Игнатова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. -2018. №3 (72). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-tsifrovizatsii-rossiyskih-predpriyatij-v-sovremennyh-usloviyah>

5 Когденко В.Г. Методика финансового анализа компаний цифровой экономики [Электронный ресурс] / В.Г. Когденко // Учет. Анализ. Аудит. -2018. №3. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-finansovogo-analiza-kompaniy-tsifrovoy-ekonomiki>

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Н.А. Тычинина, О.И. Азаматова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Устойчивое развитие промышленного предприятия в современных экономических условиях обусловлено наличием эффективной системы управления финансовыми результатами, позволяющей существенно повысить его результативность на основе применения новых технологий.

Инструментом, позволяющим эффективно разрабатывать и внедрять на промышленном предприятии современные подходы к управлению, является контроллинг финансовых результатов. Он способен эффективно противодействовать негативным влияниям внешней среды и способствует интеграции частных компонентов – целей, задач и функций управления предприятием – в единый комплекс процессов через информационную поддержку и координирование.

Получение положительного финансового результата является непосредственной целью любого предприятия, поскольку создает определенные гарантии для его дальнейшего существования. Именно собственные источники предприятия в виде различных резервных фондов способствуют преодолению последствий рисков, связанных с реализацией товаров и оказанием услуг на рынке.

Основой контроллинга финансовых результатов, является решение задач оптимизации финансовых результатов деятельности (рисунок 1).

Объектом контроллинга финансовых результатов выступают управленческие решения по основным аспектам формирования и использования прибыли при реализации обычных и прочих видов деятельности. С помощью инструментария контроллинга финансовых результатов осуществляется мониторинг следующих ключевых аспектов: доля платежей в бюджет, удельный вес дивидендных выплат, доля прибыли, направленной на финансирование капиталовложений и пополнение оборотного капитала.

По мнению Бланка И.А. контроллинг прибыли представляет собой систему внутреннего контроля, обеспечивающую концентрацию контрольных действий на наиболее приоритетных направлениях формирования и использования прибыли предприятия, своевременное выявление отклонений фактических результатов от предусмотренных и принятие оперативных управленческих решений по выполнению установленных заданий [2].

В качестве простого и эффективного способа формирования конкурентных преимуществ и устойчивости промышленного предприятия, а также получения необходимых финансовых ресурсов для осуществления стратегических целей рекомендуется использовать инструменты контроллинга финансовых результатов.



Рисунок 1 – Задачи контроллинга финансовых результатов

Так как именно контроллинг способствует своевременному раскрытию внутренних резервов, обеспечивает гибкость принятия решений и быструю адаптацию к изменениям внутренней и внешней среды при управлении затратами и прибылью.

Внедрение контроллинга финансовых результатов, в отличие от других видов контроллинга, для промышленного предприятия не повлечет существенных затрат и при этом обеспечит главные преимущества комплексного контроллинга.

В первую очередь это связано с тем, что контроллинг финансовых результатов будет являться основой всего финансового управления на предприятии. Для крупного промышленного предприятия может быть сформирована специальная контролирующая служба, но и средние и малые предприятия могут создать службу контроллинга за счет делегирования функций контроллера руководителю или главному бухгалтеру [3].

Инструменты контроллинга финансовых результатов подразделяются на инструменты стратегического и оперативного контроллинга [1].

К стратегическим относят: бюджетирование, ABC-анализ, расчет экономической прибыли по стратегическим альтернативам, анализ сильных и слабых сторон предприятия, XYZ-анализ, сбалансированная система показателей, сравнение затрат в цепочке ценностей, система direct costing, таргет-костинг, ABC-costing, методы портфельного анализа, контроль

соответствия фактических показателей плановым (анализ отклонений), анализ узких мест, сетевое планирование, управление изменениями [6].

Инструментами оперативного контроллинга являются: финансовое планирование, анализ точки безубыточности, бюджетирование, функционально-стоимостной анализ, финансовый анализ показателей деятельности, маржинальный анализ, ступенчатый расчет сумм покрытия, функциональная калькуляция издержек, целевое управление затратами, анализ издержек по центрам учета и отчетности, методика учета затрат и калькулирования себестоимости продукции Just-in-time [5].

Фалько С.Г. выделяет базовые инструменты контроллинга финансовых результатов, такие как: учет, планирование и бюджетирование, анализ отклонений, система показателей, отчетность [1].

Кроме того, контроллинг финансовых результатов предполагает переход на бюджетирование деятельности: составление бюджета доходов и расходов (БДР), платежного календаря, внедрение налогового планирования. Планирование в контроллинге должно осуществляться через бюджетирование [4].

Ориентация на центры ответственности и краткосрочность обеспечивают бюджетированию жесткость и повышают, в основном, управленческую эффективность через формирование и контроль оперативных и стратегических планов.

А также, контроллинг финансовых результатов может оперировать действующей учетной политикой на промышленном предприятии или же может разработать пути ее оптимизации.

Внедрение контроллинга финансовых результатов приведет предприятие к стабильному развитию в долгосрочной перспективе. Кроме того, новые возможности будут стимулировать предприятие, проводить дальнейшую автоматизацию систем управления и контроллинга: систему документооборота, систему планирования, комплексную или модульную автоматизированные системы управления предприятием.

Количество и характеристика применяемых инструментов контроллинга финансовых результатов зависят от вида, масштаба и специфики деятельности предприятия. Основное условие – вводимые инструменты не должны приводить к усложнению деятельности предприятия и приносить дополнительные затраты на их внедрение.

Создание системы контроллинга на промышленном предприятии основывается на определенных принципах контроллинга финансовых результатов, которые изображены на рисунке 2 [2].

В отношении вышеизложенных требований контроллинг финансовых результатов на предприятии формируется по следующим основным этапам:

- 1 Установление объекта контроллинга. Объектом контроллинга финансовых результатов являются управленческие решения по основным аспектам формирования, распределения и использования прибыли на предприятии.

2 Определение видов и сферы контроллинга. Согласно концепции создания системы контроллинга, он классифицируется на: стратегический контроллинг, текущий контроллинг, оперативный контроллинг. Каждому из перечисленных видов контроллинга должна соответствовать определенная его сфера и периодичность реализации его функций [2].

3 Создание системы приоритетов контролируемых показателей. Вся система показателей, входящих в сферу каждого вида контроллинга прибыли, ранжируется по значимости.

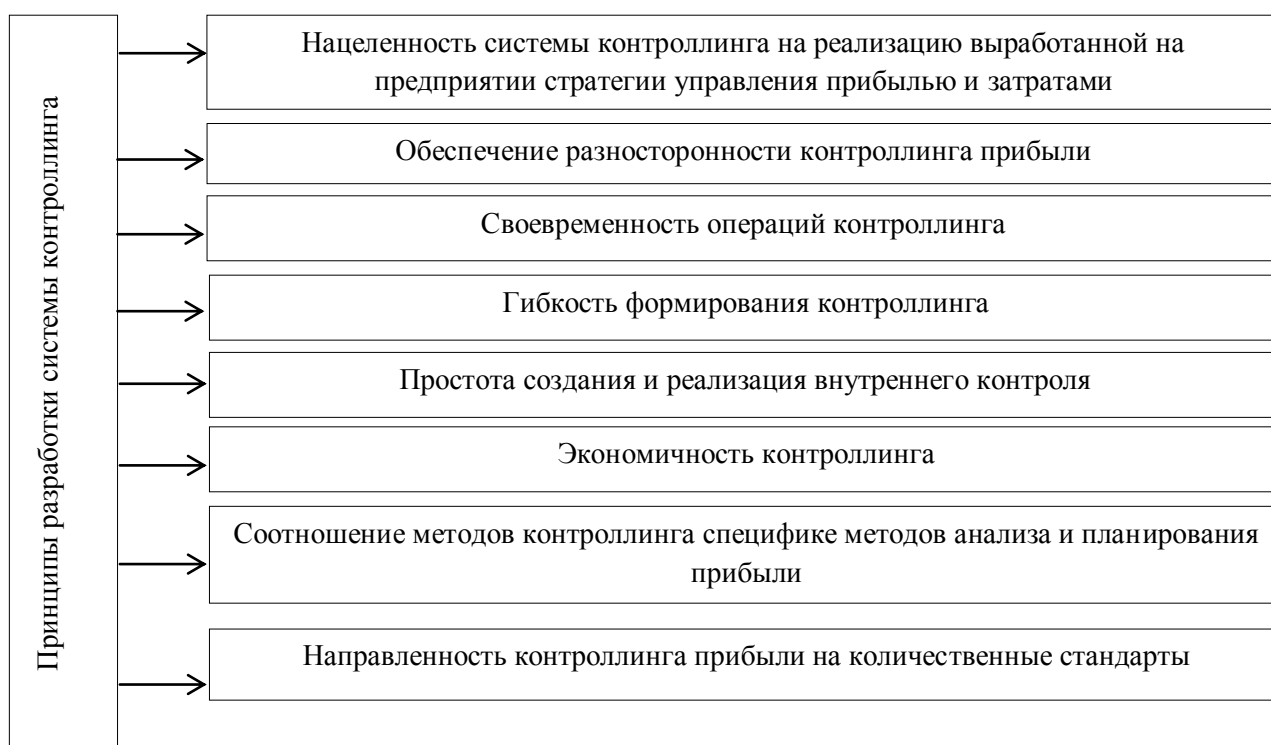


Рисунок 2 – Состав основных принципов построения системы контроллинга финансовых результатов на промышленном предприятии

В таблице указаны основные характеристики отдельных видов контроллинга прибыли на предприятии.

Таблица 1 – Характеристика отдельных видов контроллинга финансовых результатов на предприятии

Виды контроллинга финансовых результатов	Основная сфера контроллинга	Основной контролируемый период
Стратегический контроллинг	Контроль политики управления прибылью и затратами и ее целевых стратегических показателей	Квартал, год
Текущий контроллинг	Контроль текущих планов формирования и использования прибыли	Месяц, квартал
Оперативный контроллинг	Контроль бюджетов	Неделя, декада, месяц

В рамках системы контроллинга определяется как и когда следует планировать, а также оценивается возможность реализации запланированных действий.

Следовательно, своевременная оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия является необходимым условием грамотного принятия управленческих и предпринимательских решений. Можно сделать вывод, что контроллинг финансовых результатов – это обязательная часть системы решения комплекса задач, связанных с наблюдением, планированием, анализом и эффективным управлением, направленная на поступательное, экономичное и рентабельное развитие предприятия.

Таким образом, с помощью простых методов контроллинга финансовых результатов промышленного предприятия любой сферы деятельности и организационно-правовой формы могут обеспечить платежеспособность, оптимизацию налоговой политики и положительный доход, а в перспективе – конкурентоспособность и устойчивое развитие.

Список использованных источников

1 Карминский А.М., Фалько С.Г. Контроллинг на промышленном предприятии: Учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 304 с.

2 Бланк И.А. Управление прибылью. – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.

3 Филько С.В. Сущность и содержание контроллинга как системы управления организацией // Современные проблемы экономического и социального развития – 2014 – № 10 – С. 46-50

4 Филько С.В., Филько И.В. Анализ подходов к содержанию контроллинга // Вестник Красноярского государственного аграрного университета – 2014 - № 4 – С. 72-77

5 Ивашкевич В.Б. Оперативный контроллинг / В.Б. Ивашкевич. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 160 с.

6 Ивашкевич В.Б. Стратегический контроллинг: Учебное пособие / В.Б. Ивашкевич. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2013. - 216 с.

ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭТАЛОННОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

О.В. Федорищева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Существуют различные представления о моделях предприятий и управления, что связано, с одной стороны, с изменениями научных представлений об управлении, с другой стороны, поставленными задачами. В источнике [11] описываются следующие модели компаний: функциональная, структурная, организационная, процессная, ролевая, процессно-ролевая, построение которых связано с этапами бизнес-моделирования.

Гительман Л.Д. рассматривает модели, составленные под задачу «реструктуризации» в разрезе принципов схематизации и соответствующих им блоков. Например, по принципу выделения объекта совершенствования и субъекта, вносящего изменения, обладающего специфическими методами и кадрами, данный автор концентрирует внимание на таких блоках как подсистема совершенствования управления и существующая система управления предприятием.

Модель представляет собой абстракцию, акцентирующую с точки зрения цели анализа наиболее важные и характерные черты объекта в систематическом виде, упрощение действительности, позволяющее исследовать проблему [3]. Модель – это форма представления реальности [7].

