

**Министерство транспорта Российской Федерации
Федеральное агентство железнодорожного транспорта
Омский государственный университет путей сообщения
Университет Висмар (Германия)**

**Донецкий институт железнодорожного транспорта (ДНР)
Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I**



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Часть 2



Омск 2018

Омский государственный университет путей сообщения
Университет Висмар (Германия)
Донецкий институт железнодорожного транспорта (ДНР)
Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Материалы VI международной
научно-практической конференции
(28 – 29 марта 2018 г.)

Часть 2

Омск 2018

УДК 330.341.2
ББК 65.9(2 Рос)
А43

Актуальные проблемы современной экономики: Материалы VI международной научно-практической конференции: В 2 ч. / Омский гос. ун-т путей сообщения. Омск, 2018. Ч. 2. 300 с.

28 – 29 марта 2018 г. в Омском государственном университете путей сообщения прошла VI международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы современной экономики». В сборник вошли статьи с результатами исследований, выполненных по ряду научных направлений, посвященных вопросам современного менеджмента, маркетинга, управления проектами, финансов, транспорта и логистики.

В конференции приняли участие студенты и преподаватели вузов Омска и других городов России, Украины, Республики Казахстан.

Материалы конференции могут быть полезны для студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей и должны способствовать совершенствованию научного и творческого потенциала, развитию высокой нравственной культуры, гражданской позиции.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Библиогр.: 221 назв. Табл. 29. Рис. 40.

Редакционная коллегия:

Пиралова О. Ф. –	доктор пед. наук, доцент (отв. редактор);
Кувалдина Т. Б. –	доктор экон. наук, доцент;
Коновалова О. Н. –	канд. экон. наук, доцент;
Гольяпина И. Ю. –	канд. юрид. наук, доцент;
Доценко Ю. В. –	канд. техн. наук, доцент.

ISBN 978-5-949-41198-8

© Омский гос. университет
путей сообщения, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Теория и практика функционирования отраслевых рынков: проблемы и тенденции развития

<i>А. И. Герасимова, О. М. Кирилук (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия). Тренд здорового питания на российском рынке и как построить на этом бизнес</i>	10
<i>Н. А. Киреева (Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Саратов, Россия). Конкурентоспособность агропродовольственной системы Саратовской области: возможности и факторы роста</i>	15

Проблемы функционирования и перспективы развития субъектов хозяйствования в мировой экономике

<i>В. Д. Антонова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Решение проблем трубопроводного транспорта в России</i>	20
<i>Д. И. Балашов (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Центр поддержки экспорта как элемент инфраструктуры поддержки экспортеров в Омской области</i>	24
<i>Н. А. Барышникова (Саратовская государственная юридическая академия, кафедра «Экономика», г. Саратов, Россия). К вопросу о формировании стратегии интеграции продовольственной системы России в мировой рынок</i>	30
<i>Н. Ю. Василько, В. А. Тропникова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Россия на мировом рынке авиационной промышленности</i>	36
<i>М. С. Гаченко (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Анализ деятельности российских инновационно-активных предприятий на внешнем рынке</i>	40
<i>К. А. Горбач (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Перспективы развития ритейла в России</i>	46

<i>Е. Д. Золотова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Влияние платежеспособности населения на ритейл в России.....</i>	50
<i>Б. С. Коломиец, В. А. Тропникова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Проблемы функционирования и перспективы развития субъектов мирового автомобильного рынка.....</i>	55
<i>Л. А. Мухамедиярова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Теоретические аспекты стратегий выхода компании на зарубежный рынок.....</i>	59
<i>Я. В. Стрельцова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Основные тенденции развития мирового рынка гостиничных услуг.....</i>	63
<i>Ю. Е. Сушко (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Методы оценки конкурентоспособности предприятия: теоретические и практические аспекты.....</i>	68

Актуальные проблемы экономики предприятий: финансовый, инвестиционный, инновационный и другие аспекты

<i>А. А. Василенко (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент» г. Донецк, ДНР). Учет доходов и отражение их в отчетности: противоречия и неточности нормативной базы.....</i>	75
<i>Э. А. Григорская, С. И. Данилюк, Е. Р. Беляева (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия). Внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность.....</i>	79
<i>Д. В. Гримайло, И. В. Христофорова (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Пути повышения информативности бухгалтерского баланса в управленческих целях.....</i>	81
<i>Е. А. Екименко, Е. Р. Беляева (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия). Проблемы и факторы управления эффективностью экономических систем.....</i>	86

Ю. В. Коваль (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Практические аспекты учета заработной платы на предприятии.....	89
А. К. Кодолитч, Е. Р. Беляева (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия). Инструменты управления эффективностью бизнеса...	94
М. В. Коломойцева (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Правовые аспекты организации учета дебиторской задолженности.....	97
С. И. Корниенко (Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, Россия). Организация оплаты труда на предприятии.....	102
Ю. С. Лут, И. В. Христофорова (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Организация двухуровневого внутреннего контроля расчетов по оплате труда.....	106
С. Ю. Мегельбей, И. В. Христофорова (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Основные направления улучшения учетной работы в разрезе расчетов с покупателями.....	111
Н. А. Орел (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Совершенствование системы внутреннего контроля операций с денежными средствами в бюджетных организациях.....	114
Т. С. Самарская, Е. Р. Беляева (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия). Факторы эффективности бизнеса.....	118
А. А. Саранцева, В. И. Мартынович (Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, кафедра маркетинга, экономики предприятий и организаций, г. Саратов, Россия). Оценка конкурентоспособности предприятия оптовой торговли.....	120
В. С. Семененко (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Совершенствование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии.....	126

<i>И. В. Турта, И. В. Христофорова (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Основные аудиторские процедуры при аудите материально-производственных запасов.....</i>	131
<i>О. С. Шаповалова, И. В. Христофорова (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Элементы эффективной организации внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками.....</i>	134

Информационная экономика и ее перспективы развития в отраслях, на предприятиях, в регионах

<i>Е. Н. Баканова (Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, кафедра маркетинга, экономики предприятий и организаций, г. Саратов, Россия). Проблемы цифровых технологий в информационной государственной поддержке АПК.....</i>	140
<i>И. В. Мурзалев, Е. В. Севостьянова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Перспективы развития искусственного интеллекта в экономиках разных стран.....</i>	144

Проблемы, особенности и тенденции развития управления качеством на предприятиях

<i>Н.Н. Болтовская, Н.Б. Кушакова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Методы контроля в менеджменте промышленных предприятий.....</i>	148
<i>А. Н. Лучина, Н. Б. Кушакова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Методика оценки удовлетворенности трудом работников железнодорожного транспорта.....</i>	154

Правовые аспекты экономической деятельности

<i>Н. П. Докторова (Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики, кафедра «Менеджмент непроизводственной сферы», г. Донецк, ДНР). Место и роль социальной защиты населения в структуре социальной политики.....</i>	161

<i>Д. В. Кабаченко (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). Роль Государственной Думы в бюджетном процессе.....</i>	166
<i>Д. Е. Лыкова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). Публичный договор.....</i>	170
<i>А. П. Омарова, А. К. Мунайдарова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). Простая письменная форма сделки и последствия ее несоблюдения.....</i>	175
<i>Л. А. Пилипчук, В. Е. Степанов (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). Правовые основы микрофинансовой деятельности в Российской Федерации.....</i>	179
<i>М. И. Плетнева (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). Проблемы применения норм права о солидарных обязательствах, возникающих из причинения вреда.....</i>	184
<i>А. С. Пожидаева, Т. П. Родионова (Сибирский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело», г. Новосибирск, Россия). Таможенное регулирование в евразийском экономическом союзе: организация и проблемы.....</i>	188
<i>Е. В. Райх, В. Е. Степанов (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). К вопросу о проблеме развития межбюджетных отношений в Российской Федерации.....</i>	193
<i>А. О. Rogozная (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). Валютно-денежные обязательства.....</i>	198
<i>А. А. Турченко, И. Н. Южанина (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). О соблюдении интересов субъектов предпринимательства при банкротстве граждан.....</i>	202
<i>Р. Р. Хамидуллин (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия). Анализ правил обмена документами в электронном виде при организации информационного взаимодействия.....</i>	206

Д. А. Панков, С. Глазнев, Р. Г. Виноградова, А. В. Милохина (Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I - Великолукский филиал, кафедра «Информатика и информационная безопасность», г. Великие Луки, Россия). Автоматизация лужского ж/д комплекса системой MSR-32 Siemens.....	209
В. Н. Бондаренко, Р. С. Саттаров (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Факторы и тенденции развития логистики.....	215
О. В. Михайлик, А. Н. Ларин (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Совершенствование деятельности транспортной компании в цепях поставок.....	219
Е. А. Погодин, А. Н. Шендалев (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Оценка эффективности бережливого производства в логистике.....	224
Р. В. Слива, А. Н. Шендалев (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Возможности экспертного улучшения деятельности организации.....	231
П. Ю. Турчина, И. В. Ларина (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Анализ внедрения и функционирования системы логистического менеджмента на предприятиях железнодорожного транспорта.....	238
С. М. Шагарава, А. Н. Ларин (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Мультиmodalный логистический центр Омской области и проблемы его развития.....	244
Г. Г. Левкин, А. А. Шайдулина (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия). Организация логистической деятельности оптового торгового предприятия.....	250

<i>Е. В. Петрова (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Динамика и структура внешнего долга России в современных условиях.....</i>	254
<i>Т. К. Топорищева (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика», г. Омск, Россия). Влияние конъюнктуры мирового рынка нефти на развитие экономики России....</i>	260
<i>Е. Е. Редько (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия). Особенности анализа финансовой устойчивости организаций агропромышленного сектора экономики.....</i>	266
<i>П. В. Сайчук, Н. Л. Полтораднева (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия). Финансовые услуги в банках: зарубежный опыт.....</i>	270
<i>Е. Е. Редько, Л. А. Руди (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия). К вопросу о правостороннем риске финансовой устойчивости.....</i>	275
<i>П. В. Сайчук (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия). Развитие современных банковских услуг.....</i>	281
<i>С. С. Олькин (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Усовершенствование бухгалтерского учета основных средств.....</i>	285
<i>Н. А. Шкодина (Донецкий институт железнодорожного транспорта, кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР). Разработка системы электронного документооборота в целях совершенствования учета материально-производственных запасов.....</i>	290
<i>Н. Л. Полтораднева (Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия). О возможных угрозах финансовой безопасности России.....</i>	294

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

УДК: 338.488.2:640.43

А. И. Герасимова, О. М. Кириллук

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия

ТРЕНД ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ И КАК ПОСТРОИТЬ НА ЭТОМ БИЗНЕС

Аннотация. В статье рассматривается популярность здорового питания в современном обществе, а так же обстановка на рынке товаров и услуг здорового питания, предложены и описаны варианты построения бизнеса в данной сфере деятельности.

Ключевые слова: Здоровое питание, бизнес, предпринимательство, потребительские тренды.

THE TREND OF HEALTHY EATING ON THE RUSSIAN MARKET AND HOW TO CREATE A BUSINESS ON THIS

Annotation. The article deals with security issues in modern society, as well as the situation in the market of goods and services.

Keywords: Healthy nutrition, business, entrepreneurship, consumer trends.

Ресурсы человеческого организма позволяют жить большинству до 150 лет, но сами люди препятствуют собственному долгожительству неправильным подходом ко многим вещам. В частности сокращает число отведенных нам лет плохое питание. Выравнивать ситуацию начала мода на здоровое питание, которая ненавязчиво учит выбирать продукты, действительно необходимые нашему организму. Переходящая в тренд тенденция обещает, что 100-летний юбилей для большинства может превратиться из сказки в реальную возможность.

На сегодняшний день на рынке торговли пищевыми продуктами России сложилась не очень благоприятная ситуация для рядового потребителя. Недобросовестные владельцы супермаркетов намеренно предлагают

некачественные и опасные для жизни товары. Это не только просроченные товары, которые разнообразными способами «реанимируют» и продают. Часто продукты сельского хозяйства содержат пестициды, нитраты и другие подобные вещества в концентрациях, превышающих допустимые санитарно-гигиенические нормы. Поэтому бизнес в сфере питания будет выгодным.

Что такое «здоровое питание»? Модный тренд, актуализированная ценность или пример эффективного управления массовым сознанием? Ответ заключен в самом вопросе. Здоровое питание – это модный тренд, сформированный путем эффективного управления массовым сознанием для актуализации одной из важнейших ресурсных ценностей – здоровье.

Что же имеется в виду, говоря о «модности» данного потребительского тренда? В данном случае это устойчивая тенденция нарастания мотивации выбора – полезность, имеющая определенную направленность, а именно здоровье.

Согласно результатам исследований, проводимых специалистами WorkLine Group, у жителей мегаполисов особое место в системе жизненных ценностей, формирующих потребительские тренды на рынке продуктов питания, занимают следующие:

1. «время» – составляет основу мотивации потребления продуктов быстрого приготовления;
2. «здоровье» – лежит в основе нарастающего тренда потребления «полезных продуктов»;
3. «отдых, путешествия» – формируют основу мотивационного тренда выбора блюд различных национальных кухонь;
4. «деньги» – дают возможность удовлетворять потребительские желания и мечты. Этот вектор ресурсно-ценностной мотивации лежит в основе экономической стратегии покупок;
5. «сила» – необходима для выживания в сложных условиях. Этот вектор ресурсно-ценностной мотивации лежит в основе потребления высококалорийных продуктов питания;
6. «патриотизм» – формирует приверженность к отечественным продуктам.

На рис. отображена динамика значимости данных ресурсных ценностей. Сегодня сытные высококалорийные продукты быстрого приготовления, выбор

которых основан на ценностных мотивациях «время» и «сила», явно не пользуются большой популярностью. Значимыми они остаются лишь для небольшой доли городского населения, в то время как значимость мотивации «здоровье», которая лежит в основе нарастающего тренда потребления «полезных продуктов», выросла в 8 раз и достигла 48%.

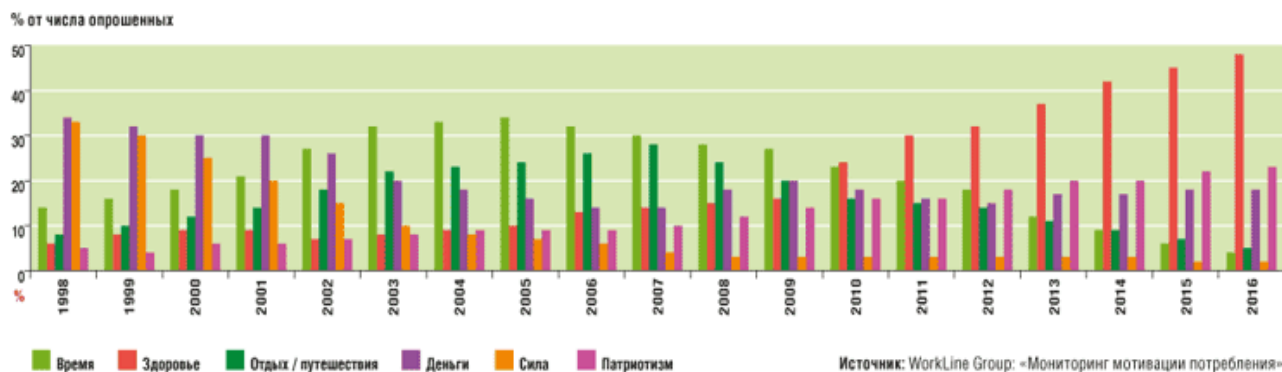


Рис. Динамика значимости ресурсных ценностей, формирующих потребительские тренды относительно продуктов питания

Итак, можно сделать вывод, что в наше время большое количество потребителей уделяют особое внимание своему здоровью и находятся в поиске качественного и полезного продукта. Именно поэтому идея создания бизнеса на здоровом питании сейчас очень актуальна, и может принести неплохую и стабильную прибыль. Примечательно, что охватывается две категории потребителей: люди, стремящиеся питаться качественной и полезной пищей и люди, следящие за фигурой, находящиеся на диетическом питании. Рассмотрим несколько вариантов бизнеса на здоровом питании.

Первый вариант - это магазин здорового питания. Принцип работы магазина здорового питания — только качественные натуральные и свежие продукты, отвечающие всем санитарно-гигиеническим нормам. Предполагается, что ассортимент будет представлен 1-2 категориями (фруктово-овощной магазин), или полным списком продуктов здорового питания. В ассортимент обязательно включаются органические продукты, преимущественно овощи, фрукты, яйца, мясо, сыр и творог. В составе не должно быть модифицированных ингредиентов, различных консервантов, ароматизаторов, вкусовых добавок и т.д. Все натурально и выращено без использования вредных для здоровья технологий. Варианты развития такого вида бизнеса на здоровом питании могут быть следующие: открытие

дополнительных точек продажи в торговых центрах, разработка и обслуживание интернет-заказов, сеть магазинов, франчайзинг.

Второй вариант – это Интернет-Магазин с доставкой наборов продуктов для приготовления пищи. Идея изготовления продуктовых наборов для быстрого приготовления полезной и вкусной пищи новая для России. Поэтому уровень конкуренции данного бизнеса в сфере питания достаточно низок. Бизнес по доставке продуктов для приготовления вкусной и диетической пищи практикуется в России фирмой Elementaree.

Схема работы компании по доставке продуктов:

1. Персональное составление диетического меню и подготовка рецептуры блюд.
2. Закупка качественных и полезных продуктов.
3. Первичная обработка ингредиентов блюда – чистка, нарезка, взвешивание и т.д.
4. Упаковка в специальные контейнеры и пакеты.
5. Доставка курьером продуктового конструктора заказчику, который, следуя простым инструкциям, готовит вкусное и полезное кушанье всего за 30 минут. Также возможен вариант доставки уже готового блюда.

Бизнес на доставке продуктов питания освобождает потребителя от утомительных походов по магазинам. Для приготовления большего количества вкусных и полезных блюд требуются наличие свободного времени и достаточного умения. Поэтому данный бизнес будет более успешным в мегаполисах, где много занятых деловых людей с высоким уровнем дохода. Зачастую они заботятся о качестве своего питания.

Рациональнее всего начинать бизнес на питании с малой аудитории и провести экспресс опрос и тестирование на предмет вкусовых предпочтений потребителя. Далее уже можно будет заняться разовыми заказами и долгосрочными диетами.

И третий вариант бизнеса – это кафе здорового питания. Кафе здорового питания – это небольшой общепит с ограниченным ассортиментом блюд, приготовленных из натуральных продуктов на пару, гриле и другими безвредными для организма человека способами. В кафе могут предлагаться различные напитки: свежевыжатый или консервированный сок, коктейли, чай.

Ориентирован бизнес будет на людей любого возраста, которые придерживаются здорового образа жизни и готовы приобретать качественные и недорогие блюда. Достаток целевого клиента средний. Возможен следующий перечень услуг для небольшого кафе здорового питания: Блюда: горячие и холодные закуски, гарниры, соусы, супы; фирменное блюдо от шеф-повара заведения; организация праздников и вечеринок; натуральные холодные и горячие напитки; доставка ланчей в различные близлежащие офисы. В качестве дополнительного дохода: организация мастер-классов от различных шеф-поваров для детей или взрослых.

Итак, тренд здорового образа жизни, а соответственно и здорового питания сейчас стремительно набирает обороты по всему миру. Поэтому это та сфера, где можно построить необычный и устойчивый бизнес, но для этого нужно хорошо изучить потребности данной группы потребителей, освоить меню диетического питания, найти поставщиков с достоверно-качественной продукцией. Так как в этом бизнесе важно завоевать и удержать доверие своих клиентов, и полностью удовлетворять их потребности в качественном и здоровом питании. И так как в России эта сфера услуг еще не достаточно развита, есть высокий шанс занять хорошую позицию и завоевать любовь многих потребителей.

Список литературы

1. Смышляева, Ю. А. Правильное питание и перспективы бизнеса / Ю. А. Смышляева // Молодой исследователь: от идеи к проекту. – 2017. – С. 336 – 338. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30636243>.
2. Котельникова, Е. С. Исследование возможностей для создания бизнес – проекта «Здоровое питание – Успех счастливой жизни» / Е. С. Котельникова, М. А. Хутова // Россия: от кризиса к устойчивому развитию. Ресурсы. Ограничения. Риски. – 2016. – С. 68 – 73. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29747793>.
3. Сергеева, Е. А. Перспективы развития малого бизнеса в сфере здорового питания./ Е. А. Сергеева, А. В. Жилыева, Н. В. Алентьева // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. – 2015. – С. 277 – 280. [Электронный ресурс]. Точка доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21546415>.

Н. А. Киреева

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Саратов, Россия

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ФАКТОРЫ РОСТА

Аннотация. Рассмотрены тенденции в развитии агропродовольственной системы Саратовской области. Представлен анализ экспортно-импортных операций по продовольствию и сделан вывод об имеющемся потенциале наращивания экспорта. Выявлены факторы, сдерживающие рост конкурентоспособности региональной продовольственной системы на мировом рынке, среди которых недостаточный уровень развития инфраструктуры зернового хозяйства, низкое качество зерна и т.д. Сделан вывод о необходимости перехода на стратегию развития направленную на рост экспортного потенциала и укрепление позиций на мировом продовольственном рынке.

Ключевые слова: агропродовольственная система, Саратовская область, экспорт, импорт, конкурентоспособность.

COMPETITIVENESS OF THE AGRO-FOOD-SYSTEM OF THE SARATOV REGION: OPPORTUNITIES AND GROWTH FACTORS

Annotation. The tendencies in the development of the agro-food system of the Saratov region are considered. The analysis of export-import operations on foodstuffs is presented and the conclusion about the available potential of escalating export is made. The factors constraining growth of competitiveness of regional food system in the world market, among which insufficient level of development of an infrastructure of a grain economy, any quality of grain, etc. are revealed. The conclusion is made about the need to shift to a development strategy aimed at increasing the export potential and strengthening the positions in the world food market.

Keywords: agro-food system, Saratov region, export, import, competitiveness.

Осуществляемая в настоящее время политика импортозамещения обуславливает новые стратегические задачи для региональной агропродовольственной системы. Приоритетными направлениями ее развития является не только снижение уровня импортной зависимости, но и укрепление и наращивание экспортного потенциала. На наш взгляд, стратегия развития

агропродовольственной системы Саратовской области предусматривает повышение ее конкурентоспособности не только на национальном, но и на мировом рынке.

Сельское хозяйство региона является сектором, поддерживающим развитие региональной экономики в целом. Темпы роста валовой продукции сельского хозяйства опережают темпы роста ВРП. На его долю в валовом региональном продукте приходится 12-15% (рис. 1).

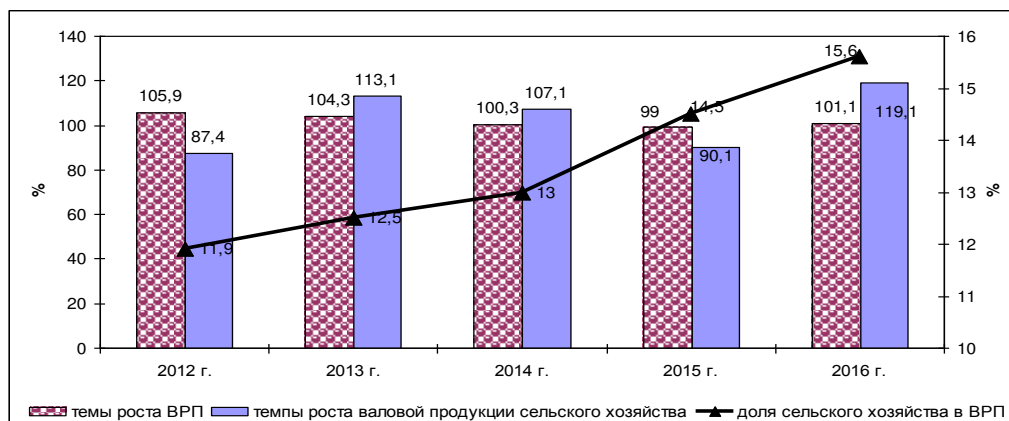


Рис. 1. Темпы роста ВРП, валовой продукции сельского хозяйства Саратовской области в 2012 – 2016 гг. Составлено по данным [3]

Осуществляемая в настоящее время государственная поддержка АПК, эмбарго на ввоз продовольствия, девальвации рубля явились факторами улучшения внешнеторгового баланса по продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью. Если в 2013 г. чистый экспорт как разница между экспортом и импортом равнялся нулевому значению, то в 2017 г. он составил 217 млн. долл. США, а объем экспорта в долларовом эквиваленте превысил импорт в 2,8 раза (рис. 2).

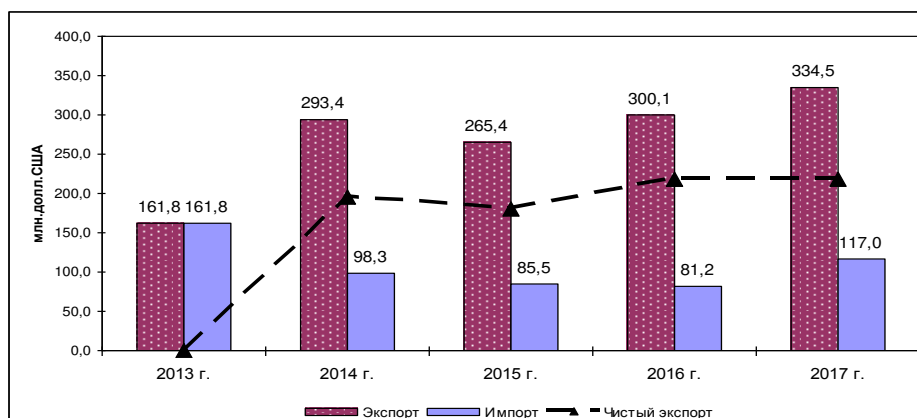


Рис. 2. Динамика, экспорта, импорта и чистого экспорта продовольствия и сырья Саратовской области в 2013-2017 гг. Составлено по данным [2]

Саратовская область занимает лидирующие позиции среди регионов ПФО по показателям, характеризующим потенциал конкурентоспособности агропродовольственной системы (табл.1).

Таблица 1 – Показатели, характеризующие конкурентоспособность региональных агропродовольственных систем ПФО в 2016 г.

Субъект ПФО	Доля сельского хозяйства в ВРП, %	Место, занимаемое в РФ, по продукции сельского хозяйства	Чистый экспорт, млн.долл. США	Соотношение экспорта и валовой продукции сельского хозяйства, %
Республика Башкортостан	7,8	7	-5,8	0,7
Республика Марий Эл	19,5	40	3,5	1,9
Республика Мордовия	14,0	33	5,3	1,6
Республика Татарстан	7,5	3	112,9	4,4
Удмуртская Республика	8,7	29	-1,7	0,1
Чувашская республика	11,3	41	14,4	3,3
Пермский край	2,6	37	-8,0	1,7
Кировская область	8,7	45	-4,2	2,6
Нижегородская область	4,3	25	-79,1	13,0
Оренбургская область	9,0	14	33,4	4,6
Пензенская область	13,7	23	51,0	5,9
Самарская область	5,1	18	19,2	10,2
Саратовская область	14,5	9	218,9	12,8
Ульяновская область	7,7	43	12,6	3,9

Составлено по данным [2]

Регион занимает одно из ведущих мест в РФ по производству валовой продукции сельского хозяйства, среди регионов ПФО отмечается наибольшее соотношение экспорта и валовой продукции сельского хозяйства.