Концептуальная модель (желаемая, идеальная) может быть принята в качестве эталонного состояния системы управления предприятием и её элементов, выбор которых является первым этапом, реализуемым в ходе анализа системы [6].

Концептуальную модель можно назвать эталонной. Под эталонной моделью (reference model, master model, моделью «как надо», нормативной, предписывающей), понимается абстракция, представляющая понятия и отношения между ними в определенной предметной области [10].

Разработка эталонной модели предполагает выбор группы показателей и соответствующих нормативных значений.

Наименования групп показателей, их содержание зависит от того, какие элементы включает система управления предприятием.

Исследование систем управления предприятиями, предлагаемых различными авторами, показало, что перечень элементов систем у каждого автора отличаются, в них нет единства [1, 2, 4, 8]. Так, в источнике [4] выделяются цели субъекта и объекта управления. Выделение целей объекта управления противоречит классическим представлениям о структуре системы управления. Субъект управления осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления и получает результат. В системе управления предприятием элемент «цели» выделяется с позиции «кто их ставит». Объект управления реализует цели субъекта управления.

Анализ литературы позволил выделить следующие основные элементы системы управления предприятиями: миссия, субъект управления (цели, принципы, функции, методы управления, организационная структура управления), объект управления (организационная структура предприятия, этапы производственно-хозяйственной деятельности, конкретные функции, результат).

Предприятие является открытой системой и взаимодействует с внешней средой. Эталонная модель системы управления предприятием должна включать группу показателей, отражающих результаты взаимодействия предприятия с внешней средой. В ходе выбора группы показателей концептуальной модели системы управления в первую очередь необходимо рассматривать такие её элементы как миссия и цели субъекта управления.

Цели субъекта управления могут охватывать следующие сферы деятельности предприятия: производство, маркетинг, логистика, закупки, НИОКР, персонал, финансовое состояние, финансовые результаты, в рамках каждой из которых рассчитывается конкретный перечень показателей.

В общем случае может быть использована следующая система показателей, отражающих цели субъекта управления на промышленном предприятии, предлагаемая автором (таблица 1).

Таблица 1 – Система показателей, отражающих уровень достижения целей субъекта управления

Функциональные составляющие	Показатели и характеристики
Производство	Уровень показателей производственной программы Уровень себестоимости Уровень качества (% рекламаций) Уровень автоматизации производства Возрастная структура оборудования
Маркетинг	Узнаваемость марки Рыночная доля Уровень удовлетворенности клиентов Уровень лояльности клиентов Стоимость брендов
Логистика (сбытовая)	Скорость выполнения заказа Уровень расходов на сбыт
Закупки	Уровень качества закупаемого сырья Стабильность поставок Надежность взаимоотношений с поставщиками
НИОКР	Уровень расходов на НИОКР Эффективность НИОКР (число успешно внедренных новых продуктов за год)
Персонал	Уровень текучести персонала Уровень удовлетворенности сотрудников Уровень квалификации персонала (рабочего, ИТР)

Функциональные составляющие	Показатели и характеристики
Финансовое состояние	Показатели платежеспособности Показатели и тип финансовой устойчивости Показатели деловой активности
Финансовые результаты и эффективность деятельности	Уровень прибыли и рентабельности деятельности Уровень показателей эффективности использования основных средств, материальных ресурсов, персонала

Указанная система показателей может быть дополнена и сокращена. Каждую группу показателей целесообразно оценить с точки зрения ее важности при построении эталонной модели системы управления конкретного промышленного предприятия. Нормативные значения нужно устанавливать, руководствуясь не только теоретическими положениями, отражающими сущность, содержание показателей, но также учитывая специфику деятельности предприятия.

Основой эталонной модели является установка развития объекта управления (рост, интенсивное развитие, адаптация к рынку и т.п.). Поэтому при выборе эталонного состояния системы управления предприятием важно использовать соотношения показателей, а именно темпы их роста.

Самым простым соотношением можно считать «золотое правило экономики», соблюдение которого обеспечивает расширенное воспроизводство, устойчивое положение на рынке и развитие промышленного предприятия.

В скорректированном варианте оно выглядит следующим образом [9].

$$T_{чп} > T_{вр} > T_{ак} > 100 \% , \quad (1)$$

где $T_{чп}, T_{вр}, T_{ак}$ – соответственно темпы изменения чистой прибыли, выручки-нетто, активов.

Данное соотношение в источнике [9] названо эталонным.

Соотношения темпов прироста рассматривает Казакова Н.А. Она предлагает оценивать динамику показателей, влияющих на диспропорции деятельности предприятия с помощью следующих соотношений [5]:

$$T_{вн} > T_{вр}, T_{з} > T_{вр}, T_{дз} > T_{вр}, T_{дф} > T_{вр}, \quad (2)$$

где $T_{вн}, T_{з}, T_{дз}, T_{дф}$ – соответственно, темпы прироста внеоборотных активов, запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Рассмотренные соотношения могут быть применены к блокам финансовое состояние и финансовые результаты и эффективность деятельности (таблица 1). В научной литературе автором не выявлено соотношений, с помощью которых можно дать характеристику уровню достижения целей

субъекта управления в разрезе блоков: производство, маркетинг, логистика, закупки, НИОКР, персонал. Этот вопрос требует дальнейшей детальной проработки.

Разработанная эталонная модель системы управления предприятием в условиях неопределенности внешней среды с установленными соотношениями показателей по соответствующим блокам позволит определять ориентиры для эффективного управления и преодоления негативных тенденций.

Список использованных источников

- 1 Ансофф, И. Стратегический менеджмент: классическое издание / Игорь Ансофф; [пер. с англ. О. Литун]. – Москва [и др.] : Питер, 2009. – 342 с. – ISBN 978-5-388-00077-4.
- 2 Герасимов, Г.Б. Управление процессами развития промышленных предприятий в современных условиях: дисс. д-ра экон. наук: 08.00.05 / Г.Б. Герасимов. – Санкт-Петербург, 2016. – 316 с.
- 3 Гительман, Л.Д. Преобразующий менеджмент: лидерам реорганизации и консультантам по управлению. Учебное пособие / Л.Д. Гительман. – М.: Дело, 1999. – 496 с. – ISBN 5-7749-0148-3.
- 4 Горшкова, Л.А. Анализ организации управления. Аналитический инструментарий / Л.А. Горшкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с. – ISBN 5-279-02796-0.
- 5 Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 539 с. – ISBN 978-5-9916-3671-1.
- 6 Мельник, М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях / М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 136 с. – ISBN 5-279-00334-4.
- 7 Мескон, М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 800 с. – ISBN 0-06-044415-0. – ISBN 5-7749-0142-4.
- 8 Третьяков, К.А. Формирование системы эффективного управления инновационными процессами развития предприятий: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / К.А. Третьяков. – Уфа, 2013. – 28 с.
- 9 Федорищева, О.В. Использование «золотого правила экономики» в управлении промышленными предприятиями / В.М. Воронина, О.В. Федорищева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 1. – С. 75 – 82.
- 10 Штейнгатт, Е.А. О выборе эталонной модели для разработки функционального представления архитектуры крупного промышленного предприятия / Е.А. Штейнгатт, А.Н. Бурмистров // Вопросы экономики и права. – 2016. – № 97. – С. 56 – 72.
- 11 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя / под ред. В.В. Кондратьева. – М.: ЭКМО, 2007. – 832 с. – ISBN 5-699-19773-7.

ВЛИЯНИЕ ВЫБОРА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Е. Г. Чмышенко, Б. А. Сапаров

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В динамичных условиях функционирования субъектов хозяйствования, которым свойственны нестабильность и непредсказуемость, возрастает роль эффективности деятельности и ее результатов. Чем более обоснованными и релевантными будут принимаемые субъектом управленческие решения, тем выше будут результаты хозяйственной деятельности.

Для разработки и принятия аргументированного управленческого решения следует оперировать достоверными данными, объективно характеризующими финансовое состояние субъекта.

Финансовый анализ, проведенный своевременно и с должной степенью профессионализма, дает возможность сформировать достоверное суждение и принять обоснованные заключения относительно финансовой состоятельности субъекта в определенный момент времени путем оценки ликвидности, платежеспособности хозяйствующего субъекта, осуществить реальную оценку финансовой устойчивости; своевременно выявить признаки банкротства. При этом, анализ финансового состояния предприятия актуально проводить в целях выбора направлений стратегического развития предприятия, так как его результаты способствует разработке практических мероприятий по стабилизации и улучшению финансового состояния предприятия, реализации потенциала его развития [1].

Финансовый анализ осуществляется с помощью определенного типа моделей, которые позволяют структурировать и идентифицировать взаимозависимость между ключевыми показателями деятельности.

Научным сообществом были разработаны ряд методик анализа финансового состояния, определим их преимущества и недостатки, оказывающие влияние на формирование релевантного управленческого решения. Следует учесть, что анализ проводится в двух направлениях. При первом варианте, анализ проводится работниками предприятия относительно финансового состояния своей организации, с целью аргументации принимаемых управленческих решений и разработки стратегии развития. Как правило, данный анализ отличается своей комплексностью и углубленностью, например, методики А.Д. Шеремета, В.В. Ковалева, В.И. Подольского, и Ю.А. Лукаша. При втором направлении анализ проводится в отношении контрагентов организации, и от результатов анализа будет зависеть дальнейшая политика отношений с анализируемой организацией. В данных целях предпочтительнее использовать методику интегральной оценки финансового состояния или экспресс-анализ.

Углубленный финансовый анализ, предложенный А.Д. Шереметом проводится через ряд этапов, на первом из которых осуществляется вертикальный и горизонтальный анализ статей бухгалтерского баланса. Далее

автор предлагает произвести оценку и анализ показателей платежеспособности, деловой активности, прибыли (рентабельности), ликвидности и финансовой устойчивости. В конечном счете, аналитик формирует обобщенные выводы по результатам проведенного анализа, на основе которых будет возможным сформировать управленческое решение [4].

Проведение анализа по данной методике базируется на использовании коэффициентного метода. Следует выделить следующие преимущества:

- дает возможность оценки основных тенденций изменения финансового положения предприятия;
- позволяет провести сравнение показателей деятельности предприятия с данными других, обладающих аналогичными характеристиками с исследуемым;
- по итогам анализа формируется информация, представляющую интерес для разных категорий пользователей;
- нейтрализует искажающее воздействие инфляции.

При имеющихся преимуществах, методика обладает рядом недостатков:

- информационной базой при выполнении финансового анализа выступают исключительно данные бухгалтерской отчетности, в связи с чем аналитик не учитывает иные стороны финансово-хозяйственной деятельности;
- в процессе анализа не изучаются глубинные причины тенденций изменения финансового состояния, которые влекут за собой конкретные изменения результатов деятельности.

В отечественной практике использование модели А.Д. Шеремета является довольно проблематичным, ввиду того, что возникает потребность очистки и реконструкции статей финансовой отчетности и приведения данных в аналитическую форму. Помимо этого, статистические данные о показателях деятельности отечественных предприятий по отраслям и размерам включают в себя недостаточную информацию для расчета коэффициентов, которые предусмотрены методикой углубленного анализа.

Проанализируем методику, разработанную В.В. Ковалевым. Особенностью можно выделить проведение на первом этапе экспресс-анализа, представляющего собой краткий (обзорный) анализ, позволяющий сформировать оперативную характеристику деятельности предприятия и определить целесообразность проведения последующих этапов анализа, в ходе которых проводится более детальное рассмотрение бухгалтерской отчетности, расчет показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. рассматриваемая методика также предполагает присвоение показателям рейтинговой оценки, сравнивая их с нормативными значениями [3].

Преимущество данной методики заключается и в том, что в состав информационной базы для анализа помимо бухгалтерской отчетности входят также аудиторское заключение и пояснения к отчетности, что позволяет дать более объемную характеристику финансового состояния предприятия.

Отрицательной стороной методики можно отметить субъективную оценку показателей, что обусловлено отсутствием утвержденного рейтинга оценок. Также, применение рассматриваемой методики не позволяет

определить причины улучшения или ухудшения экономической деятельности в определенной области, в которой функционирует предприятие, учитывая особенности этой отрасли, что может отрицательно повлиять на формирование стратегии развития предприятия.

Подобная методика оценки финансового состояния организации была разработана В.И. Подольским, первым этапом которой является ознакомление с деятельностью организации. Далее производится общая оценка показателей финансового состояния организации их изменение за отчетный период. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости [3].

Отличительной особенностью является проведение анализа потенциального банкротства по модели Альтмана. Главным достоинством является наличие ознакомительного этапа, который предполагает комплексное изучение деятельности предприятия, проверку документации, которая будет служить информационной базой при проведении анализа.

Минусом рассматриваемой методики является использование при оценке вероятности банкротства формулы Э. Альтмана. Расчет базируется на субъективных данных, анализируемое предприятие может не входить в категорию предприятий, по итогам деятельности которых был рассчитан коэффициент.

Анализ финансового состояния по методике Ю.А. Лукаша строится на расчёте достаточности (излишка или недостатка) источников средств для формирования запасов и затрат организации, выявляется соотношение между отдельными видами активов баланса и источниками их покрытия в пассиве [2].

Первым этапом является расчет следующих показателей $\Phi 1$, $\Phi 2$ и $\Phi 3$. Показатель $\Phi 1$ отражает достаточность собственных оборотных средств, необходимых для финансирования запасов и затрат. $\Phi 2$ отражает достаточность собственных и долгосрочных заемных средств для аналогичных целей, а $\Phi 3$ достаточность общей величины основных источников формирования запасов и затрат предприятия.

Исходя из полученных значений финансовых показателей Ю.А. Лукаш классифицировал 5 типов финансовой устойчивости предприятия (рисунок 1).

Наименование типа	Значение	Характеристика
Абсолютная устойчивость	$\Phi 1 > 0$ $\Phi 2 > 0$ $\Phi 3 > 0$	предприятие обладает платежеспособностью в любой момент времени; задержки в осуществлении платежей по обязательствам отсутствуют
Нормальная (относительная) устойчивость	$\Phi 1 < 0$ $\Phi 2 > 0$ $\Phi 3 > 0$	предприятие платежеспособно, но вынуждено привлекать долгосрочные заемные источники для осуществления первоочередных платежей
Неустойчивое финансовое состояние	$\Phi 1 < 0$ $\Phi 2 < 0$ $\Phi 3 > 0$	предприятие характеризуется периодически возникающими задержками по обязательным платежам, постоянная нехватка «живых» денег
Предкризисное финансовое состояние	$\Phi 1 < 0$ $\Phi 2 < 0$ $\Phi 3 > 0$	отсутствие нормальных источников формирования; баланс активов и источников формирования обеспечивается только за счет просроченной кредиторской задолженности
Кризисное финансовое состояние	$\Phi 1 < 0$ $\Phi 2 < 0$ $\Phi 3 < 0$	предприятие испытывает недостаток всех видов источников, имеет долги, не способно погашать обязательства; финансовая устойчивость считается кризисной

Рисунок 1 – Типы финансовой устойчивости [2]

Данная методика позволит точно определить предприятие к определенному типу, на основании чего будут разрабатываться различные пути дальнейшего развития.

Интегральная оценка финансового состояния предприятия – это наиболее емкий, обобщенный показатель, применение которого делает возможным сформировать окончательные выводы о финансовом состоянии и перспективах развития. Данный показатель включает в себя ряд наиболее важных коэффициентов.

Особое внимание уделяется показателям текущего года, в отличие от данных предыдущих периодов, следовательно, они будут иметь больший вес при расчете.

В целях отражения результатов анализа применяется классическая градация финансового состояния от AAA до D. Рассчитанный показатель необходимо сопоставить с состоянием предприятия, в зависимости от полученный баллов (рисунок 2):

Балл		Рейтинг	Состояние
От (включительно)	До		
1	0,8	AAA	Отличное
0,8	0,6	AA	Очень хорошее
0,6	0,4	A	Хорошее
0,4	0,2	BBB	Положительное
0,2	0	BB	Нормальное
0	-0,2	B	Удовлетворительное
-0,2	-0,4	CCC	Неудовлетворительное
-0,4	-0,6	CC	Плохое
-0,6	-0,8	C	Критическое
-0,8	-1	D	Потенциальный банкрот

Рисунок 2 – Градация полученного результата [3]

Сформулированные результаты анализа позволяют сделать выводы не только о состоянии собственного предприятия, но и о концепции развития отношений с различными контрагентами. Таким образом, определив состояние рассматриваемого предприятия, можно сделать выводы об их возможности выполнять свои обязательства, дает возможность избрать необходимый подход у правления рисками при дальнейшем сотрудничестве.

Например, рейтинг «AAA»-«AA» отражает отличное (крайне хорошее) финансовое состояние предприятия, его способность реализовывать обязательствам в краткосрочной и, как правило, долгосрочной перспективе, так как наблюдается высокий уровень кредитоспособности. В то время как, рейтинг «C»-«D» соответствует критическому и приближенному к банкротству состоянию организации соответственно. С подобными предприятиями нецелесообразно осуществлять сделки и продолжать дальнейшее сотрудничество.

Важно отметить, что проведение данного вида анализа возможно с помощью софт-программ на основании данных отчетности. В зависимости от

представленных результатов, будут выбраны наиболее стабильные и надежные, работа с которыми ограничена минимальными рисками.

Рассмотрев методики, сделаем вывод, что большинство из них базируется на коэффициентном методе и использовании классического набора. Отличие состоит в дополнении анализа финансового состояния организации анализом банкротства, рейтинговой оценки организации, а также разработка собственных коэффициентов, включаемых в стандартный набор.

Выбор одной из приведенных выше методик будет зависеть от целей анализа, обеспеченности информацией и имеющихся ресурсов. При этом, важно выбрать такую методику анализа финансового состояния, которая наиболее комплексно и точно отразит состояние предприятия, потому что в зависимости от определенного в процессе анализа типа финансовой устойчивости будет зависеть дальнейшая концепция ведения бизнеса.

Список использованных источников

1 Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» / Е. В. Смирнова, В.М. Воронина, О.В. Федорищева, И.Ю. Цыганова; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 196 с.

2 Лукаш, Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения [Электронный ресурс].: учеб. пособие / Ю.А. Лукаш. – 2-е изд., стер. – М. : Флинта, 2017. – 279 с. ISBN 978-5-9765-1368-6

3 Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. – 2-е изд – Москва : Юнити–Дана, 2015. – 441 с. – ISBN 5-238-01126-1.

4 Якомаскина, Н.Н. Методические подходы к анализу финансовой отчетности, используемой для принятия решений [Электронный ресурс]. / Н.Н. Якомаскина// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 5-2 (44). – С. 186-191. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1832010> – 30.10.2019.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСНЕФТЕГАЗ»)

Е. Г. Чмышенко, Е. Н. Токарев

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В современных условиях развитие предприятия определяется выбором той или иной стратегии. Основной стратегией для предприятия промышленности является производственная стратегия.

В различных источниках существует множество определений понятия производственной стратегии. Зарубежные авторы Чейз Ричард Б., Эквилайн Николас Дж., Якоб Роберт Ф. утверждают, что производственная стратегия состоит в том, чтобы разработать общую политику и планы использования ресурсов предприятия, которые имеют цель осуществлять максимально эффективную поддержку конкурентной стратегии предприятия, рассчитанную на долгое время [4].

Селиванова Т. А., Атабаева Ш. А. определяют производственную стратегию как подсистему корпоративной стратегии, представленную в виде долгосрочной программы конкретных действий по созданию и реализации продукта организации [2].

Под совершенствованием производственной стратегии предприятия будет пониматься комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности его деятельности путем рационализации использования его производственных мощностей. Использование несовершенной производственной стратегии приводит к тому, что производственные мощности предприятия используются неэффективно, производственные затраты относительно высоки, качество продукции не соответствует стандартам.

В связи с этим необходимо проводить мероприятия по совершенствованию производственной стратегии, так как в данном случае реализуются ее цели, направленные на обеспечение оптимизации загрузки производственных мощностей, снижение затрат на производство. Это приводит к тому, что повышается эффективность деятельности всего предприятия.

В настоящее время применяемая производственная стратегия несовершенна. Об этом свидетельствуют статистические данные, представленные на рисунке 1, отражающие соотношение уровня использования среднегодовой производственной мощности и затрат на добычу нефти и природного газа.

Исходя из анализа полученных данных, можно сделать вывод о том, что в Российской Федерации с 2012 года по 2019 год при сокращении уровня эксплуатации основных производственных фондов в отрасли нефтедобычи возрастают затраты на производство и продажу продукции относительно ее стоимости. Следовательно, применяемая в настоящий момент производственная стратегия неэффективна.

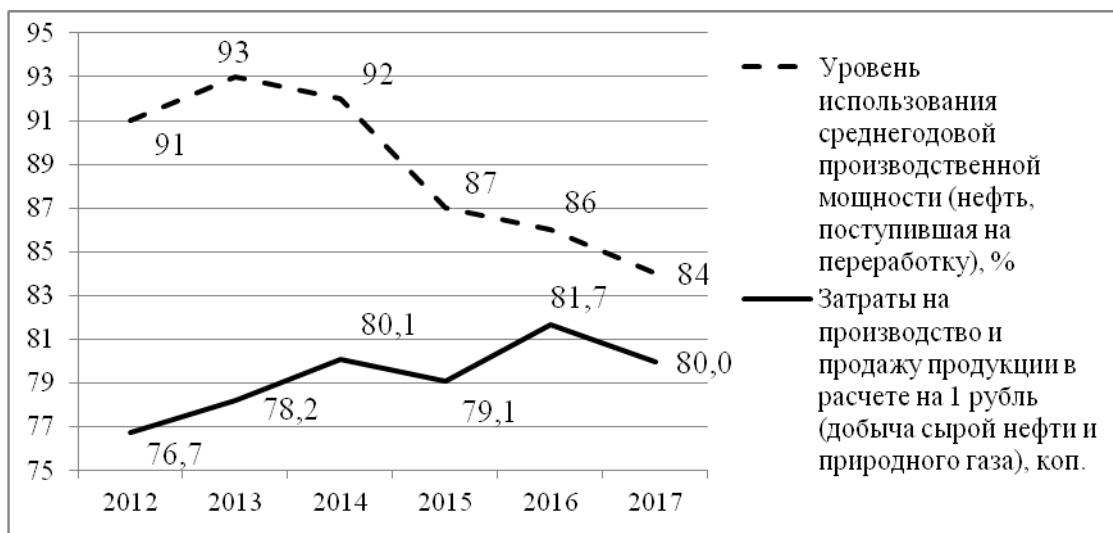


Рисунок 1 - Показатели, характеризующие соотношение между уровнем использования производственной мощности и затратами на добычу углеводородов Российской Федерации [3]

Проведенный анализ требует совершенствования производственной стратегии. Для этого необходимо определить ее элементы, в рамках которых возможно производить улучшение.

Веснин В. Р. определяет следующие виды производственных стратегий: стратегии размещения (определяющие географическое расположение предприятия); технологические стратегии (определяющие способ организации взаимодействия элементов деятельности); ресурсные – обеспечения фирмы необходимыми для производства ресурсами (привлечения и сбережения); стратегии качества; инновационные стратегии [1].

В исследуемой отрасли снижение эффективности производственной стратегии объясняется несовершенством технологических сторон производственной деятельности [5]. Исходя из этого, цель исследования – улучшить технологические аспекты производственной стратегии на примере предприятия, действующего в области добычи нефти.

Совершенствование технологической стратегии направлено на разрешение ряда проблем, возникающих в процессе ее разработки и осуществления. Для предприятий нефтедобывающей промышленности актуальны, в том числе проблемы разработки производственной стратегии газодобывающего предприятия.

Одним из нефтедобывающих предприятий, сталкивающихся с проблемой совершенствования производственной стратегии, является ООО «Сервиснефтегаз». ООО «Сервиснефтегаз» создано в 1997 г. на базе подразделения Управления по разведке и освоению новых месторождений предприятия «Оренбурггазпром», специализировавшегося в проведении геологоразведочных работ с целью открытия новых месторождений углеводородного сырья и пробной эксплуатации пробуренных разведочных скважин.

В настоящее время ООО «Сервиснефтегаз» занимается разработкой сероводородсодержащих нефтегазоконденсатных месторождений, расположенных на юго-востоке Оренбургской области; оказанием сервисных услуг в области разведки и эксплуатации месторождений нефти и газа, внедрением современных технологий в области нефтегазодобычи..

Несовершенство применяемой ООО «Сервиснефтегаз» технологической стратегии заключается в том, что текущее использование производственных мощностей не способно обеспечить потенциально высокие объемы добычи, следовательно, мощности используются неэффективно. Решение проблемы снижения эффективности применяемой производственной стратегии может быть достигнуто благодаря совершенствованию технологических аспектов добывающей деятельности ООО «Сервиснефтегаз».