В 2017 г. экспорт продовольствия и сельскохозяйственной продукции был представлен такими товарными группами как масла животного и растительного происхождения (52%), злаки (12,%%), овощи (10,7%), масличные (2,4%).

Однако имеющийся потенциал роста конкурентоспособности региональной агропродовольственной системы сдерживается рядом барьеров.

Во-первых, сложный комплекс проблем, сдерживающий развитие экспортного потенциала региональной агропродовольственной системы, связан с тем, что у зернового комплекса Саратовской области слабая инфраструктура и практически отсутствует современная логистика, а это – одни ведущих сегментов экспортного потенциала. Экспорт блокируется традиционными инфраструктурными и логистическими проблемами. Поэтому наращивание экспортного потенциала региона требует создание эффективной системы продвижения, логистики, хранения.

Во-вторых, укрепление конкурентных позиций региона на мировом зерновом рынке требует существенного повышения качества зерна, так как в настоящее время получаемое на территории области зерно низкого качества, по оценкам, процент фуражной пшеницы равен 46%. Кроме того, волатильность урожая зерновых, определяемая природно-климатическими, погодными условиями, затрудняет мониторинг рынка зерна. В этих условиях существенное значение приобретает прогнозирование конъюнктуры зернового рынка. В настоящее время в России не сформировался институт доверия к прогнозам. Отсутствует надежная и объективная система и методологии мониторинга, недостаточно квалифицированных аграрных экономистов, отсутствуют правовые механизмы и практики постоянного взаимодействия экспертов с органами управления АПК на разных уровнях, которые позволяли бы вырабатывать консенсус-прогнозы на краткосрочную и среднесрочную перспективы.

В-третьих, рост конкурентоспособности агропродовольственной системы региона требует увеличения выпуска и экспорта продукции более глубокой переработки, с высокой долей добавленной стоимости, в то время как сейчас на экспорт идет преимущественно продукция низких переделов (зерно, растительное масло наливом и т.д.).

В-четвертых, трансформация в 2018 г. системы государственной поддержки АПК, предполагающая выделение субсидий с учетом расчетной бюджетной обеспеченности регионов, означает рост нагрузки на областной бюджет. Это может привести к сокращению господдержки. Поэтому наращивание экспортного потенциала регионального АПК потребует дополнительных мер по стимулированию хозяйствующих субъектов к экспортной деятельности.

Поэтому, учитывая бюджетную обеспеченность Саратовской области, важной мерой является нефинансовая поддержка экспорта, которую могут оказывать региональные центры поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, включая оказание информационно-консультационных промоутерско-организационных и прочих мер. Следует создать Центр поддержки экспорта Саратовской области, которые уже созданы в 11 субъектов Приволжского округа[1].

Таким образом, анализ тенденций развития агропродовольственной системы Саратовской области позволяет сделать вывод о том, что логическим продолжением импортозамещающего роста должен стать экспортно-ориентированный рост регионального АПК, переход к которому по некоторым видам продовольствия возможен уже в краткосрочной перспективе.

Проводимая политика импортозамещения, транслируемая на региональный уровень, должна означать нахождение оптимального баланса между продовольственной независимостью региона и преимуществами территориальной специализации и разделения труда, обеспечивающего физическую и экономическую доступность продовольствия и развитие экспортного потенциала.

Список литературы

1. Портал внешнеэкономической информации // <http://www.ved.gov.ru/>
2. Приволжское таможенное управление // ptu.customs.ru
3. Саратовская область в цифрах – 2016: Краткий статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. Саратов, 2017 – 256 с.

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 338.28

В. Д. Антонова

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ТРУБОПРОВОДНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные, проблемы, преимущества и недостатки трубопроводного транспорта. Проанализирована структура грузооборота по видам транспорта в России. Рассмотрены основные тенденции в политике компаний, занимающихся трубопроводным транспортом.

Ключевые слова: трубопроводный транспорт, нефть, газ.

THE SOLUTION TO PROBLEMS OF PIPELINE TRANSPORT IN RUSSIA

Annotation. The article describes the main problems advantages and disadvantages of pipeline transport. The structure of cargo turnover by modes of transport in Russia has been analyzed. The main trends in the policy of companies engaged in pipeline transport have been considered.

Keywords: pipeline transport, oil, gas.

Перевозки грузов представляют немаловажную значимость в экономике страны - они не только обеспечивают работу других отраслей экономики, однако и сами приносят значительный доход в бюджет стран. С экономической точки зрения трубопроводный транспорт (в сравнении с перевозками на судах, по железной дороге и автомобильным транспортом) наиболее экономичный вид транспортировки нефти, газа и нефтепродуктов. Кроме того, это самый быстрый вариант доставки сырья, с минимальными рисками утраты.

По размеру работы трубопроводного транспорта опережает всех Россия (более 50% мирового грузооборота этого вида транспорта). Но, как и любого другого вида транспорта, у него имеется ряд проблем, например, устаревшее оборудование, изношенность и дефекты труб, снижение надежности и

безопасности трубопроводов, экстенсивный характер развития. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что 60% экспорта Российской Федерации составляет нефтяная, газовая промышленность и их производные, которые имеют колоссальное влияние на экономику России. Это обеспечивается, благодаря большому диаметру труб и давлению. Сейчас трубопроводы прокладываются по суше и под водой [1]. Доля трубопроводного транспорта в грузообороте РФ среди других видов транспорта представлена на рис. 1 [составлен автором на основе источника 2].

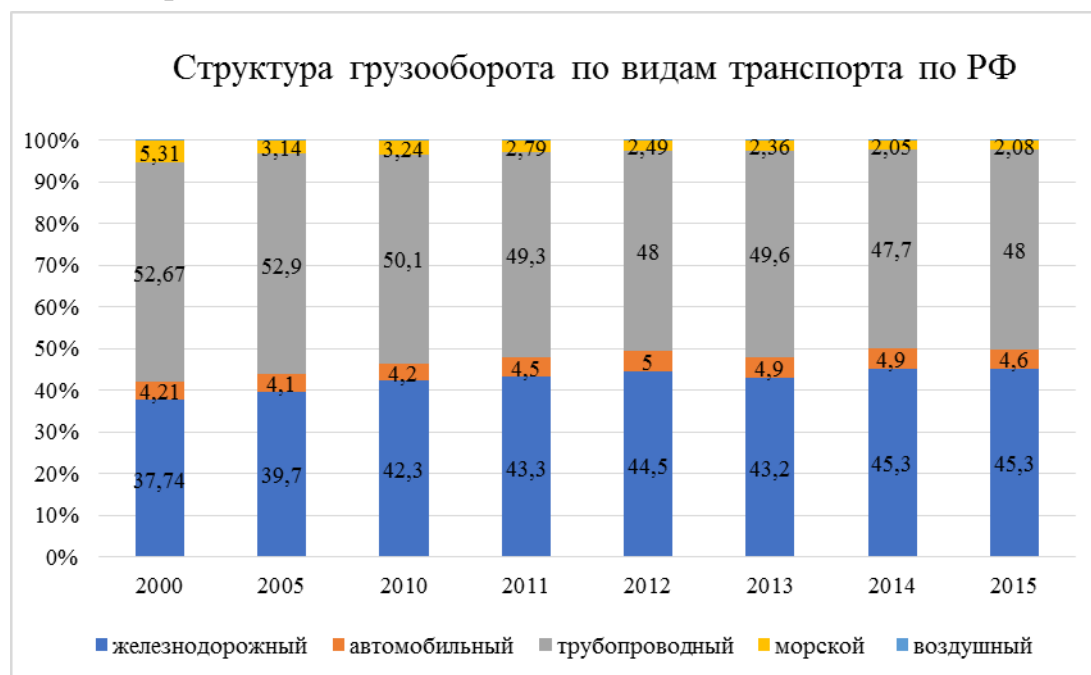


Рис. 1. Структура грузооборота по видам транспорта по РФ

Начало 2014 года для России оказалось трудным как в экономическом, так и в политическом плане: осложнение взаимоотношений с Украиной и странами Европы, колебания курса рубля в начале года, сильно отразилось на объемах грузоперевозок, на отдельных видах транспорта. На трубопроводном транспорте он снизился (в процентном соотношении) с 52,67% в 2000 году до 48% в 2015 году. Но грузооборот в целом на транспорте в 2015 г (5093 млн. т) по сравнению с 2000 г (3638 млн. т) увеличился на 1 455 млн. т или на 28,6%.

Трубопроводный транспорт — стремительно развивается вследствие быстрого роста добычи нефти и природного газа. Но, как и у любого другого вида транспорта трубопроводный транспорт имеет ряд преимуществ и недостатков [1]. Преимущества и недостатки представлены в таблице 1 [составлена автором на основе источника 3, с. 27-28].

Таблица 1 – Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта

Преимущества трубопроводного транспорта	Недостатки трубопроводного транспорта
1) перекачка нефти, газа и нефте-, газопродуктов на значительные расстояния; 2) высокий темп доставки и различная пропускная способность; 3) постоянная работа весь год (с кратковременной остановкой, в случае ремонтных работ или аварии); 4) потери на трассе сведены к минимальному количеству, вследствие конструктивных особенностей трубопроводов и их профилактическому обслуживанию; 5) эффективное функционирование в разных климатических зонах, например, в районах Крайнего Севера и Сибири; 6) высокая уровень механизации и автоматизации строительно-монтажных работ при создании трубопроводов; 7) комплексное наблюдение и управление за всеми процессами	1) высокая стоимость первоначальных капиталовложений при строительстве нефтегазопроводной сети; 2) отсутствие мобильности; 3) угроза нанесения ущерба экологии (в особенности при транспортировании подводных трубопроводов); 4) сложность прокладки трассы в некоторых районах

Имеющиеся минусы использования трубопроводов сокращаются и устраняются благодаря повышению качества труб и других элементов трубопроводов, и комплексом мер по их профилактике и обслуживанию. Поэтому имея столько преимуществ, а кроме того устранённые недостатки, трубопроводный транспорт может расцениваться как один из лучших видов транспорта для перевозки некоторых видов продукции.

Фаворитом трубопроводного транспорта считается: российская компания ПАО «Транснефть» (ее фирмы имеют систему нефтепроводов – 66 000 километров). Она и другие компании ведут активную политику в области инновационной деятельности в системе международного трубопроводного транспорта нефти. Так как во всем мире идет тенденция на сохранение природы и борьба за улучшение экологии, а одним из недостатков трубопроводного транспорта, как было написано выше, является опасность нанесения ущерба экологии (особенно при транспортировании подводных трубопроводов), то компании разрабатывают экологическую и энергетическую политику.

Экологическая политика:

1) открытость экологически значимой информации о деятельности предприятия;

2) учет отдаленных экологических последствий при конструировании, постройке и эксплуатации объектов трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов;

3) безусловное выполнение требований российского законодательства, международных договоров Российской Федерации, стандартов и правил в области природопользования, охраны окружающей среды и экологической безопасности;

4) рациональное использование природных ресурсов в абсолютно всех стадиях производственной деятельности предприятия;

5) постоянное улучшение природоохранной деятельности и системы экологического менеджмента компании;

6) снижение негативного влияния на окружающую среду за счет повышения экологической безопасности объектов трубопроводного транспорта, уменьшения выбросов, сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду и отходов производства.

Энергетическая политика:

1) рациональное использование топливно-энергетических ресурсов;

2) закупку энергоэффективного оборудования максимальной надежности с усовершенствованными энергетическими характеристиками;

3) снижение негативного воздействия на окружающую среду из-за снижения потребления топливно-энергетических ресурсов;

4) увеличение энергоэффективности за счет осуществления мероприятий по экономии энергетических ресурсов;

5) бесперебойное и надежное энергоснабжение посредством применения энергоэффективного оборудования и технологий;

6) безусловное выполнение требований российского законодательства, международных договоров Российской Федерации, стандартов и правил в области использования энергетических ресурсов, энергосбережения и повышения энергетической эффективности [4].

Для реализации всех этих мер компаниям понадобится большое количество средств и времени. Однако они стремятся выполнять все требования для последующей эффективной деятельности.

Таким образом можно сделать вывод о том, что трубопроводный транспорт нефти является активно развивающимся. Не смотря на его

недостатки, с точки зрения экономики он является самым экономным вариантом для транспортировки нефти и нефтепродуктов. Для России этот вид транспорта особо важен, так как она экспортирует большое количество нефти и газа, а, следовательно, большая часть грузооборота приходится именно на трубопроводный транспорт. Так же наблюдается тенденция в инновационной деятельности компаний, работающих с трубопроводным транспортом, в области экологической и энергетической политики.

Список литературы

1. Транспортная отрасль: Итоги 2014 на рынке перевозок и прогноз до 2015. Отраслевой обзор // Отчет «Экспресс-Обзор». Режим доступа: http://megaresearch.ru/files/demo_file/11052.pdf
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>
3. Полубоярцев, Е. Л. Трубопроводный транспорт нефти и газа: Учеб. пособие / Е. Л. Полубоярцев, Е. В. Исупова. – Ухта: УГТУ, 2014. – 144 с.
4. Государственное регулирование в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93978/95c4fa8e551754b7dcc9619a464de5c17daa2cfd/

УДК 339.544

Д. И. Балашов

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КАК ЭЛЕМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье рассмотрена инфраструктура государственной поддержки экспортеров Российской Федерации, представлены институты, осуществляющие поддержку экспортной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Проанализирована деятельность Центра поддержки экспорта Омской области.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность субъектов предпринимательства,

внешнеторговые отношения, инфраструктура государственной поддержки экспортеров, финансовые и нефинансовые меры поддержки экспортеров, центр поддержки экспорта.

CENTRE OF EXPORT SUPPORT AS PART OF THE INFRASTRUCTURE OF SUPPORT FOR EXPORTERS IN THE OMSK REGION

Annotation. The article examines the infrastructure of state support for exporters of the Russian Federation, presents the institutions that support the export activities of small and medium-sized businesses. Analyzed activities of the Omsk Regional Export Support Center.

Keywords: foreign trade activities of business entities, foreign trade relations, infrastructure of state support for exporters, financial and non-financial measures to support exporters, export support center.

На современном рыночном этапе основой развития экономики являются субъекты малого и среднего предприятия. Мировая рыночная конъюнктура находится в постоянно меняющемся состоянии, поэтому для реализации стратегии ведения внешнеторговой деятельности субъектов малого и среднего предприятия, необходима государственная поддержка экспортеров, в том числе на региональном уровне.

Отметим, что за последние шесть лет произошли коренные изменения в экономическом развитии Российской Федерации. Со вступлением в 2012 году России в ВТО и торговых санкций западных стран в 2014, российские экспортеры оказались в крайне затруднительном положении на внешнем рынке. Субъекты малого и среднего предпринимательства, ведущие свою внешнеторговую деятельность со странами Евразии, столкнулись с определением дальнейшего направления своей деятельности, поэтому анализ деятельности центра поддержки экспорта как элемента инфраструктуры поддержки экспортеров является актуальным.

Для обеспечения успешного продвижения товаров российского экспорта на зарубежные рынки, предусмотрен ряд мер, направленных на финансовую и нефинансовую поддержку экспорта со стороны государства. Финансовые меры поддержки экспортеров направлены на финансирование российских экспортных проектов с целью доступного кредитования под льготные процентные ставки; страхование экспортных рисков предусматривает минимизацию риска неоплаты платежа со стороны контрагента; гарантийная

поддержка увеличивает надежность и оказывается на всех стадиях внешнеторговой деятельности. Нефинансовые меры охватывают консультационные услуги, реализацию паспортов проектов российских субъектов малого и среднего предпринимательства и регионов; поддержка выставочно-ярмарочной деятельности [1].

Для реализации финансовых и нефинансовых мер создана государственная структура институтов, ориентированных на отдельно взятую меру поддержки и их главная задача заключается в успешной ее реализации. Институты, осуществляющие поддержку экспортеров с помощью финансовых мер, представлены рядом банков с государственным финансированием: ГК «Внешэкономбанк», АО «Росэксимбанк», АО «ЭКСАР». Нефинансовые меры поддержки экспортеров осуществляют различные торговые представительства и региональные центры поддержки экспорта.

Особое место в инфраструктуре, созданной для развития и осуществления внешнеторговой деятельности российских экспортеров, занимают региональные центры поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства с целью развития сети поддержки экспортеров на региональном (областном) уровне. Выявим основные направления, функции, задачи деятельности регионального Центра поддержки экспорта на примере Омской области.

Заметим, что Омский регион - один из крупнейших сибирских центров и связующее звено, объединяющее торговлю со многими странами, граничащими с ним. Выявим основных внешнеторговых партнеров Омского области [2].

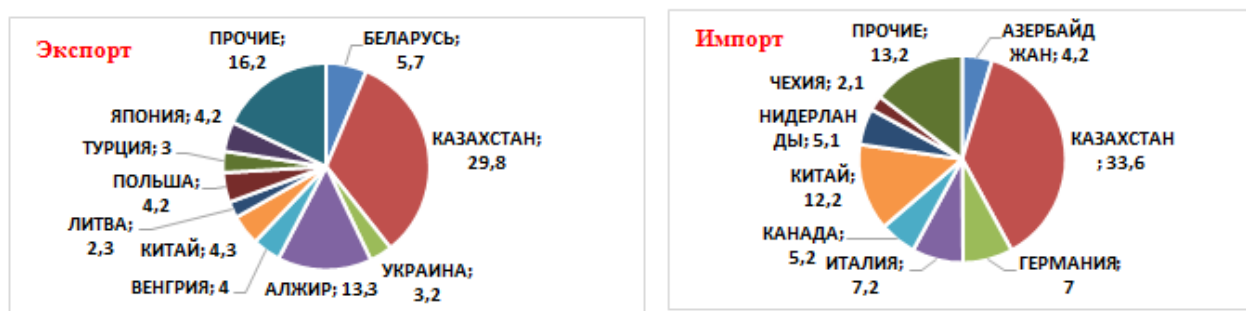


Рис. 1. Основные торговые страны-партнеры в экспорте и импорте товаров Омской области в 2016 году (в % к итогу)

Анализ данных, представленных на рис. 1 показывает, что более 76% доли экспорта товаров приходится на 10 стран. Чуть менее трети экспорта

приходится на Казахстан. В тройке стран-лидеров по экспорту товаров находятся Алжир и Китай, по импорту – Казахстан, Китай и Германия. Лидером по внешнеторговому сотрудничеству в импортных операциях Омской области, также, как и в экспортных, является Республика Казахстан. Таким образом, Казахстан является основным внешнеторговым партнером Омской области из-за его географической близости и исторических связей. Вместе с тем, для укрепления конкурентоспособности и стабильности региональной экономики следует диверсифицировать структуру экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для развития и стимулирования внешнеторговых отношений создана система региональных институтов поддержки экспортеров Омской области, представленная на рис. 2 [3].

МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ			
Омский региональный фонд поддержки и развития предпринимательства	Омский региональный фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства	Омская Региональная общественная организация "Центр инноваций социальной сферы"	Центр поддержки экспорта Омской области
Омский региональный бизнес-инкубатор	Омская Региональная общественная организация "Центр инноваций социальной сферы"	Омский региональный парк информационных технологий	Центр координации экспортеров

Рис. 2. Региональные институты поддержки экспортеров Омской области

Представленные на рис. 2 региональные институты являются подструктурами Министерства экономики Омской области. Их главной целью является оказание помощи субъектам малого и среднего предпринимательства, которые продвигают свои товары на экспорт с помощью мер консультационного, информационного, финансового характера.

Особо место в инфраструктуре поддержки является Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства (Центр поддержки экспорта Омской области), который создан 1 августа 2012 года при поддержке Министерства экономики Омской области и является структурным подразделением АО «Агентство развития и инвестиций Омской области». Главной миссией Центра поддержки экспорта является реализация экономического потенциала Омской области путем осуществления поддержки экспорта и продвижения инвестиционных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства Омской области на зарубежных рынках [4].

Центр поддержки экспорта содействует расширению внешнеторгового сотрудничества, увеличению количества субъектов малого и среднего предпринимательства с целью поставки товаров на экспорт; осуществляет информационно-консультационную и промоутерскую поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства Омской области; способствует повышению активности участия субъектов малого и среднего предпринимательства Омской области в выставочно-ярмарочных мероприятиях международного характера. Проанализируем результаты деятельности Центра поддержки экспортно ориентированных субъектов среднего и малого предпринимательства Омской области за 2013-2017 год [5].

Таблица 1 – Итоги деятельности Центра поддержки экспорта Омской области за 2014-2017 гг.

	2014	2015	2016	2017
Реестр экспортеров, ед.	120	153	170	196
Обращения от экспортеров, ед.	748	916	1006	1157
<i>количество экспортеров</i>	266	257	288	449
Мероприятия, ед.	23	31	28	29
<i>бизнес-миссии</i>	3	6	4	6
<i>визиты других стран и представительств</i>	2	2	4	7
Подписанные экспортные контракты, ед.	12	15	44	78
Маркетинговые исследования, ед.	2	6	6	3

Анализ данных, представленных в таблице 1 показывает, что за период 2014 – 2017 гг. произошло увеличение внесенных субъектов малого и среднего предпринимательства, которые осуществляют внешнеторговую деятельность в реестр экспортеров в количестве 75 экспортеров. Реестр экспортеров представляет собой каталог экспортно ориентированных предприятий, содержащий подробную информацию о компаниях, выпускаемой ими продукции, патентах, лицензиях, применяемых в производстве инновациях и технологиях. Выросло число обращений от экспортеров в количестве 409 экспортеров, повысилось количество мероприятий, организованные Центром поддержки экспорта, а именно: увеличилось количество бизнес-миссий до 3 в страны СНГ, Азиатско-Тихоокеанского региона и на 5 визитов в другие страны, приезжающие с официальной делегацией в Омскую область с Казахстана, Китая, Киргизии. Количество подписанных экспортных контрактов с иностранными партнёрами увеличились 62 шт. Экспоцентр организовал визит

казахстанских, иранских, киргизских, китайских компаний на поставку высокотехнологичных промышленных изделий; осуществлены бизнес-миссии в такие страны как Республика Казахстан, Азербайджан, КНР, Республика Киргизия, Финляндия с целью развития внешнеторговых отношений и проведении переговоров по доставке товаров различных категорий. Повышение показателей связано со сменой внешнеторгового курса, направленного на Азиатско-Тихоокеанский регион и страны СНГ и большей заинтересованностью зарубежных стран в российском сотрудничестве.

Таким образом, в современных условиях государственная поддержка экспортеров имеет сложную систему, направленную на всестороннюю помощь поддержки внешнеторговой деятельности. Финансовые и нефинансовые меры поддержки направлены на получение доступных финансовых ресурсов и минимизацию рисков для экспортеров, мер информационного и консультационного характера и стимулирование внешней торговли в виде бизнес-миссий. Региональные центры поддержки занимают особое место в развитии поддержки внешнеторговой деятельности. В целом, Центр поддержки экспорта Омской области реализует широкий спектр услуг по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства: от консультационных, информационных услуг по вопросам внешнеторговой деятельности, помощь в составлении и подписании экспортных контрактов, до выхода субъектов на международный рынок с помощью бизнес-миссий и официальных визитов потенциальных внешнеторговых партнеров.

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Портал Внешнеэкономической информации. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/rus_export/svodniy_reestr_institutov_i_instrumentov_podderzhk/. – Загл. с экрана.

2. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Сибирское Таможенное Управление. – Режим доступа: http://stu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=183&Itemid=258&limitstart=10/. – Загл. с экрана.

3. Официальный сайт Министерства экономики Омской области. – Режим доступа: <http://mec.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MEC/>

Business/BusinessEncourageInfrastructure.html. – Загл. с экрана.

4. Официальный сайт Центра Поддержки Экспорта Омской области. – Режим доступа: <http://ved55.ru/ru/page/45>. – Загл. с экрана.

5. Отчет о результатах деятельности Центра поддержки экспортно ориентированных субъектов среднего и малого предпринимательства Омской области. – Режим доступа: <http://ved55.ru/file/report/file/TSPE2017god.pdf>. – Загл. с экрана.

УДК 338.43

Н. А. Барышникова

Саратовская государственная юридическая академия»,
кафедра «Экономика», г. Саратов, Россия

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В МИРОВОЙ РЫНОК

Статья подготовлена в рамках поддержанного Российским фондом фундаментальных исследований научного проекта № 18-010-00391\18 «Экономические пределы интеграции продовольственной системы России в глобальный рынок: от эмпирического анализа к новой концепции внешней торговли».

Аннотация. Статья посвящена формированию стратегической концепции интеграции продовольственной системы России в глобальный рынок. Разработаны целевые ориентиры экспорто-ориентированного развития отечественных производителей продовольствия, выявлены внутренние и внешние условия развития экспортной деятельности.

Ключевые слова: стратегия, продовольственная система, международная интеграция, экспорт, импорт.

ABOUT STRATEGY OF INTEGRATION OF THE RUSSIAN FOOD SYSTEM INTO THE WORLD MARKET

Annotation. The article is devoted to formation of the strategic concept of integration of food system of Russia into the global market. Targets of export-oriented development of domestic food

manufacturers are developed, internal and external conditions of development of export activity are revealed.

Keywords: strategy, food system, international integration, export, import.

Проблему интеграции продовольственной системы страны в глобальную экономику можно отнести к наиболее сложным и дискуссионным, поскольку условия ее функционирования являются сегодня чрезвычайно сложными. Наряду с традиционными угрозами отечественные предприятия столкнулись с совершенно новыми вызовами, которые, на наш взгляд, и будут определять их развитие в кратко- и среднесрочной перспективе: слабым неустойчивым ростом российской экономики, сохранением низкого платежеспособного спроса населения, обесцениванием национальной валюты, продлением санкций западных стран и продовольственного эмбарго России. Высокие общеэкономические и системные риски развития накладываются и взаимоусиливают друг друга, что и определяет трудности, которые испытывают российские производители продовольствия при выходе на мировой рынок.

Стратегические приоритеты продовольственной политики России за последние 4 года изменились в сторону импортозамещения, которое во многих отраслях уже дало положительные результаты. Тем не менее, считаем, что логическим продолжением политики импортозамещения должна стать политика развития и реализации экспортного потенциала аграрного производства, так как, во-первых, страна обладает значительным ресурсным потенциалом и благоприятными условиями для производства сельскохозяйственного сырья и готовых продуктов питания, а, во-вторых, ряд производящих отраслей отечественной продовольственной системы столкнулся с насыщением внутреннего рынка и необходимостью поиска новых рынков сбыта за рубежом.

Вопросами определения приоритетов развития АПК в настоящее время занимается Министерство сельского хозяйства России, одним из направлений деятельности которого является государственная поддержка экспорта продовольствия. Она осуществляется в следующих формах: создание межведомственной рабочей группы по экспорту продукции АПК, аналитическая поддержка производителей-экспортеров продовольствия, предоставление субсидий на компенсацию части затрат на транспортировку

экспортируемой продукции наземным, в том числе железнодорожным транспортом, маркетинговая поддержка, реализация образовательных программ, поддержка экспортных кооперативов. Также в России создан «Российский экспортный центр» (АО) – государственный институт поддержки несырьевого экспорта¹, являющийся агентом Правительства РФ и осуществляющий развитие экспортной среды через эффективное участие в выполнении отдельных государственных услуг и функций, направленных на развитие экспорта.