Совершенствование достигается за счет увеличения влияния экстенсивного и интенсивного факторов роста объемов извлечения сырья. При этом экстенсивное воздействие заключается в увеличении количества эксплуатируемых скважин (более полной загрузке мощностей), а интенсивное – в повышении качества функционирования скважин (увеличении отдачи с каждой производственной единицы).

В данный момент в основе технологической составляющей производства лежит фонтанный способ эксплуатации скважины на участке добычи в ООО «Сервиснефтегаз». Это означает, что пластовое давление, наличие которого является неотъемлемым условием функционирования участка, поддерживается за счет естественных геологических факторов. Однако в процессе разработки месторождения пластовое давление падает, так как его эксплуатация ведется в режиме истощения.

Воздействие экстенсивного характера заключается в увеличении загрузки производственных мощностей. Потенциально предприятие способно выходить на более высокие уровни добычи, однако в настоящее время ООО «Сервиснефтегаз» эксплуатирует только одну скважину Рождественского нефтегазоконденсатного месторождения из девяти пробуренных.

Данное обстоятельство возникло под влиянием ряда причин, среди которых есть как причины технологического характера, геологические, так и причины экономического характера, связанные с недостатком развитости инфраструктуры. Для ввода в эксплуатацию остальных скважин необходимо провести работы над устранением вышеуказанных причин. Помимо этого, на незадействованных производственных мощностях необходимо провести капитальный ремонт скважин, реконструкцию и техническое перевооружение производственных мощностей.

При этом следует учитывать, что данное направление совершенствования производственной стратегии ООО «Сервиснефтегаз» связано с возникновением значительных капитальных затрат, включающих в себя как и стоимость оборудования, так и оплату услуг подрядчиков.

Помимо того, что производственные мощности эксплуатируются не в полном объеме, выходу на потенциально возможный уровень добычи препятствует снижение пластового давления, наличие которого является

необходимым условием функционирования скважины при фонтанном способе добычи. В целях интенсивного воздействия на эффективность эксплуатации скважин необходимо поднять вопрос о введении механизированного способа добычи, как на эксплуатируемых в настоящий момент скважинах, так и в предполагаемых к использованию в перспективе.

Суть механизированного способа добычи заключается в использовании специального насосного оборудования с электроприводом, монтируемого на подвеске НКТ скважины. Как показывает опыт эксплуатации нефтяных скважин с применением различного типа насосного оборудования, в период значительного падения пластового давления данный способ эксплуатации является наиболее оптимальным и эффективным. Однако в этом случае следует учесть, что возрастут расходы на эксплуатацию, связанные с затратами электроэнергии, проведением технического обслуживания, текущего и капитального ремонта, амортизацией вновь введенных основных фондов и прочие затраты.

Таким образом, улучшение технологических аспектов производственной стратегии способствует повышению ее эффективности в целом. В частности, на примере нефтедобывающего предприятия, следствием мероприятий будет являться повышение объемов добычи.

Список использованных источников

- 1 Веснин, В. Р. Стратегическое управление в вопросах и ответах [Электронный ресурс]: Учеб. пособие / В. Р. Веснин. – Москва: Высш. шк., 2009. – 216 с
- 2 Селиванова, Т. А. Разработка производственной стратегии на предприятиях отрасли [Электронный ресурс] / Т. А. Селиванова, Ш. А. Атабаева // Молодой ученый. – 2014. – № 8. – С. 588 – 589. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/67/11491/>
- 3 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/enterprise_industrial, <https://www.gks.ru/folder/11186>
- 4 Чейз, Р.Б. Производственный и операционный менеджмент [Текст] / Р. Б. Чейз, Н. Дж. Эквилайн, Р.Ф. Якобс. – Пер. с англ. – Москва – Санкт-Петербург – Киев. Издательский дом «Вильямс», 2004. – 704 с.
- 5 Чмышенко, Е. Г. Проблемы разработки производственной стратегии предприятий газодобывающей промышленности [Электронный ресурс] / Е. Г. Чмышенко, Е. Н. Токарев // Промышленность: новые экономические реалии и перспективы развития. – 2019. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=39548975>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.С. Шаболкина

Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

В современной экономике, с каждым годом уделяется всё большее внимание такому элементу, как конкурентоспособность. От того на сколько качественно предприятие прорабатывает инструменты, повышающие его конкурентоспособность, зависит его дальнейшее будущее на рынке.

Конкурентоспособность предприятия - это способность противостоять на рынке изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам), как по степени удовлетворения своими товарами, или услугами конкретной потребности потребителя, так и эффективности производственной, маркетинговой и финансовой деятельности.

На сегодняшний день проблема повышения конкурентоспособности предприятия становится всё более актуальной. Рыночная ситуация во многом зависит от состояния и результатов конкурентной борьбы, так как участников рынка с каждым годом становится всё больше и конкуренция растёт во всех сферах деятельности.

По данным единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства на 10.01.2019 в России зарегистрировано 6041195 субъектов (рисунок 1).

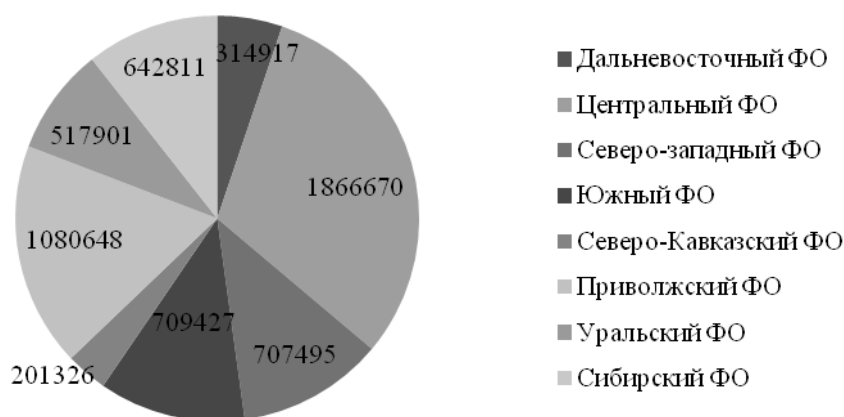


Рисунок 1 – Субъекты малого и среднего предпринимательства в России 2019 г.

Совершенствование инструментов маркетинга в новых условиях трансформации поведения потребителей услуг, на наш взгляд, является одним из основных факторов, способствующих закреплению предприятия на рынке и обеспечивающим его конкурентоспособность.

Рассмотрим основные маркетинговые инструменты:

-управление ассортиментом товара;

- работа с упаковкой;
- ценообразование;
- усиление рекламного давления;
- PR-мероприятия;
- совершенствование системы сбыта;
- продвижение сайта предприятия;
- улучшение сервисного гарантийного и послепродажного обслуживания.
- брендинг и др.

В настоящее время приобрел популярность такой маркетинговый инструмент «воронка продаж».

Воронка продаж (sales funnel, purchase funnel) – маркетинговая модель, описывающая движение покупателя по стадиям процесса продаж: от первого контакта до заключения сделки.

Термин был предложен в 1898г. Э. С. Льюисом изначально как “потребительская воронка”, которая демонстрирует путь движения покупателей от раздумий к покупке: знакомство, интерес, желание, действие.

Она строится по схеме AIDA - это аббревиатура от названий этапов, которые проходит клиент:

- Attention - внимание. Потребитель узнает о продукте через какой-нибудь источник информации.

- Interest - интерес. У человека появляется заинтересованность в продукте, он ищет дополнительную информацию.

- Desire - желание. У потенциального клиента возникает желание приобрести продукт.

- Action - действие. Совершается сделка, продажа.



Рисунок 2 – Модель воронки продаж

По типам выделяют следующие воронки:

1 «От привлечения до закрытия сделки» — показывает этапы первичного интереса, предварительной работы, собственно продажи.

2 «Только продажи» — отображает только цикл сделки. Может иметь количественные или качественные показатели. Например, считают количество посетителей, которые перешли на следующий этап или оценивают качество работы персонала на конкретном этапе.

3 «Продажа + сервис» — включает этапы, которые следуют после продажи (доставка, гарантия, сборка и т. д.).

4 «Кросс-продажи и дополнительные продажи» — после прохождения этапа продаж, воронка продолжается пересекающимися и дополнительными продажами (расходными материалами, сервисным обслуживанием).

Воронка продаж не может быть универсальной для всех форм бизнеса. Она меняется в зависимости от специфики продукта, схемы продаж, каналов распространения, размера бизнеса.

Анализ воронки продаж помогает видеть, на каком этапе происходят максимальные потери клиентов. Исключая слабые места, можно расширить воронку, чтобы покупателями становилось больше потенциальных клиентов. Это также дает возможность оценить эффективность каналов продаж и увеличить конкурентоспособность.

Применение такого инструмента как воронка продаж позволяет ненавязчиво привлекать клиентов, адаптироваться под их потребности и выделяться среди конкурентов. На эффективность работы воронки продаж влияют такие факторы, как ценовая политика (включая распродажи, бонусы и акции), выбор целевой аудитории и методов продвижения продукта/услуги, лояльность к клиенту и другие.

Хотя воронки продаж в разных бизнесах различаются, строятся они по единым правилам. Воронка составляется для каждого канала привлечения клиента. При построении воронки продаж ее этапы должны соответствовать одному или нескольким бизнес-процессам, иметь четкие границы, следует ассоциировать с этапами конкретные действия, учитывать нелинейность пути клиенты и возможные возвраты на предыдущие этапы.

Обычно выделяют семь этапов:

1. Составление предложения. Важно подчеркнуть его уникальность в сравнении с конкурентами, выгоды и преимущества для клиента, которые удовлетворяют его потребности.

2. Сбор холодных контактов (потенциальных клиентов). Чем их больше, тем больше сделок "на выходе".

3. Заинтересованность клиентов. От умения вызвать интерес к предложению зависит конверсия всей воронки продаж.

4. Работа с возражениями. Нужно убедить клиента в верности сделанного выбора.

5. Продажа продукта. Завершает сделку продажей товара.

6. Подведение итогов. Расчет показателя конверсии воронки продаж.

7. Поиск способов повысить конверсию.

Конверсия – это то количество человек, которое переходит к следующему этапу от предыдущего. Принято считать, что средний показатель конверсии составляет 10%, поэтому при построении первичной воронки используют именно это значение.

Как и любой инструмент повышения конкурентоспособности – воронка продаж требует денежных вложений.

Рассмотрим пример продвижения продукта N с помощью воронки продаж при следующих условиях:

- единица товара N приносит 5000 рублей чистой прибыли;
- показ рекламы одному потенциальному клиенту стоит 3 рубля;
- рекламный бюджет составляет 9000 рублей.

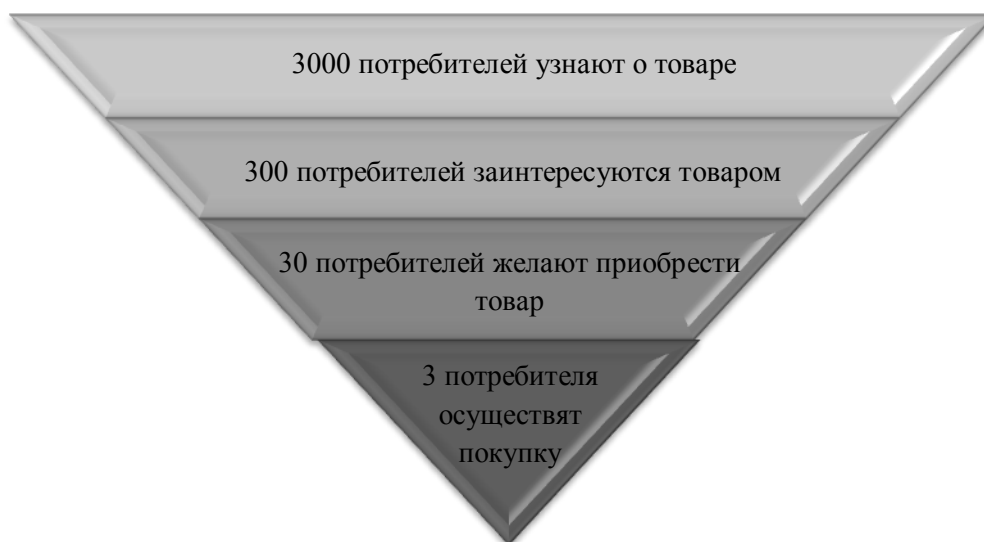


Рисунок 3 – Пример воронки продаж продукта N при конверсии в 10%

При анализе последующих воронок, можно увеличивать конверсию за счёт различных методов привлечения, проработки каждого этапа вовлечения клиентов. Именно величина конверсии воронки продаж, в цифрах, показывает уровень конкурентоспособности предприятия. Чем больше процент конверсии, тем выше уровень конкурентоспособности.

Воронка, как инструмент помогает учесть большинство слабых сторон при работе с потребителем и устранить их, провести анализ конкурентоспособности, получая результаты уже на этапе анализа.

Список использованных источников

- 1 Номейн А. Увеличение конверсии и воронка продаж / Litres, 2018
- 2 [Залозная Д. В.](#), [Тарадина М. В.](#) Учебное пособие по дисциплине «Управление конкурентоспособностью предприятия» / Directmedia, 2018
- 3 Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]/Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской федерации. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/index.html>
- 4 Головачев А. С. Конкурентоспособность организации / Litres, 2017
- 5 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

СЕКЦИЯ 7

Развитие статистической методологии исследования социально-экономических процессов

Содержание

СТАТИСТИЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В.Н. Афанасьев.....	633
ОЦЕНКА ИНТЕНСИВНОСТИ ДИНАМИКИ И КОЛЕБЛЕМОСТИ ВРЕМЕННОГО РЯДА ОБЩЕГО КОЭФФИЦИЕНТА РОЖДАЕМОСТИ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ Н.С. Еремеева	634
РОЛЬ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТА РЕГИОНА А.Ю. Колодяжная.....	638
РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Т.В. Лебедева, А.С. Какурина	641
ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ С.Н. Морозова	647
МНОГОМЕРНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ ПО УРОВНЮ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ Л.Р. Фаизова	651

СТАТИСТИЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В.Н. Афанасьев

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере является одной из национальных целей развития Российской Федерации.

В условиях формирования цифровой экономики и усиления внимания к оперативным оценкам ее развития государственная статистика, статистический учет, приобретает все более весомое значение в обеспечении информационных потребностей общества.

Целью настоящего сообщения, является оценка значимости статистического учета и его научного аппарата, для практической деятельности в контексте тех изменений, которые имеют место в Российской Федерации в условиях цифровой повестки для статистики, с целью повышения оперативности, качества и открытости.

Технологические изменения последних лет привели к качественному изменению масштабов цифровизации экономики и общества, росту объемов и способов получения данных в статистическом учете.

Нас интересуют: во-первых, вопросы создания цифровых экосистем для официальных статистических данных, измерения цифровой экономики, открытости данных статистического учета; во-вторых, механизм электронной переписи населения, мониторинг показателей достижения целей, устойчивого развития экономики Российской Федерации.

Следует иметь в виду, что статистические совокупности сейчас создаются в основном, в выборочной системе статистического учета, поэтому цифровая информация по экономике и социальной сфере носит стохастический характер, представляется в определенных интервалах. Это должны понять потребители статистической информации, особо представители систем управления.

Список использованных источников:

1. Афанасьев В.Н. Статистический показатель - базовый элемент в "цифровой экономике" [Электронный ресурс] // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры : материалы Всерос. науч.-метод. конф., 31 янв.-2 февр. 2018 г., Оренбург - Оренбург: ОГУ, 2018. – С.3130- 3132 – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=32690742>

ОЦЕНКА ИНТЕНСИВНОСТИ ДИНАМИКИ И КОЛЕБЛЕМОСТИ ВРЕМЕННОГО РЯДА ОБЩЕГО КОЭФФИЦИЕНТА РОЖДАЕМОСТИ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.С. Еремеева

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Результаты статистического анализа рождаемости играют важную роль в управлении воспроизводством населения. Обоснования мероприятий демографической политики при изучении состояния демографической ситуации в регионе и стране в целом, для прогнозирования численности населения. От того, удастся ли существенно изменить уровень и тенденции рождаемости, решающим образом зависят перспективы демографической динамики, изменения численности населения и его состава, и будущее нашей страны. В связи с этим методика изучения динамики и колеблемости рождаемости населения имеет большой научный и практический интерес и имеет особую актуальность.

Для анализа динамики временного ряда общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области выделяется циклическая составляющая с использованием спектрального анализа (рисунок 1).

Острый выброс спектр демонстрирует на частоте $1/22$ (0,045), что соответствует 22-х летней периодичности. Следовательно, можно сделать вывод о наличии цикличности в анализируемом ряду с интервалом в 22 года.

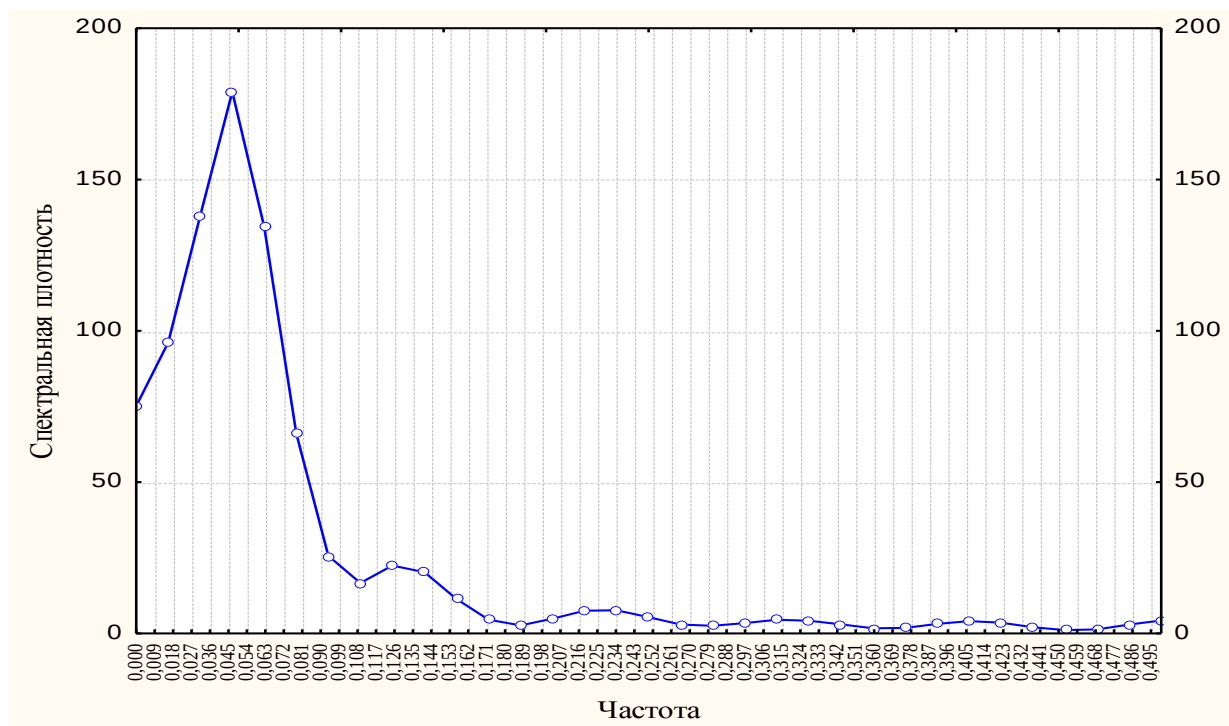


Рисунок 2.1 – Спектральная плотность временного ряда общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области за 1960 по 2017 гг.

С целью сравнения интенсивности динамики по выделенным циклам, нами рассчитаны средние показатели динамики в абсолютном и относительном выражении (таблица 1).

Таблица 1 – Средние показатели динамики общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области

Период	Общий коэффициент рождаемости, (число родившихся на 1000 человек населения)	Абсолютный прирост, ‰	Темп роста, %	Темп прироста, %
1960-1981 гг.	18,15	-0,51	97,70	-2,30
1982-2003 гг.	13,17	-0,35	98,24	-1,76
2004-2017 гг.	13,07	0,05	100,48	0,48
1960-2017 гг.	13,25	-0,28	98,48	-1,52

В среднем за анализируемый период (1960-2017 гг.) общий коэффициент рождаемости в Оренбургской области составлял 13,25 ‰, при этом он снижался в среднем за год на 0,28 ‰ или на 1,52 %. Наиболее высокий средний уровень показателя наблюдался в первые 22 года (18,15 ‰), но этому же периоду характерна и наибольшая интенсивность снижения на 0,51 ‰ или на 2,3 % в среднем за год. Наименьший средний уровень общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области наблюдается в 2004 – 2017 г.г. (13,07 ‰) и только этому периоду присущ рост показателя на 0,05 ‰ или на 0,48 %.

Временной ряд, как правило, содержит два основных элемента: тенденцию динамики и колеблемость.

Колебания уровней временного ряда могут иметь разную форму, разное распределение по времени, разную частоту и амплитуду, для их характеристики нами рассчитаны показатели колеблемости, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели колеблемости общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области за 1960-2017 гг.

Показатель	1960-1981 гг.	1982-2003 гг.	2004-2017 гг.	1960-2017 гг.
Амплитуда колебаний	1,94	2,94	0,43	5,19
Среднее по модулю отклонение от тренда	0,90	1,14	0,45	2,22
Дисперсия	1,02	1,87	0,3	6,58
Среднее квадратическое отклонение	1,01	1,37	0,55	2,57
Коэффициент колеблемости, %	5,56	7,54	3,3	16,7

Сравнивая значения показателей, представленные в таблице 2, можно сделать вывод, что более устойчивым является временной ряд за 2004 –

2017 гг., а большей колеблемостью обладает временной ряд за весь рассматриваемый период. Коэффициент колеблемости для этих рядов отличается почти в 5 раз. В целом для всех рассматриваемых периодах можно сделать вывод о незначительной колеблемости общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области.

Все многообразие встречающихся колебаний во временных рядах можно представить как «смесь» в разных пропорциях трех основных типов:

- пилообразной или маятниковой колеблемости;
- долгопериодических циклов колебаний;
- случайно распределенной во времени колеблемости.

Графическое изображение каждого из этих типов и описание основных свойств каждого типа колеблемости, во-первых, помогают по виду фактического ряда определить, каков преобладающий в нем тип колебаний; во-вторых, помогают экономисту, менеджеру, другому специалисту понять, какие последствия могут иметь колебания для его сферы деятельности и как с этими колебаниями (если нужно) бороться.

Для распознавания типа колеблемости был рассчитан коэффициент автокорреляции 1-го порядка, его величина составила $r_u^{a^1} = 0,946$. Следовательно, временному ряду общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области за 1960-2017 гг. присуща циклическая долгопериодическая колеблемость, т.е. подтвержден вывод сделанный по спектральному анализу о наличии циклической компоненты.

Проверим нулевую гипотезу о случайном различии величин $S(t)$ для временных рядов общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области в выделенных подпериодах. Для решения задачи о различии двух или более дисперсий (т.е. $S(t)^2$) применяется критерий Бартлетта М.

Расчетное значение критерия Бартлетта М. равно 11, 631, больше критического $\chi_{(0,05;2)}^2 = 5,991$, следовательно, можно считать, что колеблемость в сравниваемых подпериодах временного ряда существенно различается. Это подтверждает вывод, сделанный нами по таблице 2.

Прогнозирование динамики общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области по временному ряду за 2004 - 2017 годы показало, что при сохранении тенденции, тренд общего коэффициента рождаемости в 2018 г. пройдет через точку 11,72 ‰, а в 2019 г. через точку 10,75 ‰. Прогноз по временному ряду за 1960 - 2017 годы позволяет сделать вывод, что при сохранении тенденции, наблюдавшейся в 1960-2017 гг. в анализируемом показателе, тренд общего коэффициента рождаемости в 2018 г. пройдет через точку 13,43 ‰, а в 2019 г. через точку 13,57 ‰.

Точечный и интервальный прогноз по моделям тренда на 2018 – 2019 гг. для анализируемых временных рядов, представлены в таблице 3.

По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что с вероятностью 0,95 доверительные границы прогноза общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области, при условии сохранения до 2018 года выявленной

тенденции за 1960 – 2017 гг., составят от 8,16 ‰ до 18,69 ‰, а в 2019 году от 8,30 ‰ до 18,84 ‰.

Таблица 3 – Результаты экстраполяции выявленной тенденции

Показатель	Прогноз на 2018 г.			Прогноз на 2019 г.		
	точечный	верхняя граница	нижняя граница	точечный	верхняя граница	нижняя граница
По временному ряду общего коэффициента рождаемости за 2004-2017 годы	11,72	13,23	10,20	10,75	12,26	9,24
По временному ряду общего коэффициента рождаемости за 1960-2017 годы	13,43	18,69	8,16	13,57	18,84	8,30

С вероятностью 0,95 доверительные границы общего коэффициента рождаемости в Оренбургской области, при условии сохранения до 2018 года выявленной тенденции за 2004 – 2017 гг., составят от 10,20 ‰ до 13,23 ‰, а в 2019 году от 9,24 ‰ до 12,26 ‰.