В 2016 году специалистами Министерства был разработан приоритетный проект «Экспорт продукции АПК» [1]. Мероприятия проекта носят не стратегический, а тактический характер, о чем говорят временные рамки достижения запланированной цели (рост стоимостного объема экспорта продовольствия на 12,5 % до конца 2018 года и на 26,7 % до конца 2020 года).

Приоритетный проект «Экспорт продукции АПК» является достаточно конкретным документом, поскольку его мероприятия вошли в действующую сейчас Госпрограмму развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 гг.

В табл. 1 систематизированы действующие в настоящее время законодательные и нормативные документы по развитию экспорта продовольствия в РФ, большая часть из которых разработана Министерством сельского хозяйства РФ.

Принятие всех перечисленных документов, безусловно, можно оценивать как положительные сдвиги в сфере развития экспортного потенциала, однако также можно заключить, что основная часть приведенных в табл. 1 документов не носит стратегического характера, так как ориентирована на краткосрочную перспективу.

¹Правовой статус РЭЦ закреплён принятием федерального закона от 29 июня 2015 года № 185-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банке развития» и статьей 970 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации»

Таблица 1 – Законодательные и нормативные документы по развитию экспорта продовольствия в РФ

Документ	Дата принятия, дата действия	Основное содержание	Меры по развитию экспорта, закрепляемые документом
Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. [2]	Утв. в 2012 г., действует до 2020 г.; С 2018 г. реализуется в проектной форме.	Комплексная программа, направленная на обеспечение продовольственной безопасности РФ за счет повышения эффективности аграрного производства и совершенствования его поддержки	См. Приоритетный проект «Экспорт продукции АПК», реализуемый с 2017 года и включенный в программу
Распоряжение Правительства РФ от 29 июня 2012 г. №1128-р «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» [3]	Дата подписания - 2012 г. (ред. – в 2015 г.) Действующий документ	Дорожная карта, обеспечивающая успешное продвижение российского несырьевого экспорта на рынки зарубежных стран	Сокращение и упрощение порядка прохождения экспортных процедур Расширение ассортимента и повышение доступности финансовых услуг для экспортеров Развитие инфраструктуры поддержки экспорта Информационно-промоутерская поддержка экспорта
Приоритетный проект «Экспорт продукции АПК»	Принят в 2017 г., действует до конца 2020 г.	Комплексная программа развития экспорта российского продовольствия, полностью финансируемая из федерального бюджета (2408,45 млн руб.)	Информационная поддержка компаний Развитие компетенций отечественных производителей в области экспорта Разработка концепции экспортных кооперативов Модернизация оборудования и информационных систем аграрного производства
Программа информирования предприятий АПК о возможностях роста за счет выхода на зарубежные рынки на 2017 год	Принята в 2017 г., действует до конца 2017 г.	Информационно-аналитическая деятельность	Рассылка информационных материалов и их размещение на сайте Минсельхоза Проведение региональных семинаров для потенциальных экспортеров

Стратегия развития АО «Российский экспортный центр»	Принята в 2017 г., действует до 2019 г.	Описание целевой бизнес-модели и целевой модели функционирования АО «Российский экспортный центр»	Развитие продуктового портфеля, развитие международной и регионально сети, реализация специальных проектов
Приказ Минсельхоза РФ «Об утверждении стратегии Центра анализа экспорта продукции АПК до 2020 года»	Подписан в 2017 г., действует до 2020 г.	Приоритеты, цели, задачи и меры в области институциональной поддержки реализации экспортного потенциала АПК	Оказание информационно-аналитической поддержки Формирование механизма взаимодействия Центра с внешнеторговыми административными и рабочими ресурсами РФ и коммуникации международными торговыми организациями

Также наблюдается частичное дублирование положений документов и функций отдельных государственных органов. Таким образом, в России пока отсутствует эффективная конкурентоспособная система государственной поддержки экспорта продовольствия.

В этих условиях в стране должна быть разработана стратегия экспорто-ориентированного развития национальной продовольственной системы. По нашему мнению, главный вопрос, на который следует ответить при формировании стратегии – как обеспечить внешнюю конкурентоспособность отечественных производителей продовольствия, обеспечив наряду с этим баланс интересов всех субъектов продовольственного рынка? Каково должно быть место страны на мировом рынке в средне- и долгосрочной перспективе?

Для ответа на данный вопрос необходимо:

1. Разработать четкие целевые ориентиры экспорто-ориентированного развития продовольственной системы не только на краткосрочную, но и на средне- и долгосрочную перспективу.
2. Осуществить комплексный анализ внутренних и внешних условий развития экспортной деятельности российских товаропроизводителей.
3. Выбрать конкретные стратегические направления интеграции в мировой продовольственный рынок, на основе которых трансформировать законодательные основы продовольственной и внешнеторговой политики.

Целевые ориентиры должны включать главную цель экспорто-ориентированного развития, а также дерево целей низшего уровня по сферам продовольственной системы (производство, переработка сырья). В качестве

генеральной цели может выступать, например, завоевание доли на отдельных сегментах мирового продовольственного рынка (рынка зерновых, рынка маслосемян и растительного масла, рынка мяса птицы и рынка свинины).

Целями низших уровней могут являться вовлечение как можно большего количества субъектов продовольственной системы во внешнюю торговлю, рост конкурентоспособности отечественных продовольственных товаров, а также формирование действенной системы государственного регулирования несырьевого экспорта.

Когда цели экспорто-ориентированного развития определены, следует оценить внутренние и внешние условия развития экспортной деятельности российских товаропроизводителей. Для этого, по нашему мнению, целесообразно использовать методику SWOT-анализа, состоящего в том, что выявляются и сопоставляются возможности и угрозы внешней среды, с одной стороны, и внутренние сильные и слабые стороны объекта анализа, с другой (табл. 2).

Таблица 2 – SWOT-анализ экспортной деятельности российских производителей продовольствия²

Внешние возможности	Внешние угрозы
Рост международной торговли продовольствием	Волатильность мировых цен на продовольствие, а по некоторым товарам их снижение
Наличие на мировом продовольственном рынке географических сегментов с неудовлетворенным спросом	Неустойчивое положение страны в мировой политической и экономической системе
Повышение цен на некоторые продовольственные товары	
Внутренние сильные стороны	Внутренние слабые стороны
Имеющийся в стране ресурсный потенциал и условия для развития аграрного производства	Относительно низкая производительность труда и эффективность производства продовольствия в РФ
Экспортный потенциал ряда подкомплексов АПК, связанный с интенсивным ростом производства и исчерпанием внутреннего спроса	Невысокий уровень конкурентоспособности продовольственных товаров, технико-технологическая отсталость ряда отраслей и видов деятельности в АПК
Ориентация национальной продовольственной политики на поддержку импортозамещающего и экспорто-ориентированного роста предприятий	Сохраняющиеся таможенные, административные и фискальные барьеры развития продовольственного экспорта

² Внешними возможностями и угрозами мы будем считать те, которые формируются и действуют за пределами страны

Наконец, после проведения стратегического анализа, следует выбрать перспективные для российских производителей продовольствия сегменты мирового рынка. Критериями выбора должны выступать классические критерии рыночной привлекательности: емкость рынка, темпы ее роста, динамика цен, масштабы и формы конкуренции и др.

Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что реализация стратегической концепции будет способствовать тому, что встраивание России в мировую систему хозяйственных связей и глобальный продовольственный рынок будет идти по пути построения устойчивой высокоэффективной агропродовольственной системы индустриального типа, которая позволит стране завоевывать достойные позиции на рынке в условиях острой конкуренции стран.

Список литературы

1. Приоритетный проект «Экспорт продукции АПК» [электронный документ] Режим доступа: <http://government.ru/projects/selection/652/25591/>
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. [электронный документ] Режим доступа: <http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
3. Распоряжение Правительства РФ от 29 июня 2012 г. №1128-р «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» [электронный документ] Режим доступа: <http://base.garant.ru/70197690/>

УДК 338.45

Н. Ю. Василько, В. А. Тропникова
Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрена структура рынка авиационной промышленности в мире и положение Российской Федерации в отрасли.

Ключевые слова: авиационная промышленность, самолётостроение, Airbus, Boeing, Sukhoi Superjet.

RUSSIA IN THE WORLD MARKET OF AVIATION INDUSTRY

Annotation. The article considers the structure of the aviation industry market in the world and the position of the Russian Federation in the industry.

Keywords: aviation industry, aircraft construction, Airbus, Boeing, Sukhoi Superjet.

Авиационная промышленность – одна из наиболее высокотехнологичных и наукоёмких отраслей промышленности, в которой осуществляются научные исследования, разработки, строительство, ремонт, испытания и серийное производство летательных аппаратов, авиационных двигателей, бортовых систем и оборудования.

Внутриотраслевое разделение выглядит следующим образом:

- самолёто- и вертолётостроение. Разработка, испытания, модернизация, ремонт воздушных судов;
- разработка и опытное строение космических кораблей, аппаратов;
- разработка, конструирование, производство и утилизация частей и узлов летательных аппаратов.

Научно-технический и производственный потенциал авиастроения создает возможность для развития многих связанных отраслей промышленности, например, электротехнической, радиотехнической, металлургической, формируя тем самым предпосылки для экономического подъема страны, обеспечения целостности и безопасности государства, повышения уровня жизни населения. Достижение этих целей открывает для производителей авиационной техники возможности для завоевания лидирующих позиций на мировом рынке воздушных перевозок.

В настоящее время мировыми лидерами в отрасли авиационной промышленности являются США, ЕС, Россия и Бразилия. Авиапроизводство Китая имеет огромный потенциал завоевания доли рынка производства гражданских самолётов. Рассмотрим ведущие производственные программы крупнейших предприятий, выпускающих гражданские воздушных суда [1].

В результате многочисленных слияний и поглощений в аэрокосмической промышленности в 1990-х годах на рынке авиастроения осталось 2 крупнейших игрока. По уровню развития технологий, масштабам и объёму производства, номенклатуре выпускаемой продукции и числу занятых в производстве

крупнейшими ключевыми авиастроительными корпорациями в мире в настоящее время являются Airbus и Boeing.

Таблица 1 – Основные производители гражданских самолётов

Сегмент рынка	Корпорация	Страна	Производственная программа
Турбовинтовые самолёты	Bombardier	Канада	Q200/400
	ATR	Франция, Италия	ATR 42/72
Турбореактивные самолёты, узкофюзеляжные магистральные самолёты	Bombardier	Канада	CRJ 100/200/300
	Embraer	Бразилия	ERJ 135/140/145, E-jet
	ПАО «ОАК»	Россия	Sukhoi Superjet-100 MC-21
	COMAC	Китай	C919
	Airbus	ЕС	A 319/320/321
	Boeing	США	B737
Широкофюзеляжные магистральные самолёты	Airbus	ЕС	A330-200/300, A350-800/900/1000, A380
	Boeing	США	B747-400 B767-300 B787-8/9 B777-200/300

В сегменте широкофюзеляжных магистральных самолётов фактически образовалась дуополия этих корпораций. В секторе узкофюзеляжных региональных воздушных судов конкуренцию им составляют «Bombardier» (Канада) и «Embraer» (Бразилия). Конкурентных преимуществ российского производителя Sukhoi SuperJet 100 недостаточно для завоевания существенной доли рынка узкофюзеляжных региональных пассажирских самолётов. Доля ПАО «ОАК» на мировом рынке гражданской авиации составляет менее 1% [2].

ПАО «ОАК» - российское публичное акционерное общество, консолидирующее крупнейшие авиастроительные предприятия России - «Сухой», «Иркут», РСК «МиГ», «Туполев», ОКБ им. А. С. Яковлева и др. Является ведущим производителем в авиационной промышленности Российской Федерации. Приоритетными направлениями деятельности ПАО «ОАК» и входящих в неё компаний являются: разработка, производство, реализация, сопровождение эксплуатации, гарантийное и сервисное обслуживание, модернизация, ремонт и утилизация авиационной техники гражданского и военного назначения. Основная программа входящей в «ОАК» компании «Гражданские самолёты Сухого» – разработка, производство и эксплуатация регионального пассажирского самолёта Sukhoi Superjet 100.

Самолеты эксплуатируются в таких авиакомпаниях как Аэрофлот, Газпром авиа, Якутия, Ямал, ИрАэро, Азимут, МВД России, МЧС, СЛО Россия, РусДжет, а также Interjet (Мексика), CityJet (Ирландия), Королевские ВВС Таиланда и госструктуры Казахстана [3].

Таблица 2 - Структура поставок ключевых конкурирующих производителей сегмента узкофюзеляжных региональных пассажирских самолётов: [3]:

	2014		2015		2016	
	Кол-во, ед.	Доля, %	Кол-во, ед.	Доля, %	Кол-во, ед.	Доля, %
Embraer	32	28,83	20	24,39	20	20,84
Bombardier	52	46,85	42	51,22	50	52,08
SSJ-100	27	24,32	20	24,39	26	27,08
Всего	111	100	82	100	96	100

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что доля рынка SSJ-100 является относительно стабильной. Лётно-технические характеристики и коммерческие возможности дают возможность канадской компании «Bombardier» занимать ведущее положение в анализируемой части рынка.

В 2014 году Правительством Российской Федерации была утверждена государственная программа «Развитие авиационной промышленности на 2013 – 2025 годы» [4], целью которой является создание высококонкурентной авиационной промышленности и закрепление ее позиции на мировом рынке в качестве третьего производителя по объемам выпуска авиационной техники.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- 1) продвижение продукции отечественной авиационной промышленности на внутренних и внешних рынках;
- 2) локализация современных производств, ведущих иностранных авиастроительных компаний и импортозамещение;
- 3) создание организаций мирового уровня в ключевых сегментах авиастроения;
- 4) создание научно-технического задела, обеспечивающего мировое лидерство в авиационных технологиях;
- 5) развитие кадрового потенциала авиационной промышленности;
- 6) совершенствование нормативно-правового регулирования в области авиационной промышленности.

Таким образом, ожидаемым результатом программы является выработка на мировом рынке устойчивой положительной репутации отрасли и достижение высокой эксплуатационной надежности самолетов «Сухой Суперджет 100», увеличение доли ПАО «ОАК» на мировом рынке гражданской авиации; удовлетворение потребности Российской Федерации в гражданской авиатехнике и обслуживании за счет отечественной продукции.

Список литературы

1. Топорков, А. М. Сравнительный анализ развития международных и отечественных корпораций авиационной промышленности / А. М. Топорков // Вестник ВУиТ. – 2016. – №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-razvitiya-mezhdunarodnyh-i-otechestvennyh-korporatsiy-aviatsionnoy-promyshlennosti>
2. Официальный сайт ПАО «Объединённая авиастроительная корпорация» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://uacrussia.ru>
3. Официальный сайт АО «Гражданские самолеты Сухого» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.scac.ru/ru/products/sukhoi-superjet100/>
4. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 303 (ред. от 31.03.2017) «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие авиационной промышленности на 2013 - 2025 годы» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162188/

УДК 339.5

М. С. Гаченко

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Аннотация. В статье проанализирована динамика доходов от экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, а также дана структура экспорта и импорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг в России. Выявлены основные проблемы, тормозящие развитие инновационной деятельности российских компаний.

Рассмотрены государственные финансовые и нефинансовые меры поддержки экспорта в РФ.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, экспорт и импорт услуг, внешнеэкономическая деятельность, финансовые и нефинансовые меры поддержки.

ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF RUSSIAN INNOVATE-ACTIVE ENTERPRISES IN THE FOREIGN MARKET

Annotation. In the article the dynamics of incomes from the export of high-tech and intellectual services is analyzed, as well as the structure of exports and imports of high-tech and intellectual services in Russia. Main problems hindering development of innovative activities are identified. State financial and non-financial measures to support exports in the Russian Federation are considered.

Keywords: innovation, innovation activity, export and import of serves, foreign economic activity, financial and non-financial support measures.

В настоящее время, выход на новые рынки и удержание позиций на них в большей степени зависят от способности компании выдерживать динамичную технологическую и организационную конкуренции, которые базируются на инновациях. Процессы глобализации и интернационализации экономики ускоряют международный обмен технологиями, с одной стороны, и обостряют конкурентную борьбу на мировом рынке, постепенно переходя из сферы материальных товаров и услуг в сферу знаний, идей и информации. Поэтому анализ деятельности российских инновационно-активных предприятий представляется актуальным.

В современных условиях меняется характер и возрастает роль промышленной политики, которая в большей степени ориентируется на задачу выработки четкой инновационной стратегии, нацеленной на развитие прогрессивных технологических укладов, а также на формирование эффективной инфраструктуры с использованием новейших коммуникационных и информационных технологий [1].

В соответствии со стратегией социально-экономического развития до 2020 г. новая политика в области инновационного развития должна создать комфортные условия для реализации инновационного потенциала российских компаний с последующим ростом эффективности производства. Однако, как

отмечается в докладе о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России, инновационные процессы слабо влияют на развитие экономики. Они находятся в состоянии длительной и устойчивой стагнации, что обусловлено неблагоприятными макроэкономическими условиями, сложившейся структурой рынков, качеством корпоративного управления, недостаточной эффективностью национальной инновационной системы (НИС) и ее институтов [2].

Проанализируем инновационную активность российских предприятий, осуществляющих технологические и нетехнологические инновации за 2013г., на основе международного сопоставления (рис. 1).

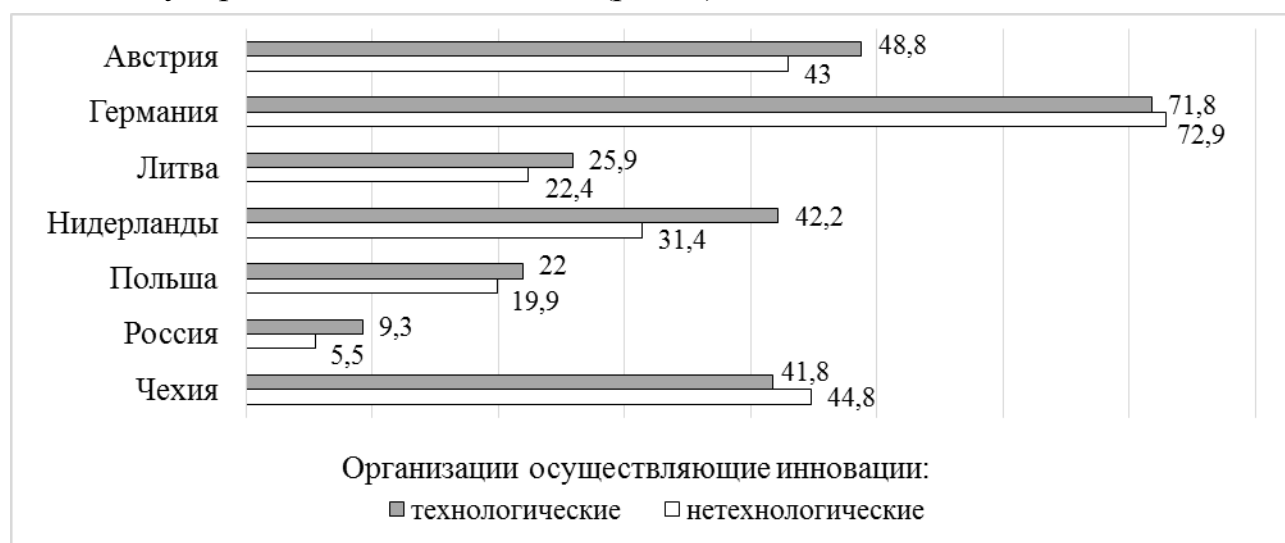
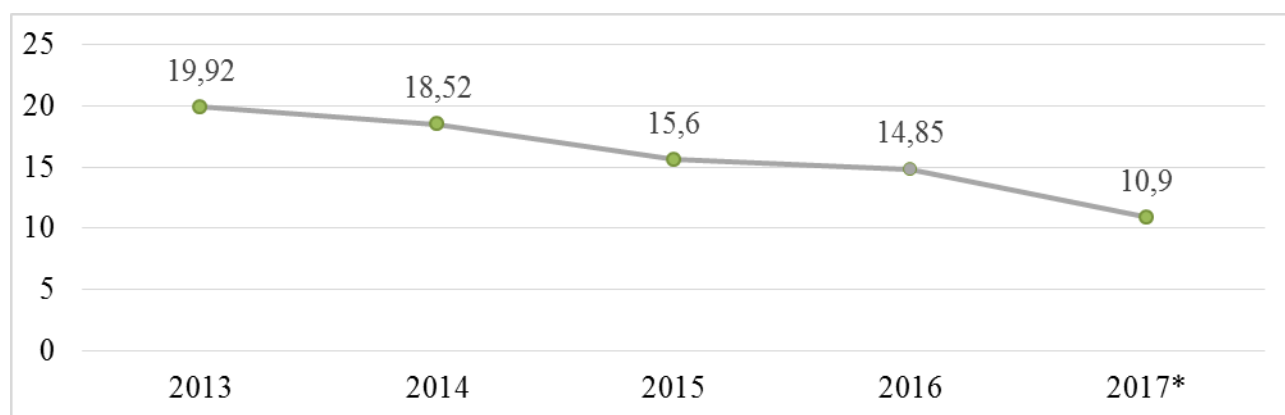


Рис. 1. Инновационная активность организаций, международное сопоставление, % [4]

Можно отметить, что всего 5,5% промышленных компаний в России осуществляют нетехнологические инновации и 9,3% - технологические. Данный показатель крайне низок в международном сопоставлении, поэтому необходимо повышать инновационную активность для повышения конкурентоспособности отечественных компаний на мировом уровне.

Важно определить динамику экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (рис. 2).

Можно заметить, что с 2013 г. наблюдается отрицательная динамика стоимостных объемов экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (ВИУ), так доходы от экспорта снизились за последние 5 лет в 1,8 раз или на 9,06 млрд. долл.



* январь-сентябрь 2017 г.

Рис. 2. Динамика стоимостных объемов экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг в РФ (млрд. долл.) [3].

Согласно расширенной классификации услуг по методологии платежного баланса к высокотехнологичным и интеллектуальным услугам отнесены статьи: услуги космического транспорта, плата за пользование интеллектуальной собственностью, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги в области научных исследований и разработок, профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях, аудиовизуальные и связанные с ними услуги.

Таблица 1 – Экспорт и импорт услуг, относящихся к высокотехнологическим и интеллектуальным в РФ (январь-сентябрь 2017 г.) [3]

Наименование статьи	Экспорт млрд. долл.	Импорт млрд. долл.	Сальдо
услуги космического транспорта	86	0	86
плата за пользование интеллектуальной собственностью	501	4 179	-3 678
телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	3 408	3 688	-280
услуги в области научных исследований и разработок	319	94	225
профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления	4 144	3 864	280
услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях	2 272	4 140	-1 868
аудиовизуальные и связанные с ними услуги	136	478	-342
всего	10 866	16 443	-5 577

Согласно данным, представленным в таблице 2 большую долю в экспорте ВИУ занимает статья платежного баланса профессиональные услуги и

консультационные услуги в области управления 38,1%, а в импорте услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях 25,2%. В целом можно заметить, что по основным статьям преобладает импорт услуг (в 1,5 раза больше экспорта), таким образом по статьям ВИУ преобладает не собственный инновационный потенциал, а закупочная деятельность. Однако по статьям услуги космического транспорта импорт услуг не осуществлялся, а по услугам в области научных исследований и разработок экспорт в 3,4 раза превышает импорт. С увеличением продаж объектов промышленной собственности крупным и средним российским компаниям в 2000-х годах улучшилось соотношение доходов по статьям услуги в области научных исследований и разработок, и плата за пользование интеллектуальной собственностью: 0,29 в 2001 г., 0,53 в 2005 г., 1,06 в 2010 г., 1,39 в 2016 г. и 8,2 за первые 9 месяцев 2017 г. Однако, как отмечает Спартак А. Н., причины уменьшения доходов от экспорта по данным статьям обусловлены ухудшением для взаимовыгодного научно-технического и технологического сотрудничества с западными странами на фоне санкций против РФ [4].

На основе выявленных проблем актуальным является усиление роли государства в развитии ВЭД российских компаний. В настоящее время государство оказывает финансовую и нефинансовую поддержку экспорта в виде: льготных кредитов, субсидирования части затрат, предоставления государственных гарантий, страхования и т.д. Так, предоставление льготных экспортных кредитов происходит на основании соблюдения перечня условий. Например, АО «РОСЭКСИМБАНК» выдает кредит с субсидированием процентной ставки на условиях, что товары или услуги, производимые или экспортируемые компанией, относятся к высокотехнологичному экспорту (можно проверить соответствие организации по коду ОКВЭД или ТН ВЭД). ГК «Внешэкономбанк» предоставляет экспортные кредиты, однако сумма экспортного контракта должна быть не менее 2 млн. долл. США или эквивалента данной суммы в рублях или евро, при этом продукция должна соответствовать отраслевым приоритетам инвестиционной деятельности Внешэкономбанка. Экспортируемая продукция – продукция, произведенная в РФ, в том числе высокотехнологичная [5]. Следовательно, инновационно-активным компаниям для развития ВЭД предоставляются более дешевые кредиты, а также государственные гарантии.

Таким образом, проанализирована деятельность российских инновационно-активных предприятий на внешнем рынке. Проведено международное сопоставление инновационной активности компаний, отмечено, что данный показатель в России находится на низком уровне. Проанализирована динамика доходов от экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг за 2013 - январь-сентябрь 2017 г., а также определена структура экспорта и импорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг за январь-сентябрь 2017 г. Выявлены основные проблемы, тормозящие развитие инновационной деятельности российских компаний, в частности отмечено, что инновационные процессы находятся в состоянии длительной и устойчивой стагнации, что обусловлено неблагоприятными макроэкономическими условиями, сложившейся структурой рынков, качеством корпоративного управления, недостаточной эффективностью национальной инновационной системы и ее институтов. Рассмотрены финансовые и нефинансовые меры поддержки экспорта со стороны государства, отмечено, что одним из преимуществ развития инновационной деятельности является получение более дешевых кредитов, а также государственные гарантии для финансирования компании при выходе на внешний рынок.

Список литературы

1. Абрамян, А. А. Международный обмен технологиями / А. А. Абрамян // Сервис в России и за рубежом. – №2(2). – 2007. – С. 11 – 14.
2. Стратегия-2020. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года [Электронный ресурс] / URL: http://www.ranepa.ru/docs/Nauka_Konsalting/strategia-2020_kniga-1.pdf
3. ЦБ РФ. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и внешний долг РФ. – 2017. – С. 39 – 43.
4. Спартак, А. Н. Тенденции российского экспорта высокотехнологичных товаров, услуг и технологий / А. Н. Спартак // БИКИ. – №3. – 2017. – С. 4 – 7.
5. Финансовые и нефинансовые меры поддержки экспорта [Электронный ресурс] / URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/financial_measures/export_credit/

К. А. Горбач

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РИТЕЙЛА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены крупнейшие игроки FMCG-ритейла в России и проанализирована их доля в обороте розничной торговли. Представлена структура рынка розничной торговли по типу формата за 2006 – 2020 гг. Рассмотрены основные тенденции развития FMCG-ритейла и прогноз объемов продаж ТЦ и онлайн-торговли России за 2012 – 2010 гг.

Ключевые слова: FMCG-ритейл, розничная торговля, торговые центры, формы организации, стадии оптимизации, прогноз.