Наибольшие расхождения между верхней и нижней границами прогноза наблюдаются в прогнозе общего коэффициента рождаемости по тренду за 1960 – 2017 гг., что обусловлено большей колеблемостью этого ряда.

Список использованных источников

1. Афанасьев, В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование : учебник [Электронный ресурс] / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. - М. : Финансы и статистика, 2012. - 320 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=215316> (27.10.2019).

РОЛЬ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТА РЕГИОНА

А.Ю. Колодяжная

**Оренбургский филиал Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова, г. Оренбург**

Современные тенденции функционирования субъектов Российской Федерации характеризуются значительным увеличением роли региональных бюджетов в обеспечении экономической и социальной устойчивости. При этом современная бюджетная политика в нашей стране ориентирована на увеличение самостоятельности региональных бюджетов в части удовлетворения собственных финансовых потребностей. Основой в этой связи, должно стать повышение эффективности бюджетов, предопределяющее возможность функционирования региона в соответствии с рекомендациями федерального центра.

Эффективность бюджетов является в экономической литературе достаточно новым понятием, что предопределяет многообразие подходов к определению его сущности. В большинстве современных исследований понятие рассматривается в контексте эффективности расходов бюджетов. В их числе особое внимание заслуживают научные труды Кудрина А.Л.[1], Ковалёвой Т.М.[2], Сухарева О.С.[3], Бондаря А.Н.[4]. В отличие от указанных авторов задачей нашего исследования является изучение структуры эффективности бюджета в разрезе не только использования, но и формирования бюджетных ресурсов региона.

Обобщая и дополняя существующие в области изучения эффективности бюджета исследования, определим интересующий нас термин в следующей интерпретации. Эффективность бюджета – это совокупность экономико-статистических показателей, характеризующих структуру бюджета в контексте его сбалансированности и программно-целевой ориентированности.

Промежуточной задачей в нашем исследовании является определение роли статистических методов исследования в анализе эффективности бюджета. Роль эта проявляется главным образом в двух основных аспектах.

Первый аспект условно можно назвать прикладным. Логика его представления заключается в том, что важным элементом любой научной работы является выбор методов, способных обеспечить исследователя надёжным инструментарием. В качестве такого инструментария для всех экономических специальностей выступают статистические методы. Именно статистика призвана дать основу и инструментарий, позволяющий представить всю логическую последовательность работы с информацией: от сбора и накопления её первичных данных до построения и анализа агрегированных показателей и моделей[5]. Таким образом, можно говорить о прикладном характере статистики относительно исследования, то есть статистические методы – это инструменты сбора, систематизации, интерпретации и анализа информации.

Второй аспект – методологический. Базируется на том, что качественные преобразования в области управления эффективностью бюджета требуют не просто сбора и анализа информации при помощи статистических методов, а более широкого подхода. Основой такого подхода должно стать совершенствование методики самого статистического исследования эффективности бюджета. Иными словами при помощи методов, имеющихся в арсенале различных функциональных разделов статистики можно построить методологию статистического исследования бюджета региона, которая может быть использована в практической деятельности Министерства финансов, региональных и муниципальных властей при управления бюджетным процессом и планирования бюджета. Разумеется, что прикладная роль статистических методов в рамках методологического аспекта – составной элемент.

Статистические методы обработки социально-экономической информации разрабатываются в рамках трех научных дисциплин приведенных ниже.

1) Сосредоточением основных статистических методов и приемов является «общая теория статистики» (иногда называемая «теория статистики» или просто «статистика»). В рамках данной дисциплины рассматриваются методы, применяемые на всех стадиях статистического исследования (сбор информации – метод массовых наблюдений, выборочный метод; первичная обработка – метод группировок; вторичная обработка – метод относительных величин, индексный метод, анализ временных рядов и др.). При этом решаются следующие классические задачи: изучение структуры, оценка типичности, выявление зависимостей, анализ динамики.

2) Развитие теории статистики и обобщение ее методов на n -мерное пространство привели к возникновению многомерной статистики. Данная дисциплина решает те же задачи что и родоначальница, но при этом учитывается многомерное признаковое пространство. Этот подход позволяет выявить скрытые закономерности развития явления (процесса, объекта) которые были не доступны при использовании классических статистических методов.

3) Расширение и углубление корреляционно–регрессионного метода привело к формированию новой науки – эконометрики. В рамках данной дисциплины решается всего одна задача, это выявление и измерение взаимосвязей, но во всех доступных плоскостях – во времени, в двухмерном и трехмерном числовом пространстве[6].

Таким образом, статистические методы исследования чрезвычайно важны в вопросах изучения эффективности бюджета, так как с одной стороны представляют собой качественный инструментальный анализа данных, с другой стороны, в контексте совершенствования статистической методологии могут являться самостоятельным научным направлением, имеющим исключительную практическую значимость.

Список использованных источников

1. Кудрин А.Л., Кнобель А.Ю. Бюджетная политика как источник экономического роста // Вопросы экономики. 2017. - № 10. - С. 5-26.
2. Ковалёва Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации: учебное пособие / Т.М. Ковалёва, С.В. Барулин. - М.: КНОРУС, 2005. - 208 с.
3. Сухарев О. С. Бюджетные расходы, эффективность и приоритеты развития экономики // Финансовый журнал. – 2015. №1(23). – С. 17-28
4. Бондарь А.Н. Концепция формирования эффективной бюджетной политики региона. Тезисы. // Сборник научных трудов 13-й научно-межвузовской практической конференции ИнЭП - Краснодар: изд-во ИнЭП, 2005.
5. Афанасьев В.Н. Статистическая методология в научных исследованиях / В.Н. Афанасьев, Н.С. Еремеева, Т.В. Лебедева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». – Оренбург: ОГУ, 2017. – 246 с.
6. Колодяжная А.Ю. Статистические методы в анализе государственного внутреннего долга России // Финансовая экономика. - 2018. - №7(ч.16).- С.1951-1955.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Т.В. Лебедева, А.С. Какурина

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Оренбургский учетно-финансовый техникум, г. Оренбург

В современных условиях качество и эффективность системы образования стали важнейшим фактором социально-экономического развития. В систему профессионального образования входят различные виды учебных заведений среднего профессионального и высшего образования. В структуре среднего профессионального образования выделяют образовательные программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих (начальное профессиональное образование) и программы подготовки специалистов среднего звена. Программы этих уровней имеют практическую (техническую) и профессиональную направленность.

Высшее образование имеет целью обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров по всем основным направлениям общественно полезной деятельности в соответствии с потребностями общества и государства, удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии, углублении и расширении образования, научно-педагогической квалификации [1].

Создание реальных условий для развития системы профессионального образования предполагает проведение всестороннего аналитического исследования образовательных ресурсов регионов.

Оценим дифференциацию субъектов РФ по основным показателям развития системы профессионального образования за 2017 – 2018 учебный год:

x_1 – число образовательных организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования на 10 000 человек населения;

x_2 – численность преподавателей, реализующих образовательные программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих на 10 000 человек населения;

x_3 – численность мастеров производственного обучения, реализующих образовательные программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих на 10 000 человек населения;

x_4 – численность преподавателей, реализующих образовательные программы подготовки специалистов среднего звена на 10 000 человек населения;

x_5 – численность мастеров производственного обучения, реализующих образовательные программы подготовки специалистов среднего звена на 10 000 человек населения;

x_6 – численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена на 10 000 человек населения;

x_7 – прием на обучение по программам подготовки специалистов среднего звена на 10 000 человек населения;

x_8 – выпуск специалистов среднего звена на 10 000 человек населения;

y_1 – число образовательных организаций высшего образования и научных организаций на 10 000 человек населения;

y_2 – численность профессорско-преподавательского состава организаций, осуществляющих образовательную деятельность по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10 000 человек населения;

y_3 – численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10 000 человек населения;

y_4 – прием на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10 000 человек населения;

y_5 – выпуск бакалавров специалистов, магистров на 10 000 человек населения.

В таблице 1 приведены показатели вариации за 2017 – 2018 учебный год для субъектов РФ. Согласно данным таблицы 1 совокупность субъектов РФ по анализируемым показателям является неоднородной.

Таблица 1 – Описательная статистика основных показателей развития системы профессионального образования по субъектам РФ в 2017 – 2018 учебном году

Показатель	Среднее, ‰	Минимум, ‰	Максимум, ‰	Коэффициент вариации, %
x_1	0,30	0,08	0,80	39,74
x_2	1,60	0,00	3,44	37,18
x_3	1,50	0,23	4,91	50,08
x_4	7,19	3,00	13,17	21,67
x_5	0,39	0,00	1,34	61,93
x_6	169,48	80,00	234,00	16,82
x_7	53,02	23,70	77,98	18,41
x_8	35,16	15,44	51,87	18,83
y_1	0,04	0,00	0,13	47,44
y_2	13,72	0,60	42,11	49,81
y_3	249,91	40,00	571,84	38,63
y_4	66,04	0,00	165,55	42,30
y_5	54,64	0,00	160,07	43,49

Наименьшие значения показателей развития среднего профессионального образования в анализируемом периоде наблюдались в г. Москве (минимальные значения числа образовательных организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования и численности мастеров производственного обучения, реализующих образовательные программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих на 10 000 человек населения),

Чукотском автономном округе (минимум численности преподавателей, реализующих образовательные программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих и специалистов среднего звена на 10 000 человек населения, а также численности мастеров производственного обучения, реализующих образовательные программы подготовки специалистов среднего звена на 10 000 человек населения) и Ленинградской области (минимальные значения численности студентов и приема на обучение по программам подготовки специалистов среднего звена, а также выпуска специалистов среднего звена на 10 000 человек населения).

Наибольшие значения по показателям «численность преподавателей, реализующих образовательные программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих и специалистов среднего звена на 10 000 человек населения», «численность студентов обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена на 10 000 человек населения» и «прием на обучение по программам подготовки специалистов среднего звена на 10 000 человек населения» наблюдались в Республике Алтай; в Чукотском автономном округе наибольшее значение показателя «число образовательных организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования на 10 000 человек населения»; в Республике Тыва – показателя «численность мастеров производственного обучения, реализующих образовательные программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих на 10 000 человек населения»; Орловской области - показателя «численность мастеров производственного обучения, реализующих образовательные программы подготовки специалистов среднего звена на 10 000 человек населения»; в Республика Саха (Якутия) – показателя «выпуск специалистов среднего звена на 10 000 человек населения».

По показателям развития высшего образования лидируют г. Москва с наибольшими значениями числа образовательных организаций высшего образования и научных организаций; численности студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры; выпуска бакалавров специалистов, магистров на 10 000 человек населения и г. Санкт-Петербург с наибольшими значениями численности профессорско-преподавательского состава организаций, осуществляющих образовательную деятельность по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры и приемом на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10 000 человек населения. Наименьшие значения всех показателей развития высшего образования наблюдались в Чукотском автономном округе.

С помощью методов многомерной непараметрической рейтинговой оценки (метода суммы мест и метода «Паттерн») установлена обобщающая рейтинговая оценка субъектов РФ по показателям развития системы среднего профессионального и высшего образования. Высшую строчку рейтинга субъектов РФ по основным показателям развития системы среднего профессионального образования в анализируемом периоде заняла Республика Тыва, на второй и третьей позиции – Республики Алтай и Саха (Якутия)

(таблица 2). Средние показатели развития системы среднего профессионального образования по Республике Тыва превышают в 1,15 – 3,3 раза аналогичные показатели в целом по РФ; по Республикам Алтай и Саха в 1,1 – 1,7 раза.

Таблица 2 – Субъекты РФ, имеющие наивысший рейтинг, согласно непараметрической многомерной оценке основных показателей развития системы среднего профессионального образования в 2017-2018 учебном году

Место в рейтинге	Рейтинг методом суммы мест	Рейтинг методом «Паттерн»
1	Республика Тыва	Республика Тыва
2	Республика Алтай	Республика Алтай
3	Республика Саха (Якутия)	Республика Саха (Якутия)
4	Курская область	Магаданская область
5	Иркутская область	Курская область
6	Республика Коми	Республика Коми
7	Омская область	Орловская область
8	Пермский край	Омская область
9	Республика Калмыкия	Иркутская область
10	Красноярский край	Архангельская область

У субъектов РФ, разделивших последние строчки рейтинга – Ленинградской области и г. Москвы (таблица 3), средние показатели развития системы среднего профессионального образования составляют 20 – 70 % от средних по стране.

Таблица 3 – Субъекты РФ, имеющие наихудший рейтинг, согласно непараметрической многомерной оценке основных показателей развития системы среднего профессионального образования в 2017-2018 учебном году

Место в рейтинге	Рейтинг методом суммы мест	Рейтинг методом «Паттерн»
73	Тюменская область	Псковская область
74	Псковская область	Калужская область
75	Пензенская область	Карачаево-Черкесская Республика
76	Чукотский автономный округ	Чукотский автономный округ
77	Республика Крым	г. Севастополь
78	г. Севастополь	Республика Крым
79	Московская область	Республика Дагестан
80	Республика Дагестан	Московская область
81	Ленинградская область	г. Москва
82	г. Москва	Ленинградская область

Оренбургская область, согласно непараметрической многомерной оценки рейтинга субъектов РФ по основным показателям развития системы среднего профессионального образования, в анализируемом периоде занимала 32 место по методу «Паттерн» и 37 место по методу суммы мест.

Москва и Санкт-Петербург возглавляют рейтинг субъектов РФ по показателям развития высшего образования (таблица 4). Значения анализируемых показателей в этих городах в 2-3 раза превышают средние по России.

Таблица 4 – Субъекты РФ, имеющие наивысший рейтинг, согласно непараметрической многомерной оценке основных показателей развития системы высшего образования в 2017-2018 учебном году

Место в рейтинге	Рейтинг методом суммы мест	Рейтинг методом «Паттерн»
1	г. Москва	г. Москва
2	г. Санкт-Петербург	г. Санкт-Петербург
3	Томская область	Томская область
4	Орловская область	Орловская область
5	Омская область	Омская область
6	Воронежская область	Республика Татарстан
7	Новосибирская область	Новосибирская область
8	Республика Татарстан	Воронежская область
9	Хабаровский край	Хабаровский край
10	Курская область	Республика Северная Осетия – Алания

У субъектов, расположенных на последних строках рейтинга по показателям развития системы высшего образования в 2017-2018 учебном году (таблица 5) значения анализируемых показателей составляют 10 – 40 % от средних по России.

Таблица 5 – Субъекты РФ, имеющие наихудший рейтинг, согласно непараметрической многомерной оценке основных показателей развития системы высшего образования в 2017-2018 учебном году

Место в рейтинге	Рейтинг методом суммы мест	Рейтинг методом «Паттерн»
73	Чукотский автономный округ	Республика Ингушетия
74	Республика Ингушетия	Вологодская область
75	Сахалинская область	Республика Тыва
76	Вологодская область	Республика Хакасия
77	Республика Тыва	Сахалинская область
78	Мурманская область	Новгородская область
79	Республика Хакасия	Мурманская область
80	Новгородская область	Московская область
81	Московская область	Ленинградская область
82	Ленинградская область	Чукотский автономный округ

Оренбургская область, по основным показателям развития высшего образования, в анализируемом периоде занимала 52 место по методу «Паттерн» и по методу суммы мест.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что в России сформирована развитая система образования, предоставляющая широкий по видам, формам и содержанию спектр образовательных услуг. Количественные характеристики масштаба системы свидетельствуют о доступности образования для широких слоев населения. Что, несомненно, должно положительно отразиться на экономическом росте, повышении эффективности и производительности труда, социальной мобильности и благосостоянии граждан.

Представленные результаты исследования могут быть использованы Федеральной службой государственной статистики для совершенствования системы статистического наблюдения за деятельностью учреждений среднего профессионального образования, Министерством просвещения и Министерством науки и высшего образования Российской Федерации для мониторинга выполнения приоритетного национального проекта «Образование».

Список использованных источников

1 [Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ \(ред. от 26.07.2019\) «Об образовании в Российской Федерации»](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/779e21e98202dcc3c9d0dd5994c7d061e7ab1f5f/). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/779e21e98202dcc3c9d0dd5994c7d061e7ab1f5f/

2 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. – Москва, 2018. –1162 с. – ISBN978-5-89476-458-0

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

С.Н. Морозова

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

При оценке качества жизни используется множество методов исследования. Данные методы позволяют получить богатую информацию о качестве жизни, о проблемах удовлетворения потребностей различных групп и слоев населения.

Одним из самых важных методов выступает индекс развития человеческого потенциала.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) является экономическим индексом, применяемым для характеристики качества жизни в различных странах.

В зависимости от значения ИРЧП страны принято классифицировать по уровню развития: высокий (0,8-1), средний (0,5-0,8) и низкий (0-0,5) уровень.

ИРЧП включает в себя три показателя:

- средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении (СППЖР) - оценивает долголетие;
- уровень грамотности взрослого населения страны и совокупная доля учащихся;
- уровень жизни, оценённый через ВВП на душу населения.

По данным доклада о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2018, представленным в таблице 4, Оренбургская область в 2016 году по сравнению с 2010 годом опустилась на 13 позиций ниже, однако по сравнению с 2015 годом поднялась на две позиции выше с 26 на 24 место.

В 2016 году Оренбургская область занимала 24 место среди 85 субъектов Российской Федерации, значение человеческого потенциала области составляло 0,87. В таблице 1 представлена десятка лучших субъектов Российской Федерации и Оренбургская область.

Лидерами рейтинга регионов России по величине ИЧР стали:

- г. Москва — 0,952;
- г. Санкт-Петербург — 0,9354;
- Тюменская область и Ханты-Мансийский автономный округ Югра — 0,908.

Москва удерживает одну из лидирующих позиций за счет высоких ВРП на душу населения, в то время как показатели развития системы образования находятся на уровне, сопоставимом с общестрановым. Лидирующую позицию Санкт-Петербургу обеспечивает высокий показатель уровня образования. При расчете компонента индекса выяснилось, что число обучающихся в Санкт-Петербурге больше количества молодых людей в возрасте от 7 до 24 лет. Причиной служит тот факт, что многие жители других регионов едут учиться в Санкт-Петербург, при меньшей численности населения, чем в Москве, данная разница становится более заметной.

Индекс продолжительности жизни в Тюменской области даже ниже общестранового показателя, лидирующее положение область получила за счет широкого охвата образования. По ВРП Тюменская область отстает от входящего в ее состав ХМАО, именно это преимущество позволило ХМАО в 2016 году войти в список регионов-лидеров.

Таблица 1 – Индекс развития человеческого потенциала в Российской Федерации в 2016 году

	Душевой ВВП долл. ППС	Индекс дохода	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Индекс долголетия	Грамотность, %	Доля учащихся в возрасте 7-24 лет	Индекс образования	ИЧР 2016	место
Российская Федерация	24877	0,921	71,9	0,781	99,7	0,83	0,941	0,875	
г. Москва	41836	1	77,1	0,868	100	0,969	0,989	0,952	1
г. Санкт-Петербург	34239	0,974	74,9	0,832	99,9	1	1	0,935	2
ХМАО-Югра	80640	1	73,5	0,808	99,9	0,751	0,916	0,908	3-4
Тюменская область	34493	0,975	71	0,767	99,7	0,949	0,981	0,908	3-4
Республика Татарстан	29993	0,952	73,6	0,811	99,7	0,868	0,954	0,905	5
Республика Саха (Якутия)	37857	0,991	70,8	0,764	99,6	0,816	0,936	0,897	6
Белгородская область	28147	0,941	72,9	0,798	99,7	0,857	0,95	0,896	7
Ямало-Ненецкий АО	149553	1	72,1	0,786	99,7	0,696	0,897	0,894	8
Ненецкий авт.округ	221149	1	71,1	0,768	99,7	0,74	0,911	0,893	9-10
Магаданская область	36620	0,985	69	0,733	99,8	0,883	0,96	0,893	9-10
...	...	...	...	...	...	...	...		...
Оренбургская область	23813	0,913	70,6	0,76	99,6	0,822	0,938	0,87	24

Региональная дифференциация по ИЧР почти не меняется: немногим более 20% населения России живет в относительно благополучных регионах (в т.ч. 8% в Москве), около 10% – в регионах-аутсайдерах, а более 2/3 – в

регионах со средним уровнем человеческого развития. Эти пропорции не менялись в течение 2000-х годов, т.е. неравенство носит устойчивый характер.

Среди субъектов Приволжского Федерального округа выше в рейтинге находится только Республика Татарстан – 5 место, ИРЧП равняется 0,905. Следовательно, в Приволжском Федеральном округе Оренбургская область располагается на 2 месте.

По основному показателю качества человеческого потенциала – средней ожидаемой продолжительности жизни - область в 2017 году занимала 53-е место среди субъектов Российской Федерации, со значением показателя 70,94. В целом по РФ средняя ожидаемая продолжительность жизни для данного года 72,7. На рисунке 1 представлена динамика ожидаемой продолжительности жизни в Оренбургской области и в среднем по стране за период с 2005 по 2017 годы. За весь рассматриваемый период значение показателя по Оренбургской области было ниже среднероссийского показателя.

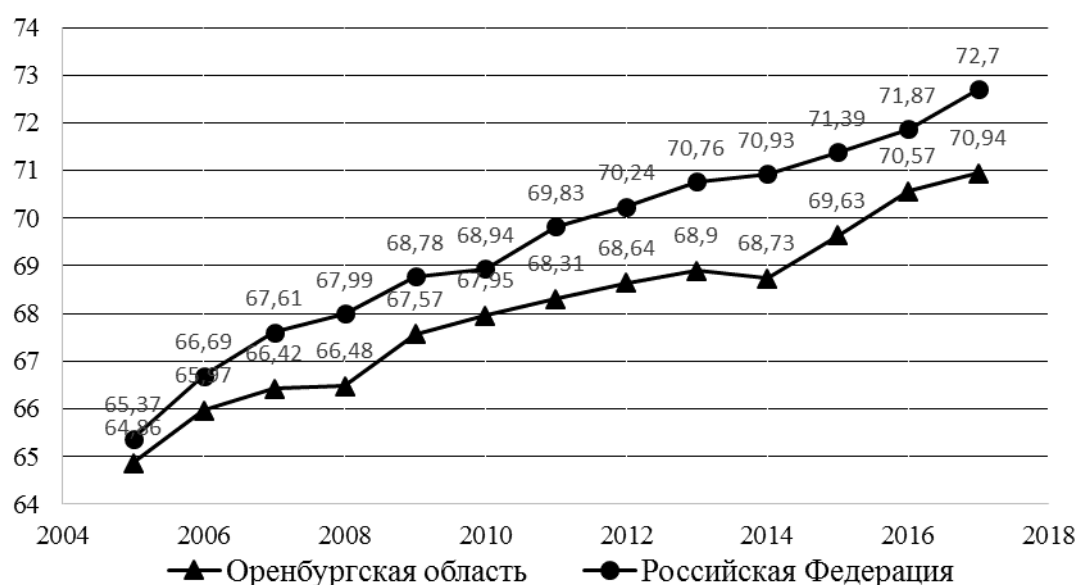


Рисунок 1 - Динамика ожидаемой продолжительности жизни при рождении в Оренбургской области и в среднем по России, 2005-2017 гг.

За рассматриваемый период продолжительность жизни в нашем регионе неизменно росла и в 2017 году достигла значения 70,94 лет. В 2016 году в Оренбургской области значение данного показателя впервые за 26 лет достигло отметки 70 лет.

Одним из факторов, под воздействием которого ожидаемая продолжительность жизни в Оренбургской области повышается, является улучшение уровня здоровья населения.

Так в период с 2005 года по 2017 заболеваемость на 1000 человек населения снизилась более чем на 14 %, однако в среднем по России данный показатель, напротив, увеличился на 4,7%. Наглядно динамика заболеваемости на 1000 человек населения изображена на рисунке 2.