PROSPECTS OF RETAIL DEVELOPMENT IN RUSSIA

Annotation. The article considers the largest players of FMCG retail in Russia and analyzed their share in the retail trade turnover. The structure of the retail market by type of format for 2006 – 2020 is presented. The main trends in the development of FMCG retail and the forecast of sales volumes of retail centers and online trade for 2012 – 2020.

Keywords: FMCG retail, retail, shopping centers, organization forms, optimization stages, forecast.

Развитие розничной торговли в современной России происходит на фоне глобализационных процессов, которые сопровождаются повсеместным ростом товарооборота и активным проникновением международных ритейлеров на новые рынки. На сегодняшний день в России представлено свыше 40% международных розничных сетей. Доля в обороте розничной торговли Топ-10 FMCG-ритейлеров в России представлены на рис. 1 (составлен автором на основе источника 1).

По итогам 2017 г. на российском рынке X5 Retail Group обогнала «Магнит» по объему и темпам прироста выручки. Выручка «Магнита» по итогам 2017 г. выросла на 6,4%, X5 Retail Group – на 25,5%. ГК «Лента» несколько снизила темпы прироста выручки, увеличив торговую площадь и

количество магазинов. ГК «Дикси» продемонстрировала снижение выручки на 9,3% по сравнению с 2016 годом, ГК «ОКЕЙ» - прирост выручки на 1,1%, в 2017 г. [1].

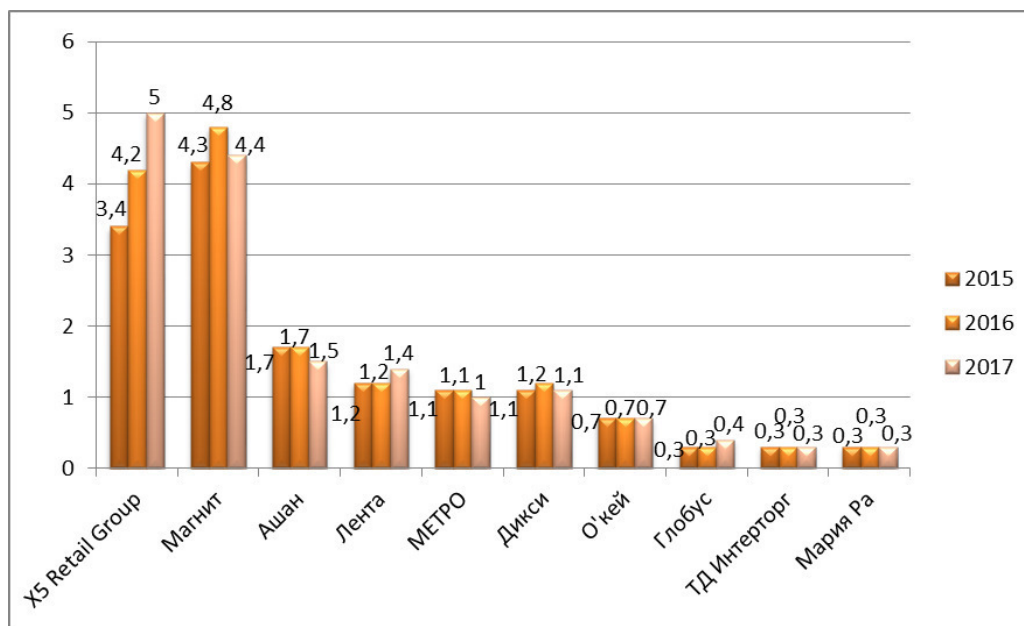


Рис. 1. Крупнейшие игроки рынка FMCG-ритейла в России за 2015 – 2017 гг., доля в обороте розничной торговли РФ (в %)

В последние годы драйвером развития розничной торговли являются торговые сети, объем выручки, которых растет быстрее оборота розничной торговли в целом. С каждым годом наблюдается рост доли современных форматов торговли, по разным оценкам, в настоящее время она составляет 60–66 % суммарного оборота розничной торговли (рис. 2) [2, с.99].



Рис. 2. Структура рынка розничной торговли – распределение по современным и традиционным форматам, 2006 – 2020 гг.

Относительно новым сегментом рынка в России является онлайн-торговля продовольственными товарами. Использование сети Интернет для покупки продуктов питания позволяет значительно снизить временные и финансовые расходы потребителям, в то время как предприятия сокращают издержки благодаря экономии на содержании торговых площадей. На рисунке 3 представлены основные формы организации розничной торговли продуктами питания в сети Интернет [3].

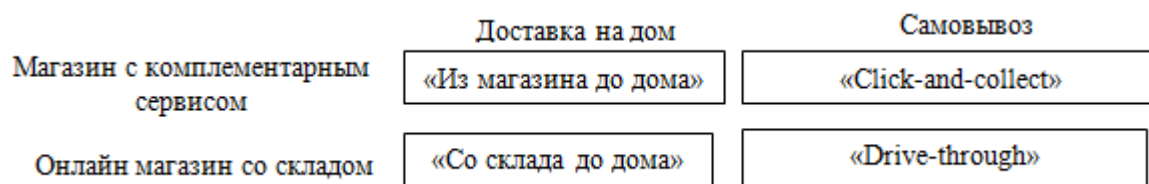


Рис. 3. Формы организации розничной онлайн – торговли продуктами питания

Комплементарный сервис подразумевает создание ритейлером Интернет-подразделения на базе традиционного магазина, позволяя предприятию функционировать на онлайн- и офлайн-рынке одновременно. «Чистый» онлайн-магазин предполагает полное отсутствие розничных торговых точек, таким образом, вся торговля ведется со склада.

Для российского FMCG-ритейла 2016 г. считался переломным. На первый план вышли диджитализация, внедрение новых технологий и проблемы кибербезопасности, ритейлеры работали в условиях стабильно низкого платежеспособного спроса и давления со стороны государства. Длительные негативные тренды привели к снижению операционных и финансовых показателей у большинства крупных FMCG-сетей, банкротству компаний и фактическому переделу ряда региональных рынков [4].

Крупные FMCG-сети находятся на стадии оптимизации внедренных ИТ-решений, средние по размеру выручки сети продолжают оптимизацию основных бизнес-процессов, а небольшие компании начали более активно внедрять ИТ-решения. Наиболее популярными направлениями автоматизации сейчас являются внедрение касс самообслуживание покупателей (self-checkout). Введение обязательных онлайн-касс стало одним из значительных событий 2017 г. для Российского ритейла, в частности, для FMCG-сегмента.

Торговые центры становятся главным атрибутом российской торговли. Сложность задачи создания высокоэффективного торгового центра на российском рынке заключается в том, что имеющийся мировой опыт

необходимо адаптировать к особенностям бизнеса и менталитету российских предпринимателей, что удастся очень немногим.

На рис. 4 представлен прогноз объемов продаж торговых центров и онлайн-торговли до 2020 года, составленный по данным международной профессиональной управляющей компании Cushman&Wakefield [4].

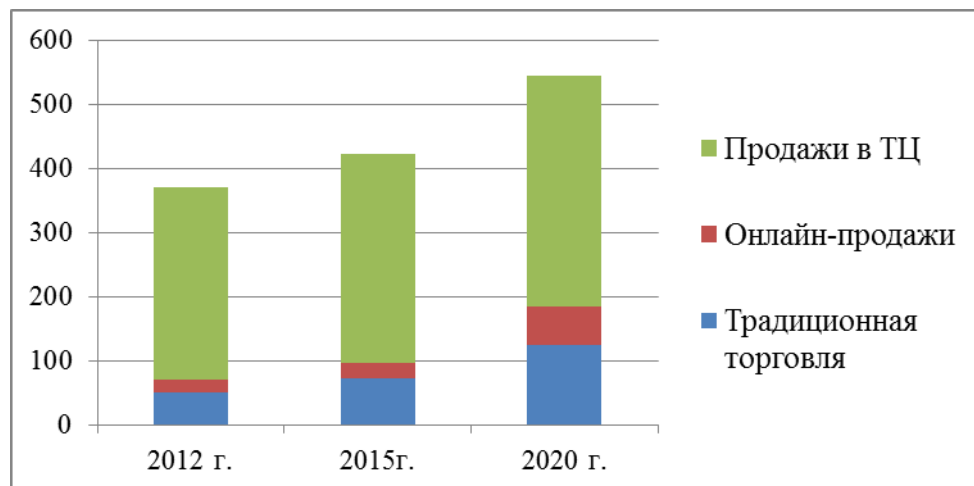


Рис. 4. Прогноз объемов продаж ТЦ и онлайн-торговли России, млрд евро

В 2018-2020 гг. основными драйверами развития рынка FMCG-ритейла станут восстановление потребительского спроса благодаря росту доходов, снижение ставок ипотечного и потребительского кредитования, умеренный рост потребительских цен и стабильная инфляция. За счет вымывания небольших и средних торговых сетей федеральные FMCG-сети продолжают увеличивать долю в розничном товарообороте. Объем инвестиций в отрасль будет расти, что позволит ритейлерам ускорить темпы развития и улучшить динамику операционных и финансовых показателей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок FMCG-ритейла России является динамично развивающимся. Основными тенденциями рынка являются внедрение ИТ-решений и онлайн-касс самообслуживания. Также активно идёт процесс увеличения объёма продаж торговых центров и онлайн-торговли продовольственными товарами, снижающие временные и финансовые расходы потребителей.

Список литературы

1. FMCG-ритейл в 2018-2020 годах: умеренный рост и консолидация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://demo.art4biz.ru/articles/fmcg->

riteyl-v-2018-2020-godakh-umerenny-rost-i-konsolidatsiya

2. Сурай, Н. М. Современное состояние и перспективы развития территориально сгруппированных торговых форматов в России / Н. М. Сурай // Инновационные процессы в условия глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы. – 2017. – С. 99 – 107.

3. Stones M. UK is biggest online grocery market after China [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.foodmanufacture.co.uk/Business-News/UK-is-biggest-onlinegrocery-market-after-China>

4. UK grocery retailing / The Institute of Grocery Distribution [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.igd.com/our-expertise/Retail/retailoutlook/3371/UK-Grocery-Retailing/>

УДК 338.14

Е. Д. Золотова

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ВЛИЯНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РИТЕЙЛ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрено состояние ритейла в России в настоящий момент, динамика располагаемых денежных доходов в России, изменение структуры расходов и состояние крупных игроков на рынке FMCG-ритейла.

Ключевые слова: ритейл, FMCS-ритейл, покупательная способность.

INFLUENCE OF SOLVENCY OF THE POPULATION ON RETAIL IN RUSSIA

Annotation. The article considers the state of retail in Russia at the moment. dynamics of disposable money income in Russia. change in the structure of costs and the status of major players in the FMCG retail market.

Keywords: retail, FMCS-retail, purchasing power.

В настоящий момент российский сектор розничной торговли потребительскими товарами конечного спроса переживает время новых

трудностей и возможностей. Меняющиеся вкусовые предпочтения потребителей, а также замедление темпов экономического роста, за которым последовало сокращение реального дохода и спроса населения, оказали влияние на рынок и изменили его состояние, что обуславливает актуальность темы исследования.

Ритейл представляет из себя деятельность по розничной торговле. Ритейлеры имеют дело с оптовыми партиями и крупными закупками, но реализуют товары в розницу: гипер- и супермаркеты, дискаунтеры, магазины одежды, автосалоны, банкоматы. Вклад сектора ритейла в ВВП России увеличивался с 2005 по 2010 на 16,9% и составил 17,9% от ВВП, далее с 2010 по 2014 он держался на уровне 17,5 – 17,7%, но, после 2014 года, началось сокращение, доля ритейла в период с 2014 по 2018 сократилась на 15% до 14,8% от ВВП [1]. Структурный кризис в России 2014 – 2015 годов сопровождался введением продовольственного эмбарго, на фоне роста курсов евро и доллара. Начали расти цены на продовольственные и непродовольственные товары, при этом расходы денежных средств на оплату услуг и покупку товаров сократились, что видно на рис. 1 [2].

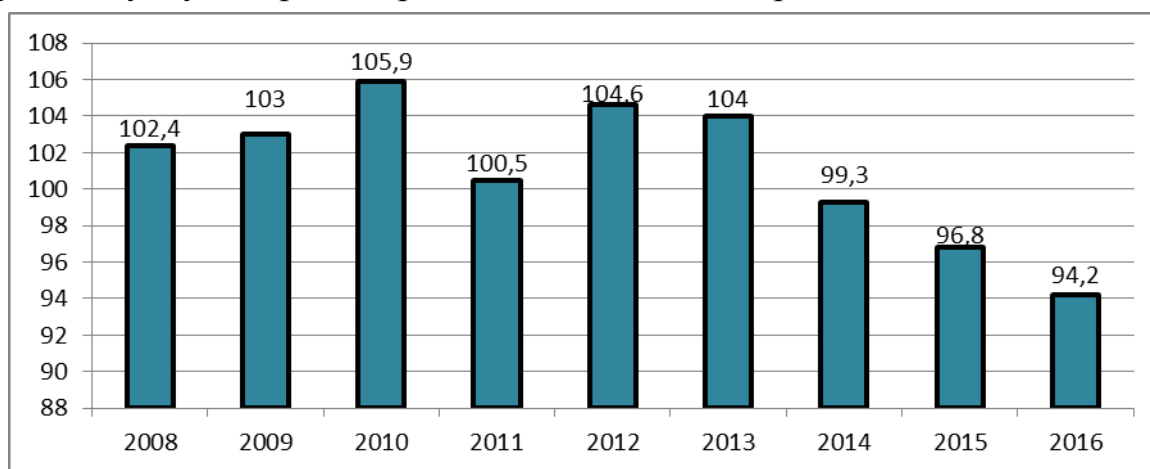


Рис. 1. Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения, в 2012 – 2016 гг, в % к предыдущему году

Самое большое сокращение реальных располагаемых доходов произошло в 2015 году, на 2,5% к предыдущему году. С 2015 по 2016 они сократились еще на 2,6%. Как следствие, люди стали экономить, сократилась покупательная способность населения и изменилась структура потребления, что видно на рисунке 2 [3].

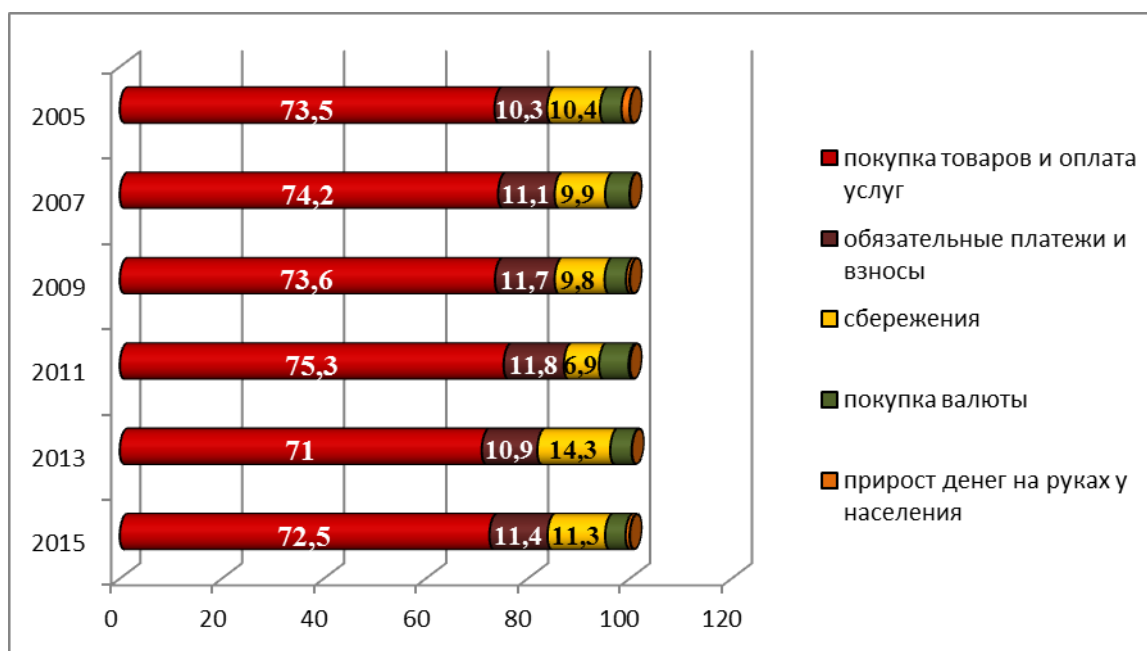


Рис. 2. Структура использования денежных доходов населения, 2005 – 2016 гг., %

Согласно данным, указанным на рис. 2, в 2015 году доля покупки товаров и оплаты услуг увеличилась на 1,5% по сравнению с 2013 годом, но тем не менее не вернулась на уровень 2005 – 2011 года, когда расходы на приобретение товаров составляли 73,5 – 75,3%, потому что снизились реальные доходы населения и люди стали больше экономить, это видно по увеличенной доли прироста денег на руках, который составил 0,8% в 2015 году.

Основная потребительская модель россиян стала меняться под влиянием сокращения доходов, спрос на недорогие продовольственные и непродовольственные товары. Современные потребители внимательно относятся к качеству продуктов, содержанию вредных добавок, сроку годности и другим характеристикам товаров. Низкие доходы не позволяют большинству покупателей питаться вне дома, это дополнительно стимулирует тренд здорового питания, собственноручного приготовления еды из качественных продуктов (рис. 3) [4].

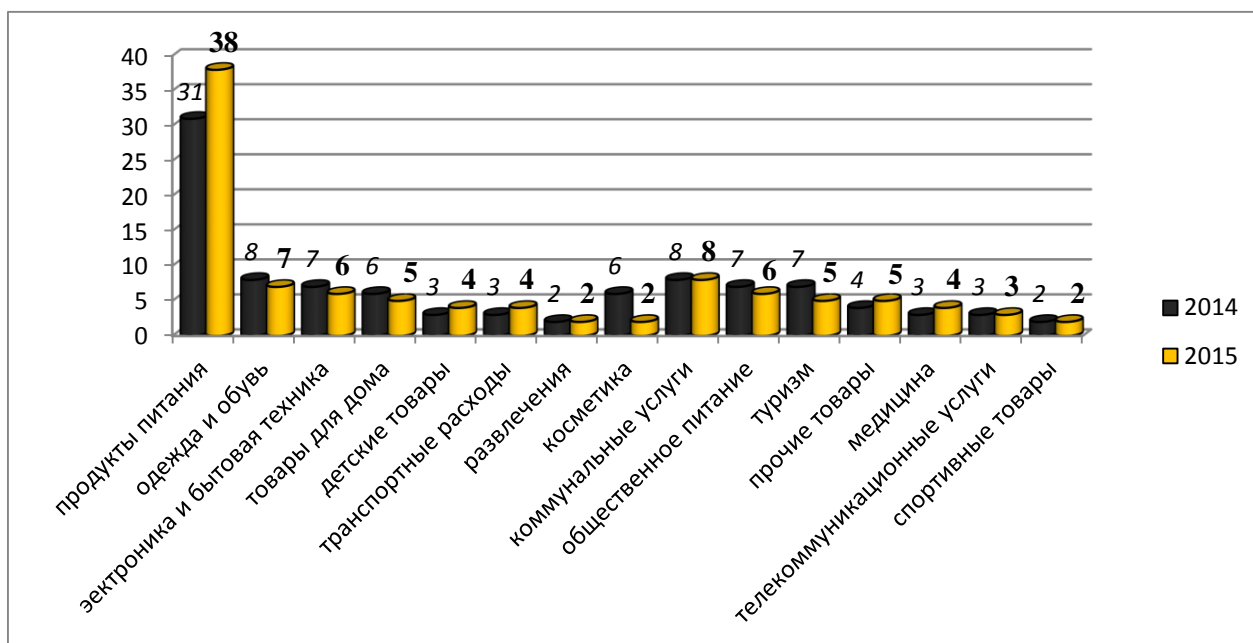


Рис. 3. Структура потребительских расходов, %

Как видно на рис. 3, доля расходов на продукты питания возросла на 7%, а доля расходов на общественное питание снизилась в 2015 году на 1%.

В условиях падения платежеспособного спроса, ритейлерам приходится бороться за внимание, удовлетворять запросы и предпочтения обедневшего покупателя рыночными методами, активно конкурируя и подстраиваясь под изменения в структуре спроса, так как их выручка также сокращается.

Активная, стимулирующая спрос, политика реализуется в предоставлении скидок, акций и за счет разнообразного ассортимента. Лента увеличила свою долю на рынке к 2017 на 0,2%, в то время как Магнит сократил долю на 0,4%, Ашан на 0,2%, Metro на 0,1%, исходя из данных, указанных на рисунке 4 [5].

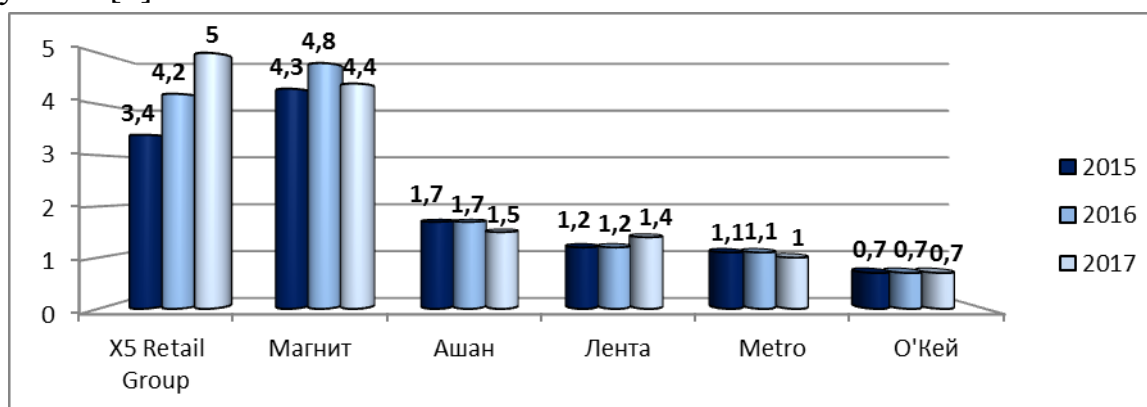


Рис. 4. Крупнейшие игроки рынка FMCG-ритейла в 2015-2017 гг., доля в обороте розничной торговли РФ

В настоящий момент положение фирм, занимающихся розничной торговлей нестабильное, в связи с усилившейся конкуренцией и сокращением покупательной способности населения. Чтобы удержаться на рынке, необходимо обладать такими конкурентными преимуществами как цена, сроки восполнения продукции, опыт сотрудников, особые условия (скидки, подарки, расположение фирмы), авторитет, узкая специализация и другие фактические преимущества.

Таким образом, снижение доли денежных средств, которые тратятся на оплату услуг и товаров на 2,8%, по сравнению с 2015 годом привели к изменению структуры потребительских расходов. Теперь люди отдают предпочтение покупать продукты и готовить из них самостоятельно, а не общепит. Но, так как реальные доходы сократились и люди стали больше экономить, как следствие, уменьшилась выручка игроков на рынке FMCG – ритейла. Крупные компании вынуждены разрабатывать новую политику продвижения товаров на рынке.

Список литературы

1. FMCG-ритейл в 2017: скромные результаты [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rosfood.info/news-detail/FMCG-riteyl-v-2017-skromnye-rezultaty.html>
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>
3. 2016: социально-экономическое положение населения [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ranepa.ru/images/News/2017-05/24-05-2017-insap-issledovanie.pdf>
4. Торговые центры на грани нервного срыва [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.retail.ru/news/88692/>
5. FMCG-ритейл в 2018-2020 годах: умеренный рост и консолидация [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://meat-expert.ru/articles/fmcg-riteyl-v-2018-2020-godakh-umerennyy-rost-i-konsolidatsiya>

Б. С. Коломиец, В. А. Тропникова
Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МИРОВОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

Аннотация. В статье рассмотрена проблема перепроизводства в автомобильной отрасли. Затронут вопрос негативных перспектив развития субъектов мирового авторынka, а именно: снижение объёмов производства и уровня прибыли. Рассмотрена структура продаж и динамика производства легковых авто в мире за период 2012-2016 гг. Показано долевое разделение мирового автомобильного рынка по крупнейшим странам-производителям. Проанализировано несоответствие объёмов производства и реализации легковых автомобилей.

Ключевые слова: автомобильный рынок, производство легковых автомобилей, мировой рынок легковых авто.

FUNCTIONING PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF GLOBAL AUTOMOTIVE MARKET SUBJECTS

Annotation. The article deals with the problem of overproduction in the automotive industry. The question of the negative prospects for the development of the subjects of the world car market, namely the reduction of production volumes and profit level, was touched upon. The structure and dynamics of the sales of car production in the world over the period 2012-2016 is displayed. The share division of the world automotive market by the largest producing countries is shown. The discrepancy of production volumes and realization of cars is analyzed.

Keywords: automobile market, production of passenger cars, world market of passenger cars.

Автомобильный рынок является одним из крупнейших мировых рынков. Он имеет как огромные денежные обороты, исчисляемые миллиардами долларов, так и товарные – ежегодно продаются, покупаются и производятся миллионы автомобилей по всему миру. Кроме этого, как отрасль, автомобилестроение обеспечивает от 5% до 10% от всего производства ВВП в развитых странах, обеспечивая миллионы рабочих мест и внося ощутимый

вклад в экономику государства.

Рассмотрим структуру продаж легковых автомобилей. Приведём данные по крупнейшим рынкам и миру в целом (Рис.1) [1].

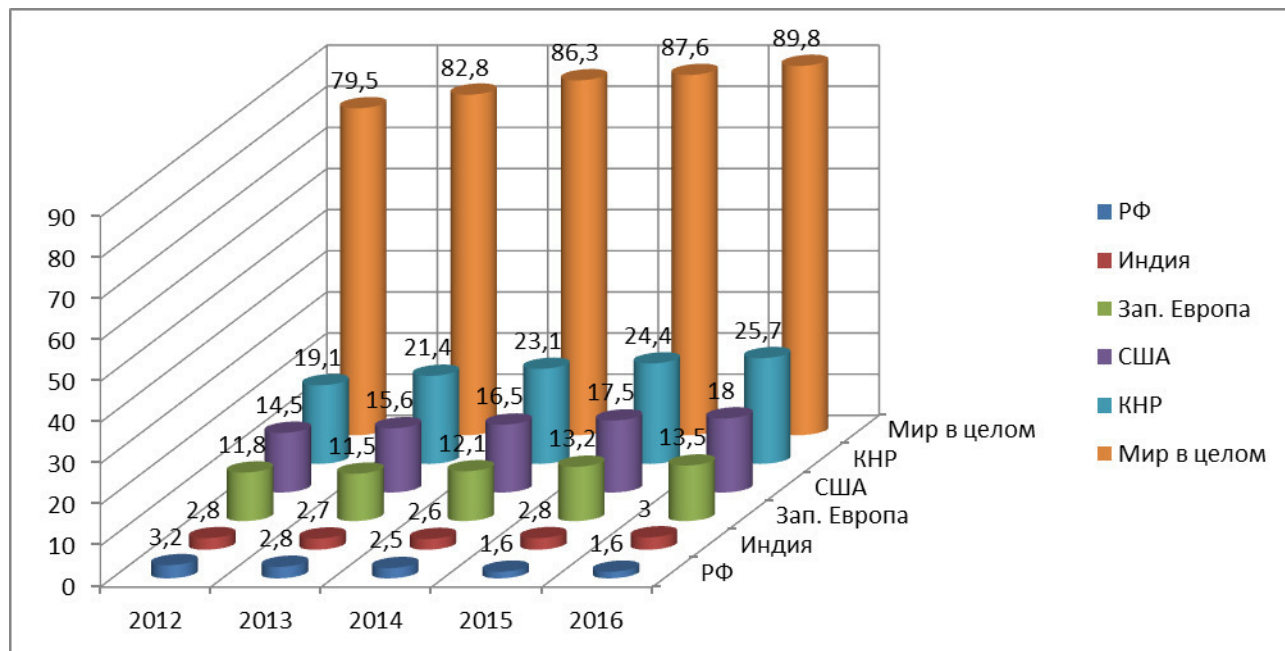


Рис. 1. Продажи легковых автомобилей в мире, млн единиц

Пять лет подряд Китай занимает ведущую позицию по продажам легковых автомобилей, после идут США и затем тройку лидеров замыкает Западная Европа. РФ по сравнению с лидерами, отстаёт, имея тенденции к снижению продаж. Это обуславливает долевое распределение рынка на текущий момент (Рис.2) [1].