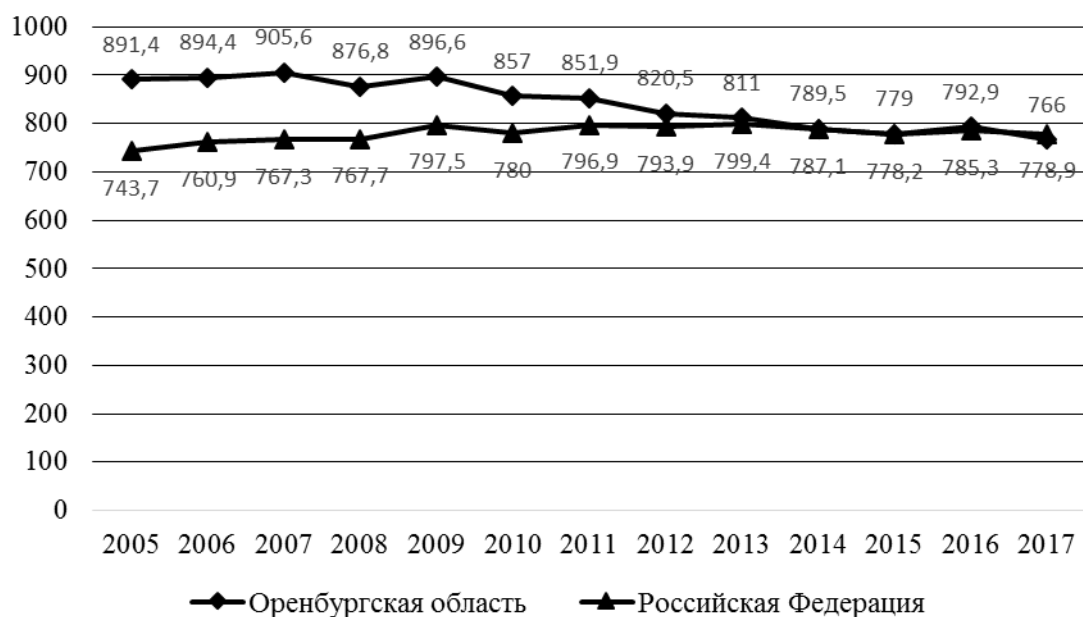


Рисунок 2 – Динамика заболеваемости на 1000 человек населения в Оренбургской области и Российской Федерации за 2005-2017 гг.

В отношении еще одного важного качественного показателя развития человеческого потенциала - уровня доходов населения - отметим, что индекс дохода по Оренбургской области немного ниже, чем аналогичный показатель в среднем по стране. По данным 2016 года (Таблица 1) ВРП по паритету покупательной способности в долларах США в Оренбургской области равнялся 23813 долл. США, в среднем по Российской Федерации 24877 долл. США соответственно.

Уровень образования в Оренбургской области находится практически на одном уровне со среднероссийским. Доля учащихся в возрасте 7-24 лет в области составляла по данным за 2016 год – 82%.

Список использованных источников

1. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2018 год / под ред. С.Н. Бобылева и Л.М. Григорьева. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2018. – 172 с.
2. Кулешов С.М. Анализ основных показателей качества жизни населения // Образование, наука, научные кадры. – 2017 – №4. – С. 84-86.
3. Мазепина О.Ю. Проблемы определения и измерения уровня качества жизни населения // Проблемы развития территории. - 2014. - № 6 (74). - С. 83–90.
4. Савченко П.А., Федорова, М.Р. Уровень и качество жизни: понятия, индикаторы, современное состояние в России // РЭЖ. – 2000. - №7. - С.3-7.

МНОГОМЕРНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ ПО УРОВНЮ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Л.Р. Фаизова

Оренбургский государственный университет

Многие проблемы ухудшения качества общественного здоровья определяются негативными социально–бытовыми и производственными факторами, такими, как низкие доходы населения, недостаточное качество пищевых продуктов и питьевой воды, плохая обеспеченность жильем, алкоголизм, наркомания и т.д. Изменения условий жизнедеятельности отражаются на качестве здоровья. В связи с этим, отрицательно сказываются на состоянии здоровья населения негативные стороны социально–экономической и политической ситуации в стране, кризис системы здравоохранения.

Отсутствие комплексного интегрального показателя является основной методической трудностью оценивания состояния здоровья населения в регионах. Для оценки состояния здоровья населения применяются несколькими показателями, на которые влияют множество факторов [1].

Одним из методов, позволяющих охарактеризовать состояние здоровья населения без применения единого комплексного показателя является кластерный анализ.

В качестве основы классификации муниципальных образований Оренбургской области был выбран показатель заболеваемости населения.

Можно отметить, что на уровень заболеваемости населения влияют четыре группы факторов: показатели услуг здравоохранения, социально–экономические, экологические и демографические факторы.

Нами были отобраны следующие представители четырех групп факторов, влияющих на уровень первичной заболеваемости населения (y),:

x_1 – площадь жилищ, приходящаяся в среднем на одного человека, m^2 ;

x_2 – удельный вес, площади, оборудованной водоотведением (канализацией), %;

x_3 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.;

x_4 – средний размер назначенных пенсий, руб.;

x_5 – уровень безработицы, %;

x_6 – средний возраст населения, лет;

x_7 – нагрузка трудоспособного возраста лицами нетрудоспособного возраста (на 1000 жителей, человек);

x_8 – общий коэффициент брачности, ‰;

x_9 – коэффициент младенческой смертности, ‰;

x_{10} – выброшено в атмосферу загрязняющих газообразных и жидких веществ, тыс. тонн;

x_{11} – выброшено в атмосферу сероводорода от стационарных источников, тыс. тонн;

x_{12} – число предприятий обрабатывающих производств;

x_{13} – удельный вес убыточных предприятий, %;

x_{14} – мощность амбулаторно-поликлинических учреждений, число посещений на 1000 человек;

x_{15} – число врачей всех специальностей на 1000 человек населения;

x_{16} – число зарегистрированных преступлений на 1000 человек населения.

В связи с тем, что все факторные признаки измеряются в различных единицах измерения, исходные данные на предварительном этапе кластерного анализа были стандартизированы.

Многомерная классификация была осуществлена с использованием ППП STATISTICA 6.0.

Наилучшие результаты в содержательном аспекте получены с помощью метода k-средних при разбиении совокупности муниципальных образований Оренбургской области на 3 кластера. Состав кластеров указан в таблице 1.

Таблица 1 – Состав кластеров

	Количество	Состав кластера	Заболеваемость на 1000 человек
1	6	г.Бугуруслан, г. Бузулук, г. Медногорск, г. Новотроицк, г. Орс, г. Оренбург	821,0
2	18	Абдулинский, Бугурусланский, Гайский, Грачевский, Кувандыкский, Александровский, Асекеевский, Курманаевский, Кваркенский, Матвеевский, Октябрьский, Переволоцкий, Пономаревский, Светлинский, Северный, Тюльганский,, Шарлыкский, Оренбургский,	695,1
3	17	Адамовский, Акбулакский, Беляевский, Домбаровский, Красногвардейский, Новоорский, Сакмарский, Соль-Илецкий, Ташлинский, Тоцкий, Ясенский Бузулукский, Новосергиевский, Первомайский, Саракташский, Сорочинский,	625,0

Как видим, первый кластер объединил в себе города Оренбургской области. Этот кластер обладает максимальным уровнем первичной общей заболеваемости населения. Что касается факторов, то ситуация следующая: с негативной стороны характеризует его максимальные значения среди остальных кластеров выбросы в атмосферный воздух газообразных и жидких веществ, а также сероводорода от стационарных источников, преобладающее большинство предприятий обрабатывающих производств, число зарегистрированных преступлений на 1000 человек населения. Что касается таких социальных факторов, как среднемесячная начисленная заработная плата работников, средний размер назначенных пенсий, число врачей всех специальностей, то они принимают также максимальные значения.

Во второй кластер попали муниципальные образования со средним уровнем первичной общей заболеваемости населения. С положительной точки зрения его характеризуют максимальные значения общей площади жилищ, приходящейся на одного человека и мощность амбулаторно-поликлинических учреждений и наименьшая преступность населения. Однако для субъектов второго кластера также характерны наименьшие значения удельного веса площади, оборудованной водоотведением, среднемесячная начисленная заработная плата работников, наименьшие выбросы в атмосферу газообразных и жидких веществ, а также наибольшие значения среднего возраста населения, нагрузки трудоспособного возраста лицами нетрудоспособного возраста.

Субъекты третьего кластера с минимальным значением заболеваемости населения. Однако, для него характерны наименьшие значения таких социальных показателей, как обеспеченность населения жильем, средний размер пенсий и мощность амбулаторно-поликлинических учреждений, а также максимальные по сравнению с двумя другими кластерами значения уровня безработицы и коэффициента младенческой смертности. С положительной стороны он характеризуется максимальным коэффициентом брачности населения, минимальными значениями выбросов в атмосферу сероводорода от стационарных источников и удельного веса убыточных предприятий.

Распределение средних значений нормированных факторных признаков для выделенных кластеров представлено на рисунке 1.

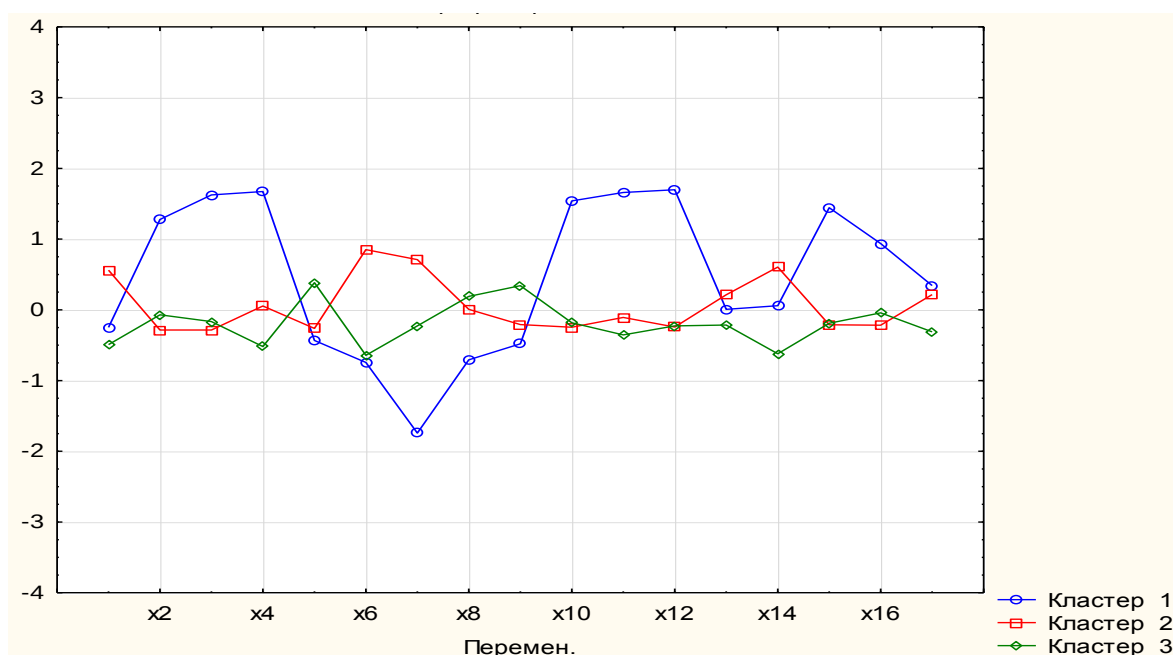


Рисунок 1 – График средних значений для каждого кластера

Понятно, что с экономической точки зрения более привлекательным является первый кластера. И это не удивительно, так как он объединил крупные города области. Однако, загрязнение окружающей среды не может не сказаться на заболеваемости населения, проживающего в данных субъектах.

Таким образом, проведенный кластерный анализ показал существенную дифференциацию муниципальных образований Оренбургской области по заболеваемости населения. В число субъектов класса с низким состоянием здоровья населения входят все рассматриваемые города. Это свидетельствует о том, что именно в городах проблема сохранения здоровья является актуальной.

Что касается в целом Оренбургской области, то можно отметить, что впервые наметившийся за последние годы естественный прирост, к сожалению, с 2016 года сменился убылью; преступность, уровень безработицы и выбросы загрязняющих веществ за последние годы нестабильны, заболеваемость снижается существенными темпами.

Список использованных источников

1 Прохоров, Б.Б. Медико-демографическая классификация регионов России / Б.Б. Прохоров, В.С. Тикунов // Проблемы прогнозирования. – 2005. – №8, С. 64-67.

2 Мухаметова, Л.Р. Факторы, влияющие на заболеваемость населения / Л.Р. Мухаметова // Проблемы демографии, медицины и здоровья населения России: история и современность: сборник материалов II Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2006. – С. 96-99.

Министерство науки и высшего образования
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»

Международная научно-практическая конференция
«Развитие и взаимодействие реального и финансового секторов экономики в
условиях цифровой трансформации»

Материалы конференции

ISBN 978-5-7410-2299-3