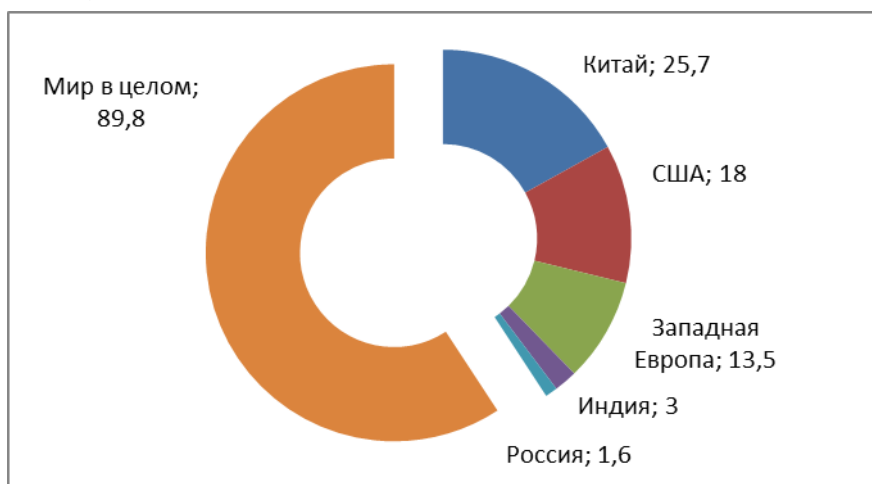


Рис. 2. Структура продаж легковых автомобилей в мире, млн единиц

Китай превзошёл США по продажам легковых автомобилей на 7,7 млн штук, а Западную Европу на 12,2 млн штук. РФ представлена крайне низким объёмом продаж в 1,6 млн автомобилей, занимая последнюю позицию в сравнении с крупнейшими странами-экспортёрами. В Индии, США, КНР и Европе повышение спроса связано с высокой потребительской активностью, государственной поддержкой, низкими ценами на топливо и низкими процентными ставками по кредитам. Падение продаж в России в основном связано с неблагоприятной экономической конъюнктурой, а именно: падение доходов населения и негативные потребительские ожидания [2].

Рассмотрим динамику производства автомобилей по всему миру в целом и отдельно по главным странам-производителям (Рис. 3) [3].

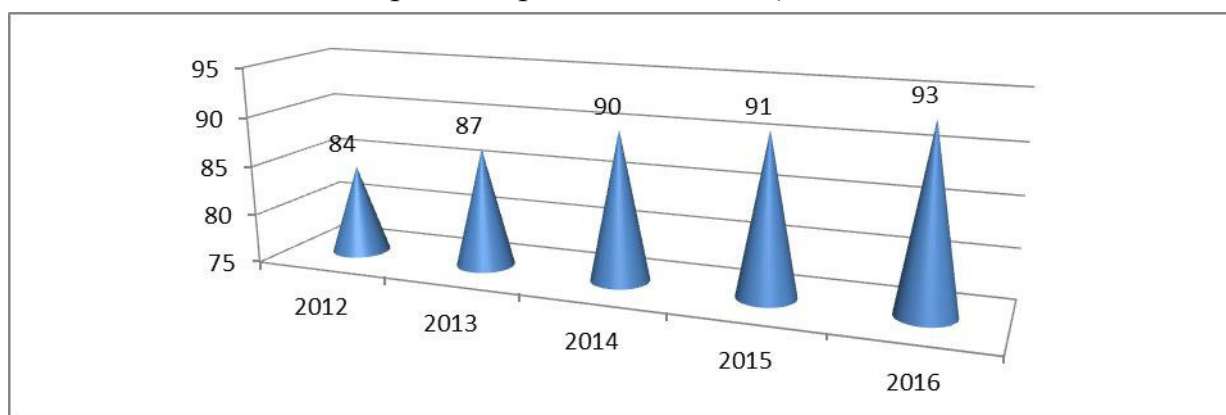


Рис. 3. Динамика производства автомобилей в мире, млн штук

Прослеживается ежегодный рост производства легковых автомобилей в среднем на 3 млн штук, что является следствием ежегодного повышения спроса на авто и совершенствованием технологий производства (Рис. 4) [3].

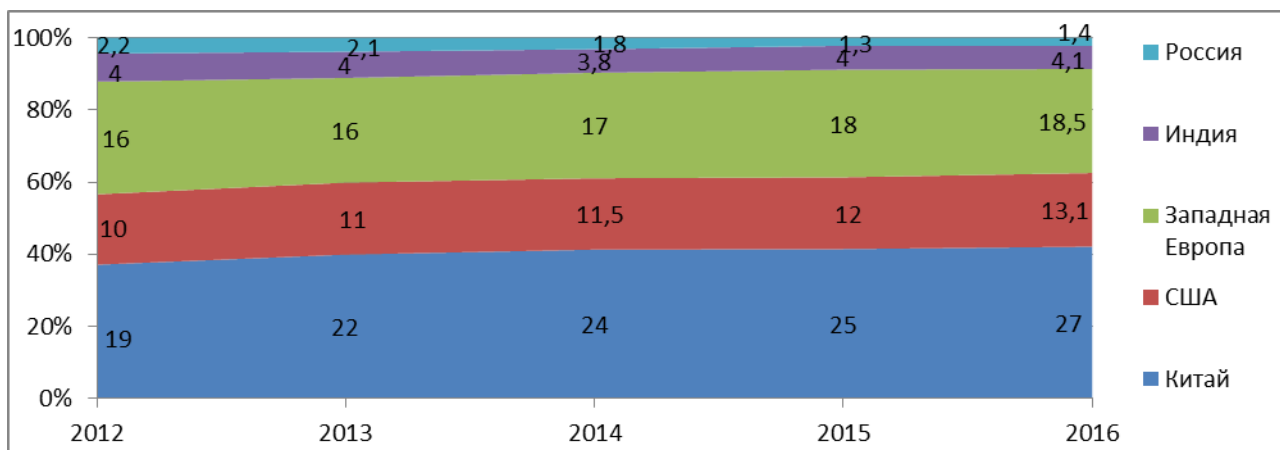


Рис. 4. Динамика производства автомобилей в крупнейших странах-производителях, млн штук

Главные страны-производители в мире ежегодно наращивают выпуск. КНР наращивает объёмы производства в среднем на 2 млн штук в год. РФ по причине внутренних проблем, наоборот снижает уровня выпуска.

Объёмы производства легковых автомобилей в мире стабильно превышают их продажи. Данный факт свидетельствует о том, что отрасль имеет серьёзную проблему, связанную с перепроизводством. Это влечёт за собой риски для автопроизводителей, так как при избыточном предложении, цены на автомобили будут падать, что начнёт приносить убытки автоконцернам, а также другие негативные последствия (Рис. 5).

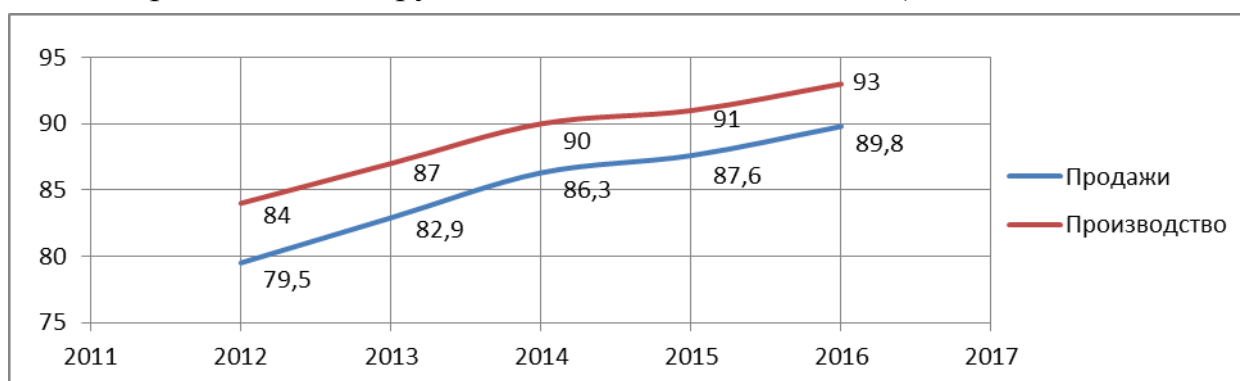


Рис. 5. Динамика продаж и производства автомобилей, млн штук

Таким образом, мировой автомобильный рынок в целом, и автопроизводители в частности испытывают трудности, связанные с превышением предложения над спросом, что вызвано кризисом перепроизводства в автомобильной отрасли. Существующие тенденции постоянного превышения объёма производства автомобилей над их реализацией являются опасным сигналом для автоконцернов, поскольку в перспективе это вызовет снижение уровня продаж, а вследствие – прибылей, что повлечёт сокращение объёмов производства, массовые увольнения рабочих и прочие негативные последствия, как для автопроизводителей, так и для всего мирового автомобильного рынка в целом.

Список литературы

1. Продажи автомобилей в мире [Электронный ресурс] // Авторевью [Офиц. сайт]. – Режим доступа: <https://autoreview.ru/news/prodazhi-avtomobiley-v-mire-obnarodovany-itogi-2016-goda>. – Загл. с экрана.
2. Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты

2015г. и перспективы развития [Электронный ресурс] // PWC [Офиц. сайт]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-16l.pdf>. – Загл. с экрана.

3. Динамика производства автомобилей в мире [Электронный ресурс] // Ray-Idaho [Офиц. сайт]. – Режим доступа: <http://www.ray-idaho.ru/blog/2017/01/15/B2-5/>. – Загл. с экрана.

УДК 339.378

Л. А. Мухамедиярова

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЙ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК

Аннотация. Статья затрагивает одну из наиболее актуальных в настоящее время проблем деятельности предприятий – их взаимодействие с внешним рынком. Рассмотрены основные варианты стратегий выхода на внешний рынок, преимущества и проблемы каждого из описанных способов.

Ключевые слова: стратегия, внешний рынок, экспорт, посредничество, прямое инвестирование.

THEORETICAL ASPECTS OF THE COMPANY'S STRATEGIES FOR ACCESS TO FOREIGN MARKETS

Annotation. The article is about one of the most important problem of company - problem in the foreign market. This article discusses strategies for access to the foreign markets, advantages and problems of each of the described methods.

Keywords: strategy, foreign market, export, intermediation, direct investment.

Эволюция денежных отношений, нарастающие темпы процессов экономической глобализации, расширение компаний стремительно наталкивают на необходимость выхода на зарубежный рынок.

Так по данным Small Business Development Corporation, USA [1, с.74]: производительность труда у экспортирующих фирм на 20% выше, чем у фирм,

ориентированных только на внутренний рынок; вероятность банкротства у фирм-экспортеров на 9% ниже, чем у фирм, пренебрегающих экспортом; экспортирующие фирмы обычно быстрее реагируют на изменения рыночной конъюнктуры.

Под стратегией выхода на внешний рынок понимается институциональная форма присутствия и функционирования компании на определенном зарубежном рынке, которая создается для достижения ее стратегических целей.

Основные стратегии выхода компании на внешний рынок представлены на рис. 1.

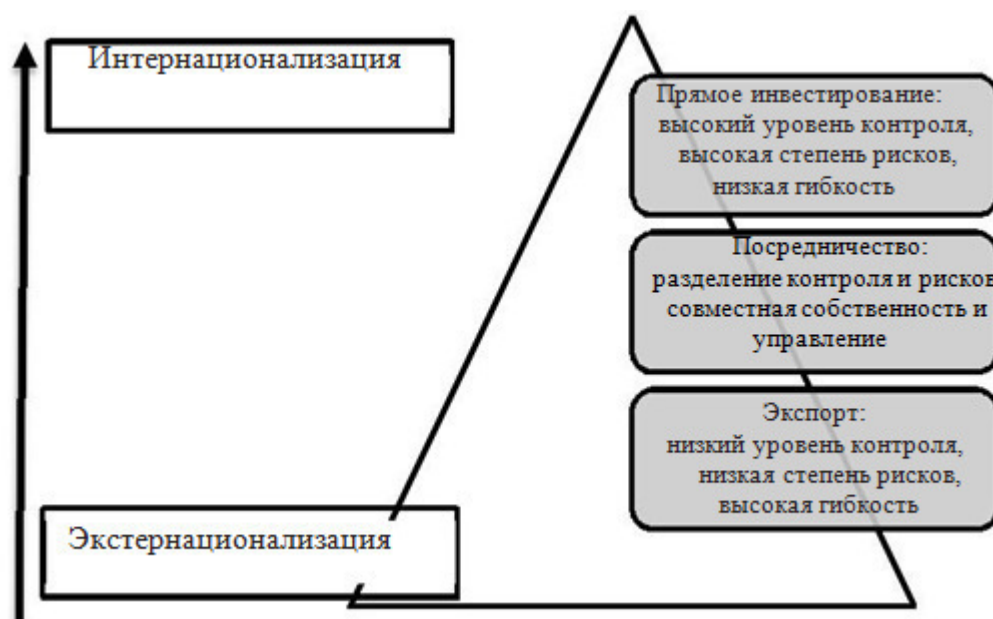


Рис. 1. Основные стратегии выхода компании на внешний рынок

Экспорт – это простейший способ выхода компании на внешний рынок при сохранении производства в собственной стране. При экспортной стратегии товары могут быть модифицированы с учетом местных стандартов, особенности спроса, культуры или продаваться в неизменном виде.

Экспорт характеризуется малозатратным и малорисковым методом продаж на внешнем рынке при минимальном изменении товарного ассортимента предприятия. Однако при это компания практически полностью теряет контроль над ценами и доставкой товара на внешний рынок.

Обычно экспортная деятельность является переходной стратегией международного развития фирмы, помогающая оценить реальный спрос на

товар и выявить его недостатки. Если продукт начинает пользоваться спросом, компания может перейти к более контролируемой деятельности на внешних рынках.

Посредничество предполагает формирование партнерства двух и более компаний, в результате которого за рубежом создаются те или иные производственные мощности. В рамках посредничества принято выделять лицензирование, контрактное производство и стратегические альянсы.

При лицензировании компания-лицензиар заключает соглашение с лицензиатом на зарубежном рынке, предлагая права на использование нематериальных активов в обмен на лицензионный платеж (роялти). В итоге лицензиар с минимальным риском получает выход на рынок, а лицензиат приобретает производственный процесс известного товара.

Наибольшее распространение лицензирование получило в форме франчайзинга.

Франчайзинг интенсивно начал развиваться в США после Второй мировой войны и стал популярен в розничной и оптовой торговле, в сфере услуг и в производстве напитков.

Сущность франчайзинга заключена в том, что фирма-франчайзер, имеющая высокий имидж на рынке, передает на определенных условиях фирме-франчайзиату право, то есть лицензию (франчайз) на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает на это определенный доход.

Договор франчайзинга отличается от лицензирования более жесткими требованиями к посреднику и узкой областью применения. Договор франчайзинга создается для того, чтобы сделать из фирмы-франчайзиата еще один филиал, навязав ему свои правила работы. Лицензиат же может использовать лицензию на других рынках, тем самым снижая свою зависимость от компании-лицензиара [2, с.25].

Стратегический альянс – это деловое соглашение о взаимовыгодном сотрудничестве между двумя или более компаниями, предметом соглашения которого может быть взаимный обмен лицензиями на технологии, совместное использование производственных мощностей, совместное финансирование проектов или сбыт продукции через сети другого партнера.

Совместное предприятие – особый тип стратегического альянса, когда

две или более компании создают новое предприятие, юридически не зависимое от родительских фирм. Как правило, совместное предприятие создается на длительный период времени, проявляет высокую устойчивость и способно осваивать долгосрочные и капиталоемкие проекты.

В отличие от совместного предприятия стратегические альянсы часто формируются для осуществления конкретных задач, после выполнения которых он распадается [3, с.245].

Контрактное производство – это вид аутсорсинга, при котором компания на местном рынке принимает на себя обязательства по производству и разработке комплектующих или конечного товара при сохранении остальных функций (маркетинг, сбыт, транспортировка) за зарубежным заказчиком.

Примером контрактного производства является американская компания GAP, осуществляющая пошив изделий в Бангладеш. Компания не инвестирует в создание производственных мощностей в этой страны, тем не менее, активно пользуется её ресурсами [4, с.52].

Прямое инвестирование – наиболее полная форма вовлечения в деятельность на зарубежном рынке, осуществляемая путем создания собственных зарубежных предприятий или покупкой иностранных компаний.

Покупка компании на зарубежном рынке является менее затратным и быстрым по времени, чем построение бизнеса «с нуля». При этом покупка уже существующего бизнеса может снизить конкуренцию на рынке, т.к. обычно приобретается потенциальный конкурент.

Среди основных причин выхода на внешний рынок с помощью прямых инвестиций можно выделить следующие [4]:

- 1) ввоз из-за рубежа некоторых товаров и услуг невозможен или затруднен в силу их свойств или существующих ограничений;
- 2) зарубежная страна является наиболее дешевым местом для производства и сбыта;
- 3) для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке;
- 4) вложение капитала в страны, обеспечивающие снижение затрат на налоги и стабильные социально-экономические и политические условия жизни.

Таким образом, выбор стратегии выхода компании на зарубежный рынок является сложным и длительным процессом, требующим тщательного маркетингового исследования как внешней, так и внутренней среды предприятия. Если компания впервые выходит на внешний рынок, то следует начать с экспорта для уменьшения рисков потерь своих активов и постепенно расширять свое присутствие на рынке.

Список литературы

1. Королев, В. И. Проблемы организации выхода компании на внешний рынок / В. И. Королев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 11. – С. 70 – 77.
2. Розанова, Н. В. Анализ барьеров входа на внешний рынок / Н. В. Розанова // Экономика и эффективность организации производства. – 2017. – № 25. – С. 23 – 27.
3. Лукошко, А. С. Стратегическим альянс как способ выхода компании на мировой рынок / А. С. Лукошко // Международная научно-практическая конференция «Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг», – 2014. С. 244 – 247.
4. Малеванная, Т. С. Сущность и формы международного контрактного производства / Т. С. Малеванная // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 11. – С. 51 – 53.
5. Соболев, В. Ю. Способы выхода предприятия на внешний рынок с инвестированием [Электронный ресурс] / В. Ю. Соболев / URL: http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2004_2%286%29/74.pdf.

УДК 339.13.024

Я. В. Стрельцова

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции развития мирового рынка гостиничных услуг. Проанализирована динамика предложения гостиничных услуг.

Представлен анализ изменений доходов гостиничной индустрии за период 2010 – 2016 гг., а также доходы ведущих гостиничных сетей за период 2010 – -2016 гг. Рассмотрены новые туристические направления и технологии, внедряемые в деятельность отелей в последние годы.

Ключевые слова: международный рынок гостиничных услуг, доход, технологии, гостиничные цепи.

THE MAIN DEVELOPMENT TRENDS OF THE WORLD MARKET OF HOTEL SERVICES

Annotation. The article discusses the main trends in the development of the world market of hotel services. The dynamics of hotel services supply is analyzed. The analysis of changes in revenue the hotel industry for the period 2010 – 2016, and the income of the leading hotel chains over the period 2010 – 2016. Considered new touristic destinations and technologies introduced in the operation of hotels in recent years.

Keywords: international hotel market, income, technology, hotel chains.

Мировой рынок гостиничных услуг является одним из самых динамично-развивающихся секторов мировой экономики за счет развития сферы услуг в развитых и развивающихся странах, увеличения инвестиций в гостиничный бизнес и повышения спроса на гостиничные услуги. В настоящее время сегментация мирового рынка гостиничных услуг и разнообразия гостиниц зависит от потребительского спроса: большая доля международных путешествий приходится на деловые поездки – 50%, отдых и туризм - 40%, прочие цели – 10%. Деловой туризм осуществляется представителями компаний, различных организаций и прочими участниками рынка с коммерческими целями. Среднегодовой темп роста предложения гостиничных услуг представлен на рис. 1 [составлен автором на основе источника 1].

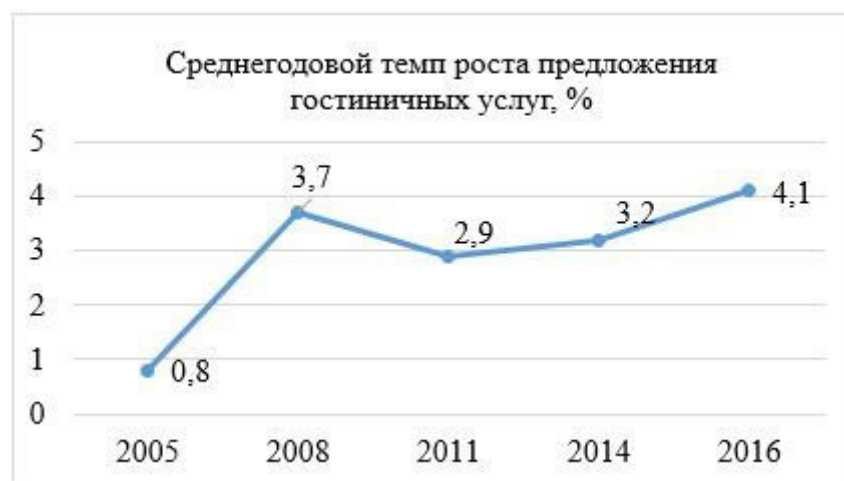


Рис. 1. Среднегодовой темп роста предложения гостиничных услуг

Темпы роста предложения гостиничных услуг увеличились в 3 раза с 2005 по 2008 гг., далее последовало снижение предложения гостиничных услуг в период мирового финансового кризиса в 2008-2011 гг., с 2011 года последовало дальнейшее увеличение предложения гостиничных услуг, что подтверждает повышение спроса на гостиничные услуги и развитие рынка в целом. Показатели доходности сферы гостиничных услуг для мировой экономики за период 2006-2016 гг. представлены на рис. 2 [2].

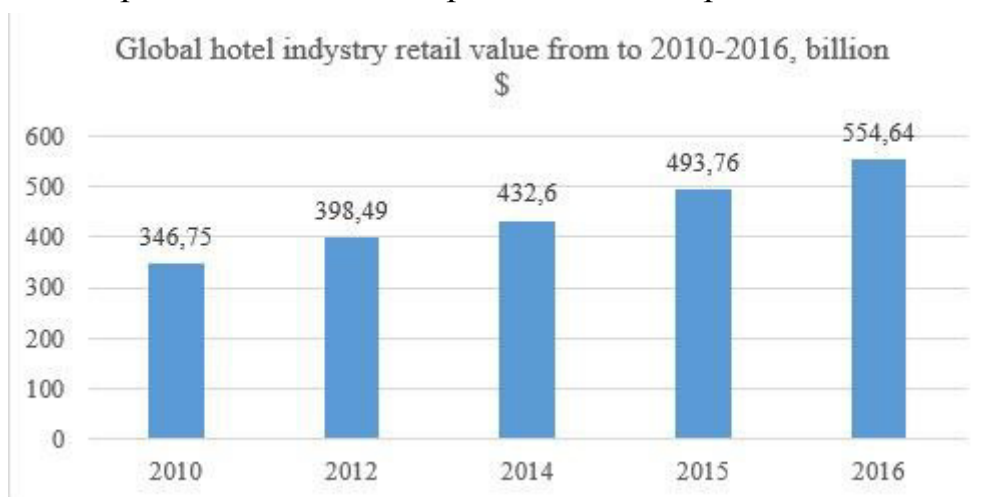


Рис. 2. Доход гостиничной индустрии за период 2010-2016 гг

Доход гостиничной индустрии в 2016 году составил 554,64 миллиарда долларов США. За период с 2010 по 2016 год, доход увеличился на 60% или на 207,89 млрд \$. В период 2010-2016 гг. на мировом гостиничном рынке

происходит процесс формирования новых туристических направлений, а именно в пользу Ближнего Востока, Латинской Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона. Тихоокеанский регион занял лидирующие позиции в мире по динамике развития рынка гостеприимства (рост гостиничных сетей в 2015 г. составил 10,7 % в сравнении с 2014 г.). Второе место по динамике роста гостиничных сетей в 2015 г. сохранили страны Ближнего Востока и Африки (рост в 2015 г. составил 7,3%), в то время как в остальных регионах показатели не столь значительные: Латинская Америка – 3,4%, Северная Америка – 1,6 %, Европа – 1,5% соответственно. Снижение привлекательности Европы и Америки кроется в том, что отдых там достаточно дорогой и для многих уже обыденный, люди ищут новые места для отдыха, которые являются более бюджетными и привлекательными.

В настоящее время в мире насчитывается более 300 гостиничных цепей. Анализ их функционирования свидетельствует, что гостиницы, которые входят в сеть, имеют на 60 % больше прибыли, чем независимые гостиницы. Основной проблемой является вхождение глобальных гостиничных сетей на национальные рынки, как правило, в форме поглощений национальных участников рынка, чьи активы недооценены, при этом наиболее активно данный процесс развивается в сегменте недорогих гостиниц. Франчайзинг и контракт на управление являются наиболее распространенными формами вхождения на национальные рынки. Это вызвано консервативной стратегией развития глобальных сетей в условиях рецессии мировой экономики. Доход ведущих гостиничных сетей представлен на рис. 3 [2].



Рис. 3. Доход ведущих гостиничных сетей в мире

В 2016 году InterContinental Hotels Group стала крупнейшей гостиничной компанией в мире по объему выручки, заработав на семь миллиардов долларов больше, чем ее ближайший конкурент, Marriott International. По числу гостиничных объектов InterContinental Hotels Group имеет 5174 отеля в 100 странах мира, Marriott International имеет 5952 отеля в 72 странах, Hilton Worldwide с выручкой 11,66 миллиардов долларов, имеет 4875 отелей в 90 странах мира, Accor с доходом 5,93 миллиардов долларов имеет 4144 отеля в 92 странах мира. [3].

Проблемой для гостиничной индустрии стало появление онлайн-площадок для размещения, поиска и краткосрочной аренды частного жилья по всему миру, например, Airbnb. Такому типу компаний в большинстве случаев удается избегать необходимости выплачивать налог, а вот гостиничному бизнесу приходится платить везде, где стоят отели. Согласно статистике Airbnb, с 2008 года услугами сервиса воспользовались 150 миллионов человек, снявшие около 3 млн различных квартир, домов и других жилых помещений в 191 стране. На фоне данной тенденции, многие страны ввели законы в защиту гостиничного бизнеса путем повышения налога на съем жилья либо путем установления минимального срока съема жилья.

На рынке гостиничных услуг осуществляется внедрение новых технологий и роботов в деятельности отелей. Роботизация является дорогостоящим и чем-то новым в развитии конкурентоспособности отелей, поэтому внедряют ее на данном этапе малое количество отелей, в основном это японские и американские отели.

В 2015 году в Японии начал работать роботизированный отель Henn-na Hotel Japan. На стойке регистрации гостей встречает администратор-робот, который регистрирует заезд, выезд гостей и поддержит несложную беседу. Вместо ключей используется технология идентификации лица. Все электрические приборы – энергосберегающие, а на крышах установлены солнечные батареи. Освещение в номере работает от датчиков движения, но можно настроить другие параметры, управляя ими с планшета. Сложить вещи поможет робот-гардеробщик, который имеет вид металлической руки – он распакует ваши чемоданы и спрячет вещи в шкаф [4].

В 2017 году в отеле Hard Rock Hotel & Casino Biloxi, расположенном в Миссисипи (США) начал работать робот-бармен. У Robo Bar две руки, которые

создают до 120 напитков в час. В его памяти хранятся миллиарды комбинаций коктейлей, на выбор гостей – до 140 различных ингредиентов. Руки автомата имитируют действия настоящего бармена. Робот может взболтать коктейль и нарезать лимон [5].

Таким образом, мировой рынок гостиничных услуг является динамично развивающимся. Основными тенденциями являются увеличение дохода гостиничной индустрии в целом, увеличение числа гостиниц и углубление их специализации, исходя из потребительского спроса. Появляются серьезные конкуренты для гостиниц в виде онлайн-площадок для сдачи жилья в аренду. Происходит формирование новых туристических направлений, а именно в пользу Ближнего Востока, Латинской Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона. Также активно идет процесс внедрения новых технологий и применения роботов для обеспечения большей конкурентоспособности гостиничных сетей.

Список литературы

1. Глобальный обзор деятельности отелей 2015: MKG Group - Expert Hôtelier – (<http://mkg-group.com>).
2. Статистический портал Statista – (<https://www.statista.com>).
3. Ларионов, В. А. Императивы развития современного мирового рынка гостиничных услуг / В. А. Ларионов // Экономическая теория. – 2014. – №12. – С. 31 – 35.
4. Исследование PlanetofHotels – (<https://planetofhotels.com>).
5. Исследование PRO Hotelia – (<http://prohotelia.com>).

УДК 338.26.015

Ю. Е. Сушко

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. В статье рассмотрены методы оценки конкурентоспособности предприятия и приведена их классификация. Выделены подходы к оценке

конкурентоспособности фирмы и выявлены их особенности. Проанализированы методы оценки конкурентоспособности для организации в сфере розничной торговли. Проведен «SWOT-анализ» компании «Адидас».

Ключевые слова: методы оценки конкурентоспособности, графический подход, факторный подход, стоимостной подход, матричные методы, метод экспертных оценок, SWOT-анализ, методика SERVQUAL, методика «Mystery Shopping», Адидас.

METHODS OF EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Annotation. The article discusses the methods of assessing the competitiveness of enterprises and their classification. The approaches to evaluation of competitiveness of firms and identified their features. Methods of estimation of competitiveness for the organization in the sphere of retail trade are analyzed. Conducted a «SWOT analysis» of the company «Adidas».

Keywords: methods for assessing competitiveness, a graphical approach, the factorial approach, the cost approach, matrix method, the method of expert evaluations, SWOT-analysis, SERVQUAL methodology, the method of «Mystery Shopping», Adidas.

Основной целью любой фирмы в условиях рыночной экономики является сохранение и расширение своих позиций на рынке (или его сегменте), рост или стабильное получение прибыли, главным средством достижения которой выступает обеспечение конкурентоспособности в условиях международной конкуренции. Общепринятой методики оценки конкурентоспособности фирмы не существует. Каждая фирма оценивает свою конкурентную позицию по определенной методике. Теоретические основы сущности и методов оценивания конкурентоспособности фирмы широко изучены в трудах таких авторов как М. Портер, И.В. Липсиц, Р.А. Фахрутдинов, Ю.Б. Иванов, В.К. Марков, Х. Маккей, Б. Карлофф, Л.В. Целикова и других. Наиболее популярной классификацией методов оценки конкурентоспособности предприятия является классификация Е. А. Тихонова, в которой он выделяет три подхода к оценке конкурентоспособности фирмы. Первым подходом Е. А. Тихонов представляет графический подход, который содержит в себе матричные методы и метод составления многоугольника конкурентоспособности. Вторым – представляет факторный подход, заключающийся в оценке конкурентоспособности компании путем применения продуктовых, операционных и комплексных методов. Последним подходом автор выделяет стоимостной подход, который

базируется на методе оценки стоимости бизнеса [1, с. 649].

Наиболее наглядное представление о конкурентной позиции фирмы на рынке позволяет получить графический подход к оценке конкурентоспособности предприятия. При помощи различных графических инструментов можно легко идентифицировать имеющиеся сильные и слабые стороны предприятий относительно друг друга. К матричным методам относят: матрицу Бостонской консалтинговой группы (Boston Consulting Group, БКГ); матрицу конкурентных стратегий Портера; матрицу «Привлекательность рынка / конкурентоспособность» или модель GE / McKinsey; матрицу «Привлекательность отрасли / конкурентоспособность» или модель Shell / DRM; матрицу «Стадия развития рынка/конкурентная позиция» или модель Hofer/Schendel; матрицу «Стадия жизненного цикла продукции/конкурентная позиция» или модель ADL/LC; матрицу Томпсона и Стрикленда; матрицу И. Ансоффа.

Помимо вышеперечисленных подходов к оценке конкурентоспособности предприятия в экономической литературе выделяют следующие методы: оценка с позиции сравнительных преимуществ, оценка с позиции теории равновесия, оценка исходя из теории эффективности конкуренции, оценка на базе качества продукции, профиль требований и профиль полярностей. В качестве преимуществ данных методов следует отметить простоту оценки уровня конкурентоспособности, возможность определения внутренних резервов, возможность определения эффективности деятельности при обеспечении уровня конкурентоспособности, учет потребительских предпочтений при обеспечении уровня конкурентоспособности, наглядность и др.

Как еще один из методов оценки конкурентоспособности предприятия в своей научной статье Е. А. Гермасимова рассматривает метод экспертных оценок. Он заключается в сведении воедино мнений экспертов о вероятностях риска. Данный метод применяется в тех случаях, когда длинна исходных динамических рядов недостаточна для оценки при помощи экономико-статистических методов; связь между исследуемыми явлениями не может быть оценена при помощи количественных измерителей; входная информация неполная и невозможно предугадать влияние всех факторов; имеют место экстремальные ситуации и необходимо принятие быстрых решений [2, с. 74].

Рассматривая конкурентоспособность организации в сфере розничной торговли, дополнительно следует выделить еще несколько методов оценки

конкурентоспособности. Торговые предприятия взаимодействуют с потребителем, поэтому оценка качества сервиса является наиболее важным этапом при оценке конкурентоспособности организации. Существуют различные методики оценки качества торгового обслуживания, среди которых можно выделить «Mystery Shopping» («тайный покупатель») и методику SERVQUAL (Service quality). Метод «Mystery Shopping» предполагает посещение торговой организации подготовленными и обученными людьми в роли обычных покупателей. Собранная информация о качестве предоставленных услуг в дальнейшем используется для оценки уровня выполнения стандартов обслуживания и выявления слабых мест в обслуживании с целью их последующего устранения. В свою очередь методика Service quality направлена на измерение степени разрыва между воспринятым и ожидаемым качеством услуг с помощью анкетирования покупателей. Их мнение оценивается на основе двух анкет: первая измеряет ожидание покупателей от качества услуги, вторая – восприятие полученной услуги. С помощью этих методов потребитель оценивает элементы видимой ему части услуги, которая является результатом невидимой ему деятельности сервисной организации. Именно в совокупности данные методы способны дать точную и адекватную оценку конкурентоспособности организации [3, с. 47].

Еще одним широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды, является SWOT-анализ, как способ оценки конкурентоспособности предприятия. Данный анализ позволяет разработать перечень стратегических действий, направленных на усиление конкурентных позиций предприятия и его развитие. Первые два критерия анализа SWOT, сильные и слабые стороны, рассчитываются на внутренней среде компании, а два последних – возможности и угрозы – устанавливаются в ходе анализа ее внешней деловой среды. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации [4, с. 268].

В ходе практики, используя метод «SWOT-анализа», проведена оценка конкурентоспособности международной компании «Адидас», которая является немецким промышленным концерном, специализирующимся на производстве спортивной одежды, обуви, часов, сумок, очков, инвентаря и прочих товаров,

которые связаны со спортом. Данный анализ позволил рассмотреть и проанализировать сильные и слабые стороны организации (Таблица 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ компании «Адидас»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1) лидирующая позиция на рынке; 2) развитая розничная сеть; 3) товар представлен во всех странах мира; 4) множество контрактов с известными спортсменами; 5) наличие Reebok в портфеле брендов; 6) бренд «Adidas» воспринимается как элемент статусного положения; 7) большинство магазинов имеют выгодное географическое положение; 8) развита внутрикорпоративная культура; 9) официальное спонсорство FIFA 2018; 10) развитие Omni Channel.	1) неэффективное управление запасами; 2) сложность поддержания высокого уровня сервиса, связанная с текучестью кадров; 3) недостаток финансовых средств для осуществления стратегической инициативы; 4) недостаточное внимание к изучению интересов клиентов.
Возможности (O)	Угрозы (T)
1) рост популярности спорта среди населения; 2) рост данного сегмента российского рынка; 3) заключение новых контрактов с новыми звездами спорта; 4) уход с рынка некоторых конкурентов.	1) высокие темпы роста у конкурентов; 2) нестабильность политической ситуации в стране; 3) нестабильность таможенной политики РФ и полная зависимость от импортных поставок продукции; 4) рост ценовой чувствительности клиентов; 5) низкие входные барьеры в отрасль; 6) наличие подделок товаров.

Акцентируя внимание на сильных сторонах компании, следует отметить, что «Адидас» занимает одну из лидирующих позиций на рынке. На усиление конкурентных позиций фирмы повлиял выкуп акций на тот момент своего конкурента «Рибок» в 2006 году. Развитая розничная сеть является сильным конкурентным преимуществом, так как ни у одного из ритейлеров спортивной одежды не имеется столько магазинов по России. Компания является международной, ее товары представлены по всему миру. Исключительным преимуществом является то, что ежегодно открываемые магазины имеют выгодное географическое положение, устанавливаемое при помощи детальных исследований. Бренд компании «Адидас» является более узнаваемым, чем у его главного конкурента «Найк». Кроме того, товары компании являются наиболее

покупаемыми. Постоянное сотрудничество со спортсменами, например, с Месси, Бэкхемом, Погба и спонсирование спортивных мероприятий повышает репутацию бренда. Развитая корпоративная культура влияет на качество сервиса и на достижение ключевых показателей эффективности компании «Адидас». Недавним нововведением фирмы стал Omni Channel – уникальный проект, который сочетает в себе преимущества онлайн и розничной торговли. Преимущества Omni Channel заключаются в том, что покупатель получает доступ ко всему ассортименту компании, находясь в розничном магазине, дома или в любом другом месте, а также он получает возможность получить свой заказ там, где удобно, оформив доставку.

Что касается слабых сторон, неэффективное управление запасами приводит к затруднительной работе системы управления ими. Существует сложность поддержания высокого уровня сервиса, связанная с текучестью кадров. Велики затраты компании на поиск нового персонала и проведение обучающих программ для него. Компании не удастся накапливать резервные фонды для дальнейшего стратегического развития на локальном уровне. На данный момент организация недостаточно внимания уделяет работе с покупателями, изучению их изменяющихся предпочтений, изменениям возрастного состава населения, их ценовых предпочтений, поэтому можно порекомендовать компании использование методики «Mystery Shopping».

Среди возможностей следует выделить увеличение прибыли, продаж за счет роста популярности спорта среди населения, а также роста данного сегмента рынка. Раскрутка бренда путем заключения новых контрактов со звездами спорта, привлечение их фанатов к спортивным товарам компании «Адидас» будет способствовать увеличению доходов компании.

Наиболее опасной угрозой для компании «Адидас» является рост конкурентоспособности фирм-конкурентов, а также рост ценовой чувствительности клиентов. При попытке компании значительно повысить цены на товары, клиенты готовы купить сходный по каким-либо параметрам товар у конкурентов, либо обзавестись подделкой, что является еще одной серьезной угрозой.

На мировых рынках ежедневно растет количество производимых подделок товаров ведущих розничных компаний с целью получения прибыли за счет использования популярности какого-либо бренда.

Так, с помощью «SWOT-анализа» выявлены сильные и слабые стороны компании «Адидас» с целью формирования конкурентных преимуществ. В дальнейшем, на основе выявления цепочек связей между сильными и слабыми сторонами, угрозами и возможностями компании, может быть сформулирована стратегия организации, которая будет направлена на улучшение конкурентных позиций на рынке и на достижение стратегических целей в условиях международной конкуренции.

Таким образом, существует множество методов оценки конкурентоспособности предприятия, каждый из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Оценить конкурентоспособность фирмы возможно с помощью комплексного использования этих методов. Методы оценки позволяют выявить не только сильные и слабые стороны компании, но и разработать способы повышения ее конкурентоспособности в перспективе.

Список литературы

1. Тиханов, Е. А. Анализ и систематизация методов оценки конкурентоспособности предприятия / Е. А. Тиханов // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 10. – С. 647 – 651.
2. Герасимова, Е. А. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятий / Е. А. Герасимова // Вестник САМГУПС. – 2016. – № 1. – С. 72 – 75.
3. Игнатьева, А. А. Анализ подходов к оценке качества услуг предприятий розничной торговли / А. А. Игнатьева // Альманах современной науки и образования. – 2014. – № 12. – С. 46 – 49.
4. Лытнева, Н. А. Метод SWOT-анализа в стратегическом менеджменте организаций / Н. А. Лытнева // Государственная политика: методология, практика, направления совершенствования. – 2016. – С. 268 – 271.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ: ФИНАНСОВЫЙ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ, ИННОВАЦИОННЫЙ И ДРУГИЕ АСПЕКТЫ

УДК 657.44

А. А. Василенко

Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент» г. Донецк, ДНР

УЧЕТ ДОХОДОВ И ОТРАЖЕНИЕ ИХ В ОТЧЕТНОСТИ: ПРОТИВОРЕЧИЯ И НЕТОЧНОСТИ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ

Аннотация. В данной статье рассмотрены противоречия и неточности нормативной базы при учете доходов и их отражении в отчетности.

Ключевые слова: учет доходов, бухгалтерская отчетность.

ACCOUNTING OF INCOME AND THEIR REFLECTION IN THE STATEMENTS: CONTRADICTIONS AND INACCURACIES OF THE REGULATORY FRAMEWORK

Annotation. This article discusses the contradictions and inaccuracies of the regulatory framework in the accounting of revenues and their reflection in the reporting.

Keywords: accounting income, accounting and reporting.

Конечной целью деятельности каждого предприятия является получение прибыли, источником которого выступают различные виды доходов. Поэтому для формирования достоверной суммы прибыли необходимо правильное отражение этих доходов в учете и отчетности. Основы бухгалтерского учета заложены в Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» и конкретизированы в соответствующих Положениях (стандартах) бухгалтерского учета.

Современная нормативная база Украины по учету доходов и отражению их в отчетности содержит много неточностей и противоречий. А это, в свою очередь, мешает бухгалтерам адекватно представлять информацию о доходах предприятия.

Рассматривая законодательную базу по ведению учета, необходимо отметить, что основными нормативными документами, регулирующими учет доходов предприятия в Украине, являются: Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине», П(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», П(С)БУ 3 «Отчет о финансовых результатах», П(С)БУ 15 «Доходы», План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций и Инструкция по его применению. Комплексное соблюдение законодательно-нормативных актов позволяет достичь обеспечение достоверности и полного объема раскрытия информации в учете и отчетности предприятия.

Рассмотрим отдельные неточности, содержащиеся в данных нормативных актах.

П(С)БУ 15 «Доходы» определяет методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о доходах от обычной деятельности предприятий и по раскрытию в финансовой отчетности. Нормы настоящего Положения применяются независимо от форм собственности, то есть всеми предприятиями, организациями и другими юридическими лицами, за исключением бюджетных и банковских учреждений [4].

Доход признается при увеличении актива или уменьшении обязательств, способствует увеличению собственного капитала (за исключением роста капитала за счет взносов участников предприятия), при условии, что оценка дохода может быть достоверно определена.

Доход отражает и бухгалтерском учете в сумме справедливой стоимости активов, полученных или подлежащих получению.

Доходом в виде процентов признается, в случае отсрочки платежа, разница между справедливой стоимостью и номинальной суммой денежных средств или их эквивалентов, подлежащих получению за продукцию (товары, работы, услуги и другие активы).

Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 «Доходы» не распространяется на доходы, полученные в виде дивидендов. Кроме того, в соответствии с п. 6 П (С) БУ 16 «Расходы» распределение капитала между собственниками (а значит и начисление дивидендов) не признается расходами отчетного периода.

Анализ нормативной базы, регулирующей определение и формирование

доходов от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, показал много неурегулированных вопросов, в частности, нет четкой классификации доходов от финансовой и инвестиционной деятельности, что затрудняет точное отражение доходов от различных видов деятельности.

В п.13 П(С)БУ 3 «Отчет о финансовых результатах» [3] определено, что в статье «Доход (выручка) от реализации» отражается общий доход (выручка) от реализации продукции, а значит, уже не в счет поступления активов или уменьшения обязательств. Согласно Закону Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» при определении финансовых результатов доходы следует сравнивать с расходами, которые возникают для их получения. Одной из проблем организации учета является несоответствие классификации доходов по П(С)БУ 3 «Отчет о финансовых результатах» и П(С)БУ 15 «Доход». В П(С)БУ 3 «Отчет о финансовых результатах» и П(С)БУ 4 «Отчет о движении денежных средств» не приводится четкое разграничение между финансовой и инвестиционной деятельностью. В П(С)БУ 15 «Доход» при практическом их применения на промышленных предприятиях, было выявлено проблемы в соблюдении всех условий для признания выручки от реализации продукции, что связано с особенностями сделок купли-продажи.

При исследовании нормативной базы и литературных источников выявлены проблемы в организации учета чрезвычайных доходов и их отражение в финансовой отчетности. Так, в П(С)БУ 15 «Доход» не определено, какие доходы относятся к чрезвычайным, а в П(С)БУ 3 «Отчет о финансовых результатах» есть формулировка лишь чрезвычайного происшествия, что свидетельствует о нечеткости в формулировке понятия чрезвычайные доходы и мешает обоснованному их учету, а также правильному заполнению Отчета о финансовых результатах по строкам 200 «Чрезвычайные доходы» и 205 «Чрезвычайные расходы» в случае получения прибыли или убытка от чрезвычайных событий. Кроме того, в П(С)БУ с понятием дохода связан такой термин как «вероятность». Однако, П(С)БУ, используя постоянно слово «вероятность» относительно различных событий, не приводят никаких рекомендаций по количественному определению, которые бы уточнили степень этой вероятности. Логично заключить, что вероятной можно считать событие с низким уровнем вероятности. По оценкам же зарубежных специалистов, вероятной может считаться событие со степенью вероятности не менее 50%.

Поэтому целесообразным будет все же отметить количественный критерий для данного понятия.

Как известно, одним из условий признания выручки от реализации является передача покупателю всех рисков и выгод, связанных с правом собственности на продукцию. МСФО 18 в отличие от П(С)БУ 15, как критерий признания дохода от реализации продукции (товаров) устанавливает передачу покупателю не всех, а только существенных рисков и выгод, связанных с правом собственности на продукцию (товар) (пункт 14 МСФО 18). Так, например, обычные гарантийные обязательства, будучи риском, связанным с правом собственности, который несет после продажи продавец, при этом не рассматриваются как существенный риск (параграф 16 МСФО 18). Такие незначительные риски не мешают продавцу признавать доход (пункт 18 МСФО 18). Украинский Минфин официально не разъяснив содержания категории «риски и выгоды, связанные с правом собственности» и не введя в национальные стандарты признаки существенности рисков и выгод, дал украинским предприятиям возможность произвольных трактовок этих понятий.

Следовательно, гибкость имеющихся бухгалтерских норм, самостоятельность в профессиональных суждениях и отсутствие соответствующих официальных комментариев могут создавать предпосылки для неверного отражения доходов предприятия и искажений отчетности. Поэтому нормативные документы требуют дальнейшей доработки и согласования, или хотя бы предоставление их содержательных разъяснений.

Список литературы

1 Закон України № 996 -XIV. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]:– Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>

2 Положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 « Общие требования к финансовой отчетности»: Приказ Министерства финансов Украины от 31.03.1999 р., № 87 [Електронний ресурс]:– Режим доступа: <http://kmu.gov.ua/>

3 Положение (стандарт) бухгалтерского учета 3 «Отчет о финансовых результатах» Утверждено приказом МФУ №87 от 1.03.1999 [Електронний ресурс]:– Режим доступа: <http://kmu.gov.ua/>

4 Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 «Доходы»: Утв.

приказом Министерства финансов Украины от 29.11.1999г. № 290
[Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://kmu.gov.ua/>

УДК 681.3.

Э. А. Григорская, С. И. Данилюк, Е. Р. Беляева
Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы управления эффективностью бизнеса.

Ключевые слова: факторы эффективности, экономика, бизнес, рентабельность.

EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS AFFECTING EFFECTIVENESS

Annotation. The article examines the issues of business performance management.

Keywords: performance factors ,economy, business, profitability.

Данная статья посвящена изучению факторов, которые оказывают влияние на результаты функционирования хозяйствующих субъектов.

Мы подробно рассмотрели основные факторы внешней и внутренней среды воздействия. Также, мы учли необходимость выявлять, анализировать и учитывать влияние различных факторов при принятии управленческих решений.

Внешние факторы – это комплекс внешних условий и факторов, которые оказывают влияние на формирование и развитие в стране предпринимательства и никак не зависят от деятельности производственного коллектива, однако, количественно определяют уровень применения производственных и финансовых ресурсов данной организации.

Чтобы облегчить учет воздействия на организацию все факторы внешней среды можно разделить на 2 категории.

1. Факторы внешней среды косвенного воздействия (макросреда).

Макроокружение компании представляет собой комплекс глобальных факторов внешней среды, которые оказывают большое влияние на ее деятельность.

Компания никак не способна влиять на эти факторы, а только реагирует на их изменения. Данная группа факторов многочисленнее и сложнее факторов внешней среды прямого воздействия, и менеджерам следует постоянно вести их учет.

2. Факторы внешней среды прямого воздействия (микросреда) – это, в первую очередь, деловое окружение организации, оказывающее влияние на принятие стратегических решений. При этом необходимо отметить, что организация способна существенно корректировать характер и содержание этого взаимодействия, активно принимать участие в формировании новых возможностей и предотвращении угроз.

Помимо факторов внешней среды не малую роль на эффективность влияют внутренние факторы. Внутренними факторами можно назвать условия в которых функционирует конкретная организация. На внутренние факторы большое влияние оказывают действия, связанные с принятием управленческих решений внутри организационной структуры.

Для того чтобы конкретно разобраться с влиянием внутренних факторов, их можно разделить на две группы:

- а) основные;
- б) неосновные.

Основные – это факторы, которые определяют эффективность работы по ее результатам.

Неосновные – тоже немаловажные факторы, которые определяют работу коллектива, но как таковой связи с сущностью рассматриваемого показателя нет.

В практической деятельности менеджеры выделяют другие группы основных факторов, подразделяя их еще на более конкретные подгруппы.

Персонал предприятия – это трудовой ресурс, обеспечивающий предприятие эффективной деятельностью.

Материальные ресурсы – показатель, дающий определение количества и своевременности в обеспечении материальными ресурсами.

Основные фонды предприятия – фактор, показывающий состояние, эффективность использования материально-технической базы организации.

Менеджмент. Прямая зависимость результата определяется грамотным

управлением, учитывая стратегический, плановый и экономический анализ. При любом воздействии на систему управления, можно получить эффект на количественные и качественные показатели, такие как объем производства, сбыт, выручка от реализации продукции, объем затрат, сумма прибыли и уровень рентабельности, эффективность использования производственных фондов и оборотных средств.

Научные исследования и опытно-конструкторские работы. Этот фактор характеризуется системой показателей: количественный и качественный состав; затраты; эффективность использования результатов.

Информация о возможностях, определения потенциала, на которые предприятие может рассчитывать в конкурентной внутренней среде предприятия необходима для выявления внутренних борб для достижения поставленных целей.

Список литературы

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
2. Ибрагимова, М. Х. Анализ внешней среды компании для принятия стратегических решений / М. Х. Ибрагимова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42).
3. Разиньков, П. И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П. И. Разиньков, О. П. Разинькова. – Тверь: ТвГТУ, 2013. – 152 с.

УДК 657.36/37

Д. В. Гримайло, И. В. Христофорова
Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНФОРМАТИВНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ

Аннотация. В данной статье рассмотрены пути повышения информативности бухгалтерского баланса в управленческих целях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерский баланс.

WAYS TO IMPROVE THE INFORMATIVENESS OF THE BALANCE SHEET MANAGEMENT PURPOSES

Annotation. This article discusses ways to improve the informative balance sheet for management purposes.

Keywords: accounting, balance sheet.

Бухгалтерский баланс, с точки зрения информативной базы, является довольно несовершенным. С этой целью в практической деятельности предприятий предлагается использовать управленческие формы этого отчета.

Способами повышения информативности баланса для целей управленческого учета являются:

1) Группировка статей и их расположение в удобном для восприятия пользователем виде (по динамике изменения показателей, по удельному весу в валюте баланса и т.д.);

2) Отражение в балансе дополнительных аналитических показателей и коэффициентов.

3) Детализация балансовых статей и выделение существенных элементов (например, активной части в составе основных средств, сомнительной дебиторской задолженности);

4) Агрегирование наиболее (наименее) ликвидных средств и вложений в одну группу;

5) Отражение активов с учетом их реальной ликвидности (с учетом их качественного состояния, сроков хранения и полезного использования);

6) Выделение величины сомнительной дебиторской и кредиторской задолженности;

7) Отражение финансового результата отчетного периода без учета целевых средств.

Следует заметить, что практика использования управленческих форм балансов становится все более распространенной среди крупных предприятий. В целях управления форма баланса может быть представлена в любой форме.

Так, за рубежом широко практикуется составление трансформированных балансов, когда для решения определенных аналитических задач статьи баланса группируются по установленным менеджерами признакам. Так, при условии ведения тщательного аналитического финансового учета можно,

например, перегруппировать активы по регионам, в которых осуществляется деятельность, по контрагентам и т.д.

Перегруппировка может осуществляться и в обратном направлении. Так, вся текущая дебиторская задолженность и векселя полученные могут быть сведены в статью «Текущие расчеты с должниками» с целью упрощения анализа.

Некоторые статьи, как, например, отсроченные налоговые активы и отсрочены налоговые обязательства, можно вообще исключить.

Если это является необходимым, можно составлять отдельные балансы для подразделений предприятия, которое предоставит широкое поле для факторного анализа изменений в ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, эффективности деятельности предприятия.

В условиях инфляционной экономики уместным является также отдельное составление динамических балансов, в которых учитывается влияние ценовых изменений, колебание конъюнктуры рынка.

Целесообразным также является внедрение практики составления расчетных (плановых) балансов.

Расчетный баланс – это прогноз соотношения активов и пассивов (обязательств) предприятия, бизнеса, инвестиционного проекта или структурного подраздела в соответствии со структурой активов и задолженностей, которая сложилась, и ее изменением в процессе реализации других бюджетов. Без расчетного баланса невозможно осуществить то, что называется полноценным финансовым анализом. В частности, невозможно рассчитать много финансовых коэффициентов, которые могут быть использованы в качестве целевых показателей для разработки мероприятий по оптимизации финансового состояния предприятия или фирмы.

Плановый баланс отличается от бухгалтерского баланса не только форматом, но и назначением. Он составляется на основе данных основных и операционных бюджетов, а не на основании фактической отчетности. Поэтому, если в бухгалтерском балансе предполагается скрупулезная точность учета фактических данных, то в расчетном балансе – соотношение между разнообразными показателями разных бюджетов. Если бухгалтерский баланс составляется для юридического лица, то расчетный баланс может составляться и для отдельно взятого бизнеса.

Расчетный баланс по обыкновению составляется по укрупненной номенклатуре [1, с. 154-155].

Плановые балансы составляют с использованием данных планирования ликвидности и предыдущего счета прибылей и убытков. В Германии они обязательно предоставляются перед заключением кредитного договора. Если в структуре плановых балансов не учтены отраслевые нюансы или возбуждены финансовые правила, которым потенциальный кредитор придает большое значение, необходимо пересмотреть планирование ликвидности [2, с. 137].

Некоторые западные аналитики (в основном французские) особенно отдают предпочтение для нужд финансового анализа так называемому «функциональному балансу», построенному таким образом, чтобы проявить или подчеркнуть основные функции предприятия, как на уровне размещения средств, так и на уровне источников средств [3, с. 29].

С целью повышения информативности и прозрачности баланса и облегчения процесса его анализа предлагаем такую форму баланса (табл. 1.).

Таблица 1 – Рекомендуемая форма управленческого баланса

АКТИВ	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %	ПАССИВ	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %
1	2	3	4	5	6
I Оборотные активы			I Заемные средства		
Денежные средства			Среднесрочные (от 1 до 3 лет)		
Банковские счета			Долгосрочные (от 3 лет)		
Касса			Прочие долгосрочные обязательства		
Дебиторская задолженность			Краткосрочные обязательства		
Покупатели и заказчики			Задолженность перед поставщиками и подрядчиками		
Запасы			Задолженность по налогам и сборам		
Готовая продукция			Задолженность по страховым взносам		
Расходы будущих периодов			Задолженность по зарплате		
Сырье и материалы					
Всего оборотных активов			Всего заемных средств		
Основные средства			Собственный капитал		
Объекты недвижимости					
Автотранспорт, спецтехника					
Торговое оборудование					
БАЛАНС			БАЛАНС		

Предложенная форма построена на основании рабочего плана счетов и позволяет оперативно контролировать соотношение собственных и оборотных средств, заемного капитала, выявлять диспропорции, ведущие к ухудшению показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, ликвидности.

Структура может при необходимости расширяться, например «Расчеты с покупателями», за счет добавления информации в разрезе отдельных дебиторов. Это позволит повысить внимание на просроченной задолженности.

Периодичность составления баланса зависит от целей и задач управленческого персонала анализируемого предприятия.

В целом управленческий баланс выступает важным источником информации при осуществлении оценочной деятельности и оперативного управления. На основе данных, отраженных в нем можно сделать вывод о реальной величине активов, обязательств и капитала организации на момент принятия экономических решений.

Методика составления управленческого баланса, его содержание и периодичность представления зависит от информационных потребностей внутренних пользователей, от целей и задач менеджмента в организации.

Таким образом, существующая форма бухгалтерского баланса имеет ряд существенных недостатков. Они касаются, прежде всего, структуры баланса и порядка оценки его статей. Поскольку внесение рекомендаций относительно усовершенствования официальной формы балансового отчета носят бумажный характер, целесообразно учесть их при составлении балансов по разрешительной форме исключительно в управленческих целях для увеличения их информационной нагрузки.

Внедрение всех вышеприведенных нововведений безусловно предусматривает детальное ведение не только финансового, но и управленческого учета. Однако, это именно тот случай, когда цель оправдывает средства, так как результат от эффективного планирования всегда оправдает средства, которые были потрачены на его организацию.

Список литературы

1. Ряховская, А. Н. Устойчивое функционирование и развитие предприятий: основные механизмы, принципы, критерии оценки / А. Н. Ряховская // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – №4. – С. 58 – 66.

2. Камаев, В. Д. Основы экономики / В. Д. Камаев. – М.: Владос, 2012. – 160 с.

3. Бугай, В. З. Удосконалення методичного підходу щодо оцінки поточної ліквідності балансу підприємства / В. З. Бугай, Є. Л. Білий // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №1(4). – С. 28 – 33.

УДК 681.3.

Е. А. Екименко, Е. Р. Беляева

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия

ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы управления эффективностью бизнеса.

Ключевые слова: экономика, бизнес, рентабельность.

PROBLEMS AND FACTORS OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF ECONOMIC SYSTEMS

Annotation. The article examines the issues of business performance management.

Keywords: economy, business, profitability.

Вопрос производительности менеджмента считается составляющей частью экономики управления. Имеется большое число типов и условий управления эффективностью. Увеличение производительности управления считается нужным компонентом эффективной работы разных организаций.

Любая активность системы требует собственной оценки и определения эффективности, в соответствии с этим и руководство обязано обладать собственной оценкой и формированием производительности. В концепции управления имеется большое число представлений на вопрос

производительности менеджмента, которые были разработаны школами управленческой мысли (таблица 1).

Таблица 1. Взгляды на проблему эффективности менеджмента школ управленческой мысли [3]

Школа	Научного управления	Классическая (административная)	Человеческих отношений
Представители	Ф.Тейлор, Г. Ганнт, Г. Эмерсон, Ф. и Л. Гилберт и др.	А.Файоль, Л.Урвик, Д.Муни и др.	Г.Мюнстерберг, М. Фоллет, Р.Лайкерт, А.Маслоу.
Взгляды	Особое внимание уделяли повышению эффективности на уровне производства. Так же большое значение придавали корреляции между эффективностью управления и организационной структуры организации.	Представляли эффективность менеджмента в работе всей организации. Создали 14 универсальных принципов управления, которые в собственную очередь должны приводить организацию к достижениям.	Основной составляющей эффективности управления считали человеческий фактор. Повышение эффективности менеджмента основано на использовании человеческих ресурсов.

Экономика управления включает в себя проблематику эффективности управления. Экономика и управление оценивают управленческие возможности как комплекс абсолютно всех ресурсов, какими обладает концепция управления. Издержки формируются содержанием, организацией, технологией и объемом работ по реализации соответствующих функций менеджмента.

В управленческом процессе результат достигается при помощи использования человеческих, материальных, информационных и финансовых ресурсов.

В широком смысле эффективность менеджмента – это результат функционирования системы и процесса управления как взаимодействия управляемой и управляющей систем, то есть интегрированный результат взаимодействия компонентов управления. В узком смысле эффективность менеджмента – это сравнение потребленных ресурсов с полученным результатом.

При оценке производительности управления более трудным считается установление его итога. В качестве результатов управления часто принимаются некоторые производственные и экономические результаты, например темп

роста производительности труда, качество, ритмичность работы и др., что нельзя считать бесспорным. В каждом из этих итогов, бесспорно, существует понятие овеществленный труд персонала управления. Однако управленческая деятельность выявляется в этих показателях не прямо, а опосредованно, в варианте определенных влияний на тех, кто именно занят производительным трудом. К подобным влияниям менеджеров относятся указы, указания, постановления в многочисленных вариантах протекают посредством нескольких ступеней управления согласно направлению сверху вниз. В следствии к труду руководителей, затраченному на высшей ступени управления, прибавляется деятельность менеджеров нижерасположенных ступеней, т.е. окончательный итог управления и его эффективность достигается совокупностью управленческого труда. Результаты и эффективность управленческого труда зависят от большого количества обстоятельств и предпосылок, к примеру возможность осуществлять конкретную работу (потенциал работника), ресурсы производства, социальные взаимоотношения персонала и коллектива организации в целом, стиля работы, личности руководителя, культуры компании и т.п. Все перечисленные выше факторы действуют в совокупности, в интеграционном единстве [5].

Окончательный итог управления в некоторых случаях именуют эффектом управления. Эффект выступает как итог осуществления мероприятий, нацеленных на развитие производства, бизнеса и компании в целом (рис. 1).

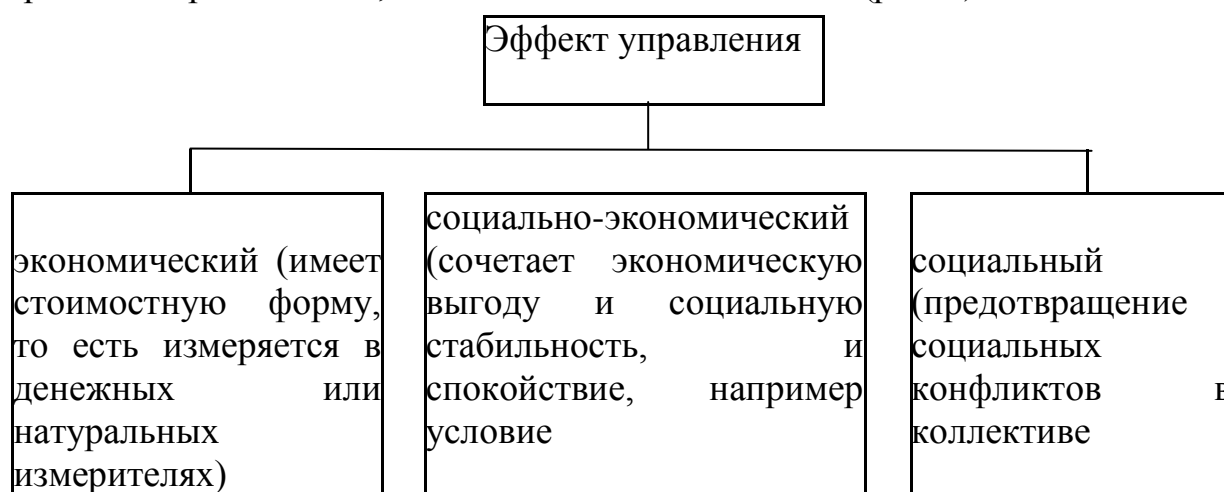


Рис. 1. Виды эффекта управления [5]

Эффективность управления классифицируется следующим образом:

Средства воздействия: целевая, стратегическая и тактическая, планируемая, прогнозная, программная, мотивационная и стимулирующая, ресурсная и потенциальная.

По содержанию: экономическая, социальная, инновационная, организационная.

По уровню: внешнеэкономическая, региональная, отраслевая.

По формам: деятельность руководителя, аппарат управления, управление организацией в целом.

По типу систем управления: производственная, финансовая, инновационная, маркетинговая

Список литературы

1. Иванов, А. П. Менеджмент [Текст]: Учебник / А. П. Иванов. – Спб.: Изд-во В. А. Михайлова. – 2002. – 440 с.
2. Уткин, Э. А. Курс менеджмента: Учебник для вузов [Текст] / Э.А. Уткин. – М.: Изд-во «Зеркало», 2010. – 448 с.
3. Афонасова, М. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М. А. Афонасова. – Томск: Эль-контент, 2012. – 108 с
4. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: Пер.с англ. [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Ходори. – М.: Дело, 2009. – 720 с.
5. Репнев, В. А. Исследование системы управления компанией – управление изменениями: Учебное пособие / В. А. Репнев. – М.: Директ-Медиа, 2013. – 265 с.

УДК:657.471.12

Ю. В. Коваль

Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены практические аспекты учета заработной платы на предприятии.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учет заработной платы.

PRACTICAL ASPECTS OF PAYROLL IN THE ENTERPRISE

Annotation. This article describes the practical aspects of payroll accounting at the enterprise.

Keywords: accounting, payroll accounting.

Работа людей, участвующих в производстве, является необходимой составной частью этого процесса, потребления и распределения созданного продукта. Участие работников в доле вновь созданного продукта выражается в виде заработной платы, которая должна соответствовать количеству и качеству затраченного ими труда.

Заработная плата – важное средство повышения заинтересованности работающих в результатах своего труда, его производительности, увеличения объемов производимой продукции, улучшение ее качества и ассортимента.

В условиях перехода экономики на рыночный механизм функционирования важными задачами является ускорение научно-технического прогресса, снижение затрат живого труда, механизация трудоемких работ, улучшение использования трудовых ресурсов.

Предприятие самостоятельно, но в соответствии с законодательством, устанавливает штатное расписание, формы и системы оплаты труда, премирования. Учет труда и заработной платы – один из важнейших и сложных участков работы, требующих точных и оперативных данных, в которых отражается изменение численности работников, затраты рабочего времени, категории работников, производственных затрат.

Переход к рыночным методам хозяйствования требует адекватных изменений в структуре распределительных отношений и восстановления определяющей роли заработной платы в формировании денежных доходов трудоспособного населения.

Оплата труда – это обязанность работодателя по выплате наемному работнику заработанных им средств за выполненную работу (или оказанные услуги) в соответствии с условиями трудового договора. Законодательством предусмотрено два метода регулирования оплаты труда. Первым методом является государственное регулирование оплаты труда, а вторым – локальный. Регулирование и организация заработной платы под влиянием изменений в экономике и производстве подвергаются непрерывным изменениям и уточнениям

Государство осуществляет регулирование зарплаты работников предприятий всех форм собственности и хозяйствования путем установления размера минимальной заработной платы, других государственных норм и гарантий, условий и размеров оплаты труда работников учреждений и организаций, финансируются из бюджета, руководителей государственных предприятий, а также через налогообложение доходов работников. Государственное регулирование оплаты труда состоит прежде всего в определении и пересмотре размера минимальной заработной платы и условий, которые влияют на ее величину.

Заработная плата как одна из самых важных экономических категорий должна исполнять ряд функций, которые тесно связаны с принципами ее организации. Функции заработной платы: регулятивная, стимулирующая, воспроизводящая, распределительная. Однако в современных условиях развития рыночных отношений заработная плата не выполняет в полном объеме все указанные функции

Заработная плата включается в состав текущих выплат работникам. При этом начисленную сумму выплаты работникам за работу, выполненную ими в течение отчетного периода, признают текущим обязательством. Информацию о расчетах с персоналом по оплате труда (по всем видам заработной платы, премий, помощи и т.п.), а также о расчетах за неполученную работниками в установленные сроки суммами оплаты труда (расчеты с депонентами) обобщают на счете 66 «Расчеты по выплатам работникам». По кредиту этого счета отражают начисления работникам предприятия причитающихся им сумм, а по дебету - погашение задолженности работодателя по таким выплатам, удержания налог с доходов физических лиц (НДФЛ), платежей по исполнительным документам, а также другие удержания. Учет на счете 66 ведут в разрезе следующих субсчетов: 661 «Расчеты по заработной плате»; 662 «Расчеты с депонентами»; 663 «Расчеты по другим выплатам». По кредиту субсчета 661 отражают начисления работникам предприятия:

- основной заработной платы;
- дополнительной заработной платы: премии;
- других выплат, входящих в фонд оплаты труда.

По дебету субсчета 661 показывают – выплату заработной платы, премий, других выплат, входящих в фонд оплаты труда: стоимость полученных работниками материалов, продукции и товаров в счет заработной платы, депонированные суммы заработной платы, суммы удержанных НДФЛ, суммы

удержанных платежей по исполнительным документам – другие удержания из выплат работников. Субсчет 662 используют только для того, чтобы отражать расчеты за неполученные работниками из кассы в установленный срок суммой оплаты труда. В таком случае делают запись: Дт 661 или 663 – Кт 662 Когда депонированная заработная плата выплачивается, соответствующие суммы отражаются по дебету субсчета 662 и кредиту счетов учета активов, с помощью которых погашается задолженность по заработной плате. На субсчете 663 ведут учет расчетов по выплатам, которые не относятся к фонду оплаты труда. Это, например, пособие по временной нетрудоспособности, пособие по частичной безработице. Аналитический учет расчетов ведут по каждому работнику видов выплат и удержаний. В бухучете расходы на оплату труда – это один из основных элементов затрат операционной деятельности предприятия. В его состав входят (п. 23 П(С)БУ 16):

- заработная плата по окладам и тарифам;
- премии и поощрения;
- материальная помощь;
- компенсационные выплаты;
- оплата отпусков
- оплата другого неотработанного времени;
- прочие расходы на оплату труда.

Для отображения этого элемента затрат выделено счет 81 «Расходы на оплату труда». Однако не все предприятия обязаны его применять. Инструкция № 291 предоставляет предприятиям возможность учитывать расходы одним из трех способов. Первый способ – использование только счетов класса 8 «Расходы по элементам». В этом случае расходы на оплату труда работников предприятие группирует на счету 81. Сформированные суммы расходов (Дт 81 – Кт 661) оно списывает так:

- по расходам на оплату труда производственного и общепроизводственного персонала корреспонденцией счетов: Дт 23 «Производство» – Кт 81;

- по расходам на оплату труда административного, сбытового и другого персонала предприятия – корреспонденцией счетов: Дт 791 «Результат операционной деятельности» - Кт 81.

Однако нужно иметь ввиду, что этот способ имеют право применять исключительно субъекты малого предпринимательства и другие организации, деятельность которых не направлена на ведение коммерческой деятельности.

Недостатком этого варианта является то, что исходя из требований П(С)БУ 25 в Отчете о финансовых результатах по формам № 2-м и № 2-мс расходы группируются не по элементам затрат, а по расходам деятельности. Это означает, что без ведения счетов класса 9 предприятиям не обойтись. Иначе правильно заполнить формы № 2-м и № 2-мс будет тяжело.

Другой способ – использование только счетов класса 9 «Расходы деятельности». В этом случае суммы расходов на оплату труда не проходят «транзитом» через счет 81, а отражаются в зависимости от функциональных обязанностей работников непосредственно корреспонденцией счетов: Дт 15 «Капитальные инвестиции», 23, 24 «Брак в производстве», 91 «Общепроизводственные расходы», 92 «Административные расходы», 93 «Расходы на сбыт», 94 «Прочие расходы операционной деятельности» – Кт 661.

Третий способ – использование одновременно счетов классов 8 и 9. В этом случае сформированные расходы (Дт 81 - Кт 661) списываются также в зависимости от функциональных обязанностей работников с помощью записи: Дт 23, 24, 91, 92, 93, 94 - Кт 81.

При этом в составе элемента «Расходы на оплату труда» (Дт 81) не отображается начисленная заработная плата, которая включается в первоначальную стоимость необоротных активов (например, при их сооружении или улучшении). Такую зарплату начисляют корреспонденцией счетов: Дт 15 – Кт 661 без использования счета 81. Ведь при дальнейшей амортизации сумму износа (часть стоимости таких активов) предприятие отражает в составе элемента «Амортизация». Двойное отражение таких расходов (первое – в составе элемента «Расходы на оплату труда», второе – в составе элемента «Амортизация»), приведет к искажению данных Отчета о финансовых результатах (отчета о совокупном доходе) по форме № 2.

Для отражения в бухгалтерском учете сумм начислений и обязательных удержаний, связанных с выплатой зарплаты, используют: – субсчет 641 «Расчеты по налогам». Этот субсчет применяют для обобщения информации о расчетах предприятия с бюджетом по НДФЛ. По кредиту этого субсчета отражаются удержания НДФЛ с суммы начисленного налогооблагаемого дохода (Дт 661 – Кт 641), по дебету – его уплату (перечисление) в бюджет (Дт 641 – Кт 311) – субсчет 642 «Расчеты по обязательным платежам». Субсчет 651 «Расчеты по общеобязательному государственному социальному страхованию» используют для учета расчетов по единому социальному взносу (ЕСВ). По кредиту субсчета 651 отражают

начисление ЕСВ, а по дебету - его уплату (перечисление). Аналитический учет на этом субсчете ведут по каждой ставке ЕСВ (в общем случае – 22%, а, например, для работников-инвалидов – 8,41%). Предприятия, применяющие счета класса 8, суммы ЕСВ, начисленного на зарплату работников, сначала группируют на отдельном субсчете 821 «Отчисления на общеобязательное государственное социальное страхование» (Дт 821 – Кт 651). Сформированные ЕСВ - расходы, как и суммы начисленной зарплаты, они списывают в зависимости от функциональных обязанностей работников с помощью записи: Дт 23, 24, 91, 92, 93, 94 - Кт 821. В свою очередь, субъекты хозяйствования, используют только счета класса 9, суммы начисленного ЕСВ отражают корреспонденцией счетов: Дт 15, 23, 24, 91, 92, 93, 94 - Кт 651

Список литературы

1 Закон Украины от 16.07.1999 № 996/95-XIV (ред. от 05.02.2012) «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [Электронный ресурс]: Доступ с правовой базы данных «Законодательство Украины».

2 Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы»: Приказ Министерства финансов Украины от 31.12.1999 г., № 318 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://kmu.gov.ua/>

3 Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерського учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций. Приказ Министерства финансов Украины от 30.11.1999 г., № 291 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://kmu.gov.ua/>

УДК 681.3.

А. К. Кодолитч, Е. Р. Беляева

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы управления эффективностью бизнеса.

Ключевые слова: экономика, бизнес, рентабельность.

TOOLS OF BUSINESS EFFICIENCY MANAGEMENT

Annotation. The article examines the issues of business performance management.

Keywords: economy, business, profitability.

Проблема управления эффективностью является одной из наиболее значимых в экономике и бизнесе.

Целью любой коммерческой деятельности является получение максимального дохода с минимальными рисками.[4] Оценка результативности бизнеса позволяет понять, насколько компания соответствует плановым показателям, характерным именно для своей отрасли и стадии развития. В первую очередь, мы говорим о рентабельности, чистой прибыли, ликвидности [1], себестоимости продукции и доле постоянных клиентов.

Управление эффективностью деятельности – сложный, многогранный процесс, от которого зависит развитие, жизнеспособность организации в условиях рыночной экономики.

Преимущественно действенными инструментами управления эффективностью бизнеса, универсальными для основных отраслей экономики являются нижеперечисленные.

Один из них – стандартизация действий сотрудников.

Текучесть кадров приводит к тому, что проверенные временем способы выполнения тех или иных работ ускользают, так как опытные специалисты покидают компанию. Так, при наблюдающемся росте бизнеса и повышении квалификации кадров снижается качество выполнения трудовых обязанностей.

Чтобы поддерживать качество выполняемых персоналом операций на максимально высоком уровне, необходимо разработать систему нормирования рабочих действий сотрудников в виде операционных и должностных инструкций.

В инструкции указывается, чем должен заниматься конкретный работник, а также наиболее эффективные методы проведения определенных операций. Впоследствии следует постоянно корректировать уже существующие регламенты, чтобы учитывать меняющиеся тенденции.

Повышение результативности бизнеса также предполагает синхронные действия подразделений.

Зачастую функциональные отделы в рамках одной организации конфликтуют друг с другом. Это обусловлено их разными целями и пересечением полномочий.

Синхронизировать деятельность функциональных отделов возможно путем описания и стандартизации функциональных бизнес-процессов.

Необходимо выстроить «горизонтальное» взаимодействие между сотрудниками разных функциональных подразделений, ослабить имеющиеся барьеры.[3] Для этого выбирается системное решение, описывающее формат процедуры сотрудничества и общения между подразделениями. Как правило, договоренности закрепляются в регламенте функционального бизнес-процесса, утверждаемого высшим менеджментом.

Следующий инструмент управления эффективностью бизнеса – делегирование полномочий сотрудникам.

Передача ответственности за выполнение рутинных задач и подготовительных работ подчиненным позволяет руководству сократить длительность бизнес-процессов, повысить уровень взаимного доверия и мотивацию к самостоятельному принятию решения нижестоящего менеджмента.

Таким образом, делегирование полномочий дает возможность топ-менеджменту сосредоточиться на стратегически важных направлениях деятельности компании.

Другим инструментом управления эффективностью бизнеса является непрерывное совершенствование процессов.

Решая ежедневные задачи, работники нередко генерируют новые идеи по рационализации определенного бизнес-процесса. Цель руководства – создать «банк идей», возможность пополнения которого будет у каждого специалиста.

Данная мера позволяет компании совершенствовать свою деятельность, используя внутренние интеллектуальные ресурсы, без затрат на внешних консультантов.

Автоматизация рутинных задач также представляет собой инструмент, во многом определяющий эффективность деятельности компании.

Бизнес-процессы предполагают ведение рутинных операций, для которых не требуются особые навыки и умения.[2] Выполнение персоналом монотонных работ приводит к увеличению числа ошибок и, как следствие, к снижению качества производимого продукта или оказываемой услуги.

Развитие информационных технологий дает широкие возможности для автоматизации множества типовых действий. Человек может практически не участвовать в расчетах, отчетности, сборе информации. Применение ИТ-инструментов, при помощи которых возможна не только автоматизация определенных бизнес-процессов, но и перевод ряда специалистов компании на

удаленный формат работы, позволяет сократить расходы и ускорить технологические процессы на предприятии.

Применение описанных выше инструментов и клиентоориентированный подход к ведению процессов в компании, непременно приведет к повышению эффективности бизнеса, а значит к его росту и развитию.

Список литературы

1. Беляева, Е. Р. Направления воздействия на функционирование финансовой системы предприятия / Е. Р. Беляева // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2007. – №2. – С. 93 – 97.

2. Мельников, О. Н. Динамика развития систем управления бизнес-процессами в условиях рыночной экономики / О. Н. Мельников // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 16. – С. 67 – 75.

3. Рожковский, А. Л. Современные организационные структуры управления компанией: генезис и механизм совершенствования / А. Л. Рожковский // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 18. – С. 32 – 47.

4. Мельников, О. Н. Особенности процессов формирования и управления созданием нематериальных активов предпринимательской структуры / О. Н. Мельников, Е. Г. Абрамов // Российское предпринимательство. – 2006. – Том 7. – № 4. – С. 58 – 63.

УДК657.432

М. В. Коломойцева

Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены правовые аспекты организации учета дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовая отчетность.

LEGAL ASPECTS OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF ACCOUNTS RECEIVABLE

Annotation. This article discusses the legal aspects of accounting for receivables.

Keywords: accounts receivable, financial statements.

Правовые основы организации документального оформления дебиторской задолженности четко регламентируются законами Украины, постановлениями Кабинета Министров, приказами министерств, ведомств, государственной налоговой администрацией, Национальным банком Украины, положениями (стандартами) бухгалтерского учета. Поскольку дебиторская задолженность относится к составу активов предприятия и влияет на определение реального финансового состояния предприятия, то управление ею, как составной частью оборотных и необоротных активов, является одним из важнейших и сложных элементов.

П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность» четко определяет методологические принципы формирования в бухучете информации о дебиторской задолженности и ее раскрытия в финансовой отчетности. В отличие от национальных стандартов бухучета международными стандартами бухгалтерского учета (финансовой отчетности) (далее – МСБУ и МСФО соответственно) не предусмотрен отдельный стандарт для учета дебиторской задолженности. Принципы учета такой задолженности можно найти в разных стандартах, а именно:

- МСБУ 1 «Представление финансовой отчетности» – отражение дебиторской задолженности в финансовой отчетности;
- МСБУ 18 «Доход»;
- МСБУ 16 «Основные средства» – признание краткосрочной дебиторской задолженности без объявленной ставки процента, дисконтирование будущих денежных поступлений и применение эффективной ставки процента при оценке долгосрочной торговой дебиторской задолженности;
- МСБУ 32 «Финансовые инструменты: представление», МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», МСФО 9 «Финансовые инструменты» – признание и учет дебиторской задолженности как финансового инструмента и прекращение ее признания активом;
- МСФО 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» – требования к раскрытию в отчетности информации о дебиторской задолженности.

Сравнительный анализ ведения учета дебиторской задолженности согласно П(С)БУ и МСБУ (МСФО) представим в табл. 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ ведения учета дебиторской задолженности согласно П(С)БУ и МСБУ (МСФО).

Критерий сравнения	По П(С)БУ	По МСФО
1	2	3
Классификация дебиторской задолженности	1. Долгосрочная (п. 4 П(С)БУ 10). 2. Текущая (п. 4 П(С)БУ 10), в т. ч.: – за товары, работы, услуги; – по расчетам с бюджетом, по выданным авансам, начисленным доходам, внутренним расчетам; – прочая дебиторская задолженность	1. Нетекущая (долгосрочная) (§ 57 МСБУ 1). 2. Текущая. Дебиторская задолженность также делится на два вида (п. «е» § 54 МСБУ 1): – торговая; – прочая
Признание и оценка	Текущая задолженность признается одновременно с признанием дохода от реализации и оценивается по первоначальной стоимости (п. 6 П(С)БУ 10). При предоставлении отсрочки платежа с образованием разницы между справедливой стоимостью и номинальной суммой будущего платежа разница признается доходом по начисленным процентам (п. 6 П(С)БУ 10)	Осуществляется аналогично П(С)БУ 10. После первоначального признания дебиторская задолженность, являющаяся финансовым инструментом согласно МСБУ 39, оценивается по амортизированной себестоимости с помощью метода эффективного процента (§ 46 МСБУ 39)
Отражение в балансе	Текущая дебиторская задолженность, являющаяся финансовым активом (кроме приобретенной задолженности), включается в итог баланса по чистой стоимости реализации, которая равна первоначальной стоимости за вычетом суммы резерва сомнительных долгов (далее – РСД) (п. 4, 7 П(С)БУ 10). При этом первоначальная стоимость и сумма РСД показываются в балансе отдельными строками. Долгосрочная дебиторская задолженность, подлежащая погашению в течение 12 месяцев с даты баланса, отражается на ту же дату в составе текущей. А та, на которую начисляются проценты, отражается по настоящей стоимости. Определение настоящей стоимости зависит от вида задолженности и условий ее погашения (п. 12 П(С)БУ 10)	Торговая дебиторская задолженность отражается в финансовой отчетности по чистой стоимости реализации без указания первоначальной стоимости и суммы РСД. Такая оценка не является сворачиванием (§ 33 МСБУ 1)

1	2	3
Начисление резерва сомнительных долгов	П(С)БУ 10 (п. 4) классифицирует дебиторскую задолженность как обычную, сомнительную и безнадежную. Это П(С)БУ содержит порядок создания и учета РСД (п. 8–11), а также примеры расчета РСД	В МСБУ и МСФО нет такой классификации дебиторской задолженности. Но классификация, подобная той, что приведена в П(С)БУ 10, используется на практике. Критерии перевода задолженности из одного класса в другой предприятие определяет самостоятельно, исходя из профессионального суждения специалиста. В МСБУ и МСФО нет алгоритма расчета РСД, однако методы расчета, описанные в П(С)БУ 10, применяются на практике.

Вместе с тем, при формировании информации об отдельных видах дебиторской задолженности также необходимо учитывать следующие нормы:

- задолженности по арендным операциям – П(С)БУ 14;
- задолженности по текущему налогу на прибыль – П(С)БУ 17;
- задолженности по строительным контрактам – П(С)БУ 18;
- задолженности в иностранной валюте – П(С)БУ 21;
- задолженности связанных лиц – П(С)БУ 23.

Проанализировав национальные и международные стандарты учета, можно сказать, что основными отличиями учета дебиторской задолженности являются отражение реализации продукции (работ, услуг) и дебиторской задолженности в полной сумме, оценка дебиторской задолженности в соответствии с достоверностью ее взыскания и раскрытия информации об операциях между взаимосвязанными сторонами.

В соответствии с международными стандартами продавец, который осуществляет продажу в кредит, с полной определенностью может считать, что некоторую часть дебиторской задолженности в конечном итоге будет невозможно взыскать. В случаях, когда ожидается, что дебиторскую задолженность невозможно будет взыскать полностью, в учете создается резерв на покрытие безнадежной дебиторской задолженности.

Создание резерва сомнительных долгов в соответствии с национальным законодательством отличается от международных стандартов. Так, много

предприятий не проводят регулярную оценку возможности взыскания дебиторской задолженности. Отличие между размерами резервов, рассчитанными в соответствии с международными и отечественными стандартами учета, возникает в результате того, что М(С)БУ дают свободу относительно признания безнадежности задолженности. Так, в соответствии с международными стандартами учета на предприятии могут создавать специальные резервы относительно конкретной суммы дебиторской задолженности (или дебитора), а также общий резерв относительно всех категорий дебиторской задолженности.

Основное требование для признания финансового актива в качестве займов и дебиторской задолженности — отсутствие котировок на активном рынке. Однако, если актив котируется на активном рынке, более того, не отвечает другим требованиям для классификации в качестве займа или дебиторской задолженности, в соответствии с МСФО (IAS) 39, он может быть отнесен к инвестициям, удерживаемым до погашения.

Таким образом, учет дебиторской задолженности в Украине регулируется четко определенным нормативом - П (С) БУ 10, положения которого в определенной степени отличаются от предложенных в международных стандартах. Эти различия вызваны, в первую очередь, национальными и экономическими особенностями, которые сложились в Украине.

Список литературы

1. Закон Украины от 16.07.1999 № 996/95-XIV (ред. от 05.02.2012) «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [Электронный ресурс]: Доступ с правовой базы данных «Законодательство Украины».
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность»: Приказ Министерства финансов Украины от 8.10.1999 г., № 237 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://kmu.gov.ua/>
3. Международные стандарты контроля качества, аудита, обзора, прочего предоставления уверенности и сопутствующих услуг (части 1,2), издание 2014 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

С. И. Корниенко

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, Россия

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Одной из важнейших проблем организации заработной платы является поиск механизма мотивации работников, способного обеспечить максимально тесную взаимосвязь их заработной платы с фактическим трудовым вкладом. В статье рассматриваются особенности и принципы организации оплаты труда работников, влияющие на повышение производительности труда и эффективность работы.

Ключевые слова: заработная плата, организация оплаты труда, производительность труда, мотивация работников, регулирование оплаты труда.

ORGANIZATION OF PAYMENT FOR THE ENTERPRISE

Annotation. One of the most important problems in the organization of wages is the search for a mechanism for motivating employees who can ensure the closest interconnection of their wages with the actual labor contribution. The article deals with the features and principles of the organization of labor remuneration for employees, which affect the increase in labor productivity and work efficiency.

Keywords: wages, organization of labor remuneration, labor productivity, motivation of employees, regulation of labor remuneration.

Оплата труда работников представляет собой компенсацию работодателем труда наемного работника на предприятии в соответствии с количеством и качеством выполненной работы [2, с. 9]. Размер данной компенсации имеет вполне определенные количественные границы, поскольку он должен обеспечить:

1) работнику - определенный уровень удовлетворения его личных и социальных потребностей, которые необходимы для восстановления способностей к труду, потребленных в процессе производства;

2) работодателю - получение от работника результата, который необходим для достижения определенных целей предприятия.

В теории выделяют денежную и натуральную (неденежную) формы

оплаты труда. Денежная форма оплаты труда является основной, она позволяет работнику наиболее полно и эффективно удовлетворить свои потребности, поскольку деньги выступают универсальным средством платежа и всеобщим товарным эквивалентом. В современных условиях рыночной экономики натуральная форма оплаты труда используется крайне редко, за исключением ситуаций нарушения денежного обращения, гиперинфляции, возникновения кризисов в экономике, отсутствия надежного механизма индексации доходов на рост цен и прочих.

Оплата труда – это социально-экономическая категория, отражающая полярную противоположность интересов работодателя и работника в отношении выполняемой работы. Работник заинтересован в постоянном увеличении оплаты труда за счет повышения своего трудового вклада в работу, роста результатов труда и стоимости трудовых усилий, поскольку личный доход работника напрямую зависит от заработной платы. Работодатель заинтересован в сокращении расходов на рабочую силу путем более эффективного использования работника в течение рабочего времени, заключения более выгодных условий найма.

В развитой рыночной экономике заработная плата представляет собой цену, выплачиваемую работнику за его труд, причем размер заработной платы зависит от спроса и предложения на рынке труда. Чем выше спрос на определенную рабочую силу и чем ниже ее предложение, тем больше заработная плата, и наоборот.

Ключевой задачей организации заработной платы является определение оплаты труда в зависимости от количества и качества трудового вклада работников, повышающего стимулирующую функцию вклада каждого работника.

При организации оплаты труда работодатель:

- определяет формы и системы оплаты труда работников;
- формирует критерии и определяет размеры доплат за конкретные достижения работников;
- разрабатывает систему окладов работников в зависимости от должности;
- обосновывает показатели и систему предоставления премий сотрудникам.

На практике организация труда основывается на соблюдении некоторых принципов оплаты труда, базирующихся на таких экономических законах, как закон стоимости и закон возмещения затрат на воспроизводство рабочей силы.

Согласно данным законам система принципов организации оплаты труда включает в себя [1, с. 28]:

- 1) принцип оплаты по затратам и результатам;
- 2) принцип повышения уровня оплаты труда на основе роста эффективности производства;
- 3) принцип опережения роста производительности общественного труда по сравнению с ростом заработной платы.
- 4) принцип материальной заинтересованности в повышении эффективности труда.

Исходя из перечисленных принципов, можно проследить связь заработной платы с производительностью труда (рис. 1). Производитель труда является важнейшим показателем эффективности процесса труда, это способность конкретного работника создавать в единицу времени определенное количество продукции. При этом заработная плата выплачивается работнику в виде денежного вознаграждения за выполненную работу.

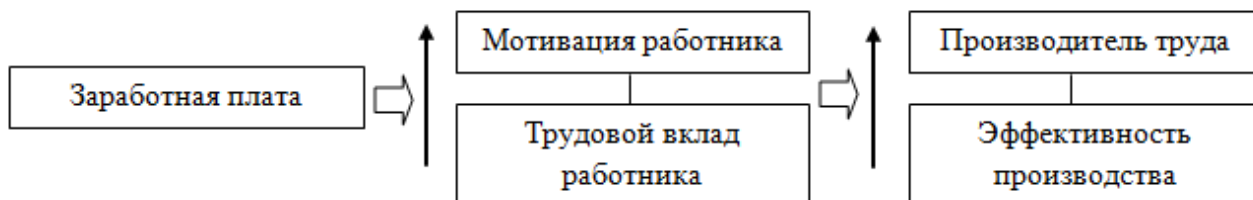


Рис. 1. Взаимосвязь заработной платы и производительности труда

Зарплата влияет на производительность труда через мотивацию работника. Выплата заработной платы должна быть организована так, чтобы стимулировать работников к труду. Работодатель не сможет надолго удерживать работников, если не связывает заработную плату, возможности карьерного роста с показателями производительности труда, а также при организации оплаты труда по неконкурентоспособным ставкам.

Организация заработной платы должна исходить из поощрения того, что влияет на рост производительности труда. Причем в различных организациях и соответствующих условиях найма и работы, эти критерии положительного влияния на производительность будут отличаться. Однако работодатель не

имеет полной самостоятельности при организации оплаты труда на предприятии. Известно, что активную роль в регулировании оплаты труда принимают компетентные государственные органы.

Регулирование оплаты труда осуществляется на основе сочетания мер государственного воздействия с системой договоров. Государство регулирует оплату труда путем:

- законодательного установления и изменения минимального размера оплаты труда;
- налогового регулирования средств, направляемых на оплату труда предприятиями, а также доходов физических лиц;
- установлением процентов надбавок и районных коэффициентов;
- определением государственных гарантий по оплате труда.

Договорная система регулирования оплаты труда основана на использовании индивидуальных договоров (контрактов), а также генеральных, территориальных, коллективных договоров.

В рамках эффективного управления персоналом на предприятии система оплаты труда является важнейшим инструментом. При разработке и реализации единой политики управления человеческими ресурсами возникает множество проблем, связанных с организацией оплаты труда работников. Данные проблемы основаны на противоречиях между тем, что должно быть реализовано с теоретической точки зрения и тем, что в действительности применяется на предприятии. Поэтому многие предприятия проходят циклический процесс разработки новой системы оплаты труда через определенное время в связи с неэффективностью реализации предыдущего подхода к организации оплаты труда.

Список литературы

1. Курочкин, В. Н. Организация, нормирование и оплата труда: учебное пособие / В. Н. Курочкин. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2014. – 234 с.
2. Рябчикова, Т. А. Оплата труда персонала: учебное пособие / Т. А. Рябчикова. – Томск: ТУСУР, 2016. – 113 с.

Ю. С. Лут, И. В. Христофорова
Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

ОРГАНИЗАЦИЯ ДВУХУРОВНЕВОГО ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Аннотация. В данной статье рассмотрена организация двухуровневого внутреннего контроля расчетов по оплате труда.

Ключевые слова: оплата труда, контроль расчетов.

THE SPLIT-LEVEL ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF CALCULATIONS ON PAYMENT

Annotation. In this article the organization of two-level internal control of calculations on compensation is considered.

Keywords: wages, control of payments.

Правильная организация внутреннего контроля на предприятии обеспечивает руководство и владельцев достоверной информацией о состоянии дел и на основе этого определяет перспективы его дальнейшей деятельности [1, с.178].

Рассматривая субъектов внутреннего контроля расчетов по оплате труда предприятия, то ими выступают лица, которые наделены соответствующими правами и обязанностями по осуществлению контрольных функций:

а) субъекты организации контроля со стороны предприятия: руководитель предприятия, на него возложена обязанность – организовать контрольную деятельность на предприятии;

б) субъекты осуществления контроля на предприятии: главный бухгалтер, инспектор по кадрам, которые подчинены руководителю предприятия, на которых делегированы контрольные функции администрацией;

в) субъекты организации контроля со стороны вышестоящей организации (при наличии): руководитель вышестоящей организации, на которого возложена функция – организовать контроль за деятельностью обособленных

подразделений;

г) субъекты осуществления контроля со стороны вышестоящей организации: отдел внутреннего аудита, которому делегированы полномочия контролирующего органа.

Таким образом, система внутрихозяйственного контроля расчетов по оплате труда на предприятии может иметь двухуровневую организацию.

На первом уровне осуществляется внутренний контроль руководителем, главным бухгалтером, инспектором по кадрам, бухгалтером-учетчиком, поскольку они несут ответственность за нарушение правил и положений, регламентирующих осуществление учета и составления отчетности, поэтому они осуществляют контроль, согласно поставленным задачам и своим должностным инструкциям.

Применение компьютерных программ с модулем «Заработная плата» на данном участке учета не только повышает производительность труда бухгалтера-расчетчика, значительно облегчая его работу, но и существенно улучшает его организацию на предприятии. Это, в свою очередь, исключает возможность допущения ошибок, которые могли бы возникнуть при расчете вручную, тем самым обеспечивая правильность начисления заработной платы работникам предприятия и обязательных платежей в социальные фонды и бюджет. При этом исчезает необходимость в проведении проверок, ревизий, аудита первичной документации.

Такая возможность обусловлена тем, что компьютерный способ обработки учетной информации требует формального и четкого описания учетных процедур в виде алгоритмов, которые соответствуют действующему законодательству, в том числе налоговому.

Весь процесс начисления зарплаты можно разбить на три основных этапа: ввод данных о начислении (содержание), расчет зарплаты и основных удержаний, расчет начислений на фонд оплаты труда. Такое распределение позволяет бухгалтеру последовательно выполнять контроль и оценивать результаты работы каждого этапа, а не перегружать систему лишними промежуточными расчетами, экономя свое время.

Документ «Начисление зарплаты работникам» является основным механизмом для расчета периодических начислений заработной платы и удержаний с нее. Для осуществления расчета бухгалтеру-расчетчику

необходимо указать необходимые параметры расчета, после чего другие действия (заполнение табличной части документа и собственно расчет) выполняются автоматически. Причем автоматически рассчитываются: подоходный налог, ЕСВ, алименты и прочее.

Главный бухгалтер в этом случае с легкостью доверяет подчиненному бухгалтеру-расчетчику практически все аспекты работы, ведь четко прописанный алгоритм не позволяет ошибиться.

Контроль со стороны главного бухгалтера в условиях компьютеризированного учета не носит постоянный характер. Он прибегает к контролю бухгалтера-расчетчика в случае:

- расширения видов доплат и поощрений, внесенных в коллективный договор (при сложности расчета);
- смены нормативных документов, определяющих порядок начисления заработной платы, осуществления начислений и удержаний с нее;
- неоднозначности трактовки действующего законодательства;
- разнообразия алгоритмов осуществления вспомогательных расчетов по различным видам и условиям выплат;
- разного порядка удержания подоходного налога и единого социального взноса по различным видам выплат;
- имеющегося разногласия периода начисления и выплаты заработной платы в зависимости от особенностей работы предприятий.

Руководитель же получает оперативную информацию о финансовой и производственной деятельности предприятия.

Если на предприятии организован двухуровневый внутрихозяйственный контроль, то в конце года внутренними аудиторами вышестоящей организации осуществляется комплексная проверка организации и ведения учета.

Этот вид внутрихозяйственного контроля проходит в несколько стадий.

Первую можно назвать организационной. Внутренний аудитор, который проверяет данный участок работы, выполняет контрольные процедуры, находясь непосредственно на предприятии. Он осуществляет:

- 1) проверку наличия трудовых книжек работников (работает в отделе кадров);
- 2) проверку наличия и соблюдения условий коллективного договора, Положения об оплате труда и приложений к нему (Перечень доплат и надбавок,

Тарифные ставки рабочих), Положения о премировании и приложений к нему, Положение о социальном пакете;

3) ознакомление с учетной политикой предприятия. Технический аспект учетной политики в отношении расходов предприятия на оплату труда предусматривает следующие составляющие:

- рабочий план счетов;
- формы первичных документов по расчетам по оплате труда;
- учетные регистры; схемы (графики) документооборота;
- технологию обработки учетной информации;
- состав, порядок и сроки представления внутренней отчетности;
- порядок проведения инвентаризации обязательств по оплате труда.

Именно в ней должно быть учтено все множество факторов, влияющих на труд и его оплату, которые подлежат контролю.

При этом, к факторам макроуровня можем отнести нормативно-правовое регулирование и договорное регулирование в части коллективных и индивидуальных договоров.

К внутренним факторам отнесем: систему нормирования труда, форму оплаты труда, тарифную систему, системы стимулирующих и компенсационных выплат.

4) проверку соответствия норм действующего законодательства и внутренних документов по выплатам работникам. Осуществляется путем опроса бухгалтера-расчетчика. Имеет большое значение в том случае, когда были существенные изменения норм в действующем законодательстве.

Вторую стадию можно назвать основной. Поскольку участок бухгалтерской работы, связанный с оплатой труда сотрудников, автоматизирован, то последующая проверка осуществляется за пределами предприятия – в офисе вышестоящей организации.

При этом данные автоматизированной системы предприятия импортируются в автоматизированную систему вышестоящей организации.

Данные, импортируемые из автоматизированной системы учета предприятия, сравниваются с определенными шаблонами, в качестве которых выступают нормы законодательства, внутренние нормы предприятия, плановые показатели, типичные операции и проводки, перечень типичных ошибок, статистические данные предыдущих проверок.

Таким образом, осуществляется:

- проверка соответствия базы начисления оплаты труда фактически отработанным часам;
- проверка предоставления социальных гарантий работникам;
- проверка правильности исчисления сумм отпускных и размера компенсации за неиспользованный отпуск;
- проверка правильности начисления выплат пособий по временной нетрудоспособности с учетом страхового стажа работника;
- проверка правильности осуществления начислений и удержаний налогов и сборов в соцстрах и в соответствии с исполнительными листами;
- установление правильности включения отдельных выплат работникам в себестоимость работ, услуг;
- проверка законности и правильности учетного отражения операций по выплатам работникам;
- проверка данных регистров синтетического и аналитического учета операций по выплате работникам на соответствие;
- проверка показателей учетных регистров и бухгалтерской отчетности на соответствие;
- установление правильности заполнения бухгалтерской отчетности по оплате труда.

По результатам проведенного внутреннего аудита расчетов по оплате труда составляется акт внутреннего аудита.

Третья стадия – результативная. Предполагает анализ причин отклонений, разработку методики устранения выявленных нарушений и нивелирования их влияния на хозяйственную деятельность предприятия и на процесс обеспечения выплат персоналу, принятия административных мер в отношении виновников в соответствии с их служебными инструкциями.

Список литературы

1. Шоляк, А. Ю. Внутрихозяйственный контроль расчетов по оплате труда / А. Ю. Шоляк // Научные труды Кировоградского национального технического университета (Серия: Экономические науки). – 2009. – Выпуск 16 (ч. I). – Режим доступа: www.nbuu.gov.ua

С. Ю. Мегельбей, И. В. Христофорова
Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ УЧЕТНОЙ РАБОТЫ В РАЗРЕЗЕ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные направления улучшения учетной работы в разрезе расчетов с покупателями.

Ключевые слова: учетная работа, расчеты с покупателями.

THE MAIN DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ACCOUNTING WORK IN THE CONTEXT OF CALCULATIONS WITH BUYERS

Annotation. This article describes the main directions of improving the accounting work in the context of settlements with buyers.

Keywords: accounting work, calculations with buyers.

В настоящее время доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов занимает значительный процент, при этом наблюдается высокий уровень просроченной дебиторской задолженности [1, с. 47].

Осуществлению эффективного контроля и управления дебиторской задолженностью с целью ее своевременного погашения дебиторами способствует правильная их организация: четкое определение элементов учетной политики по дебиторской задолженности в части ее оценки, организации рационального документооборота, проведения инвентаризации расчетов с дебиторами, применения счетов бухгалтерского учета [2, с. 63].

Для обеспечения эффективной учетной работы по расчетам с покупателями можно предложить ряд рекомендаций организационного и методического характера.

Во-первых, разработка собственной политики управления дебиторской задолженностью. Такую политику нужно будет закрепить в отдельном внутреннем документе предприятия (положении, порядке и т. п.) и

неукоснительно соблюдать. Отметим, что порядок составления такого документа законодательно не регламентирован. Предприятия разрабатывают его на свое усмотрение, исходя из принципа экономической целесообразности (в т. ч. в части трудозатрат на сбор и обработку информации).

Регламент или Положение о работе с покупателями и подрядчиками обязательно должен отражать следующие моменты:

- кто согласовывает, подписывает и контролирует договоры с отсрочкой платежа;
- каковы условия предоставления отсрочки платежа (сроки, размеры оплаты, санкции при невыполнении договорных обязательств и т. д.);
- какая предельно допустимая сумма товарного кредита устанавливается по предприятию и отдельным контрагентам;
- кто контролирует и несет ответственность за оборачиваемость дебиторской задолженности;
- в какой срок партнеру направляется напоминание о погашении задолженности;
- каковы дальнейшие досудебные действия, когда и кем выполняются;
- кто и как организывает судебную защиту.

При наличии такого документа, обязательного для исполнения всеми сотрудниками предприятия, можно уже на этапе заключения договоров не допускать появления дебиторской задолженности с высоким уровнем риска, а значит, повысить прибыльность продаж с отсрочкой платежа.

Во-вторых, внедрение эффективных, с точки зрения накопления информации, учетных регистров. Такими регистрами могут быть:

- карточка покупателя, в первом разделе которой будет отмечаться основная информация о покупателе, приводиться информация относительно формы расчетов с покупателем (наличная или безналичная) и основные виды продукции, которые приобретаются покупателем, а второй раздел будет представлять собой таблицу, в которой по датам будет рассчитываться сумма дебиторской задолженности по срокам возникновения, с указанием сальдо на начало и конец месяца, а также сумма задолженности, которая будет отнесена в состав сомнительной и безнадежной задолженности и сумма начисленного резерва сомнительных долгов. Использование такого регистра аналитического учета даст возможность предприятию по каждому покупателю определять

сумму дебиторской задолженности по срокам формирования, а также наглядно видеть, какая сумма дебиторской задолженности была погашена, а какая – нет;

- ведомость расчетов с покупателями, которая будет иметь табличный вид, и в которой будет отмечаться название дебитора, дата возникновения задолженности, сумма задолженности, сумма задолженности, не уплаченная в срок, сумма задолженности с просрочкой платежа с указанием количества дней задержки платежа. Использование этого регистра синтетического учета даст возможность оценить сумму дебиторской задолженности по срокам ее возникновения в целом по всем покупателями.

Таким образом, предложенные выше регистры синтетического и аналитического учета дадут возможность предприятию не только оптимизировать ведение учета расчетов с покупателями, а и упростить порядок ведения такого учета.

В третьих, обязательное создание резерва сомнительных долгов. Много отечественных предприятий не проводят регулярную оценку возможности взыскания дебиторской задолженности, а также на предприятиях фактически не создается резерв сомнительных долгов, что, чаще всего, противоречит приказу об учетной политике.

Создание резерва сомнительных долгов обеспечит соблюдение принципа предусмотрительности. В случае, если предприятие получит от дебитора задолженность после ее списания, желательно использовать вариант, когда в учете это отражается как получение дохода.

Кроме этого, целесообразно на предприятии вести аналитический учет по каждому виду дебиторской задолженности, что потом будет отражено в финансовой отчетности предприятия. Учитывая то, что финансовая отчетность предприятия в разрезе обычной деятельности событий составляется по видам деятельности: операционная, финансовая, инвестиционная, то и аналитический учет дебиторской задолженности целесообразно вести именно в указанных аспектах [3, с. 127].

Предложенные мероприятия могут улучшить как учетную, так и платежную практику расчетов с покупателями, и позволят усовершенствовать информационную базу для принятия управленческих решений

Список литературы

1. Дубровская, Е. Управление дебиторской задолженностью / Е. Дубровская, В. Смачило // Финансовый директор. – 2007. – №5. – С. 47 – 53.
2. Байдыбекова, С. К. Совершенствование учета расчетов с дебиторами и кредиторами / С. К. Байдыбекова // Управленческий учет. – 2015. – №6. – С. 63 – 71.
3. Голубінка, Ю. М. Управління дебіторською заборгованістю / Ю. М. Голубінка // Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (3 грудня 2010 р.) / відп. ред. З. В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. – С. 126 – 127.

УДК 657.05

Н. А. Орел

Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОПЕРАЦИЙ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. В данной статье рассмотрено совершенствование системы внутреннего контроля операций с денежными средствами в бюджетных организациях.

Ключевые слова: внутренний контроль, денежные средства, бюджетные организации.

IMPROVEMENT OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM OF CASH TRANSACTIONS IN THE BUDGETARY ORGANIZATIONS

Annotation. This article describes the improvement of the internal control system of cash transactions in budget organizations.

Keywords: internal control, cash and budget of the organization.

В современных экономических условиях одной из главных проблем

бюджетных организаций является то, что они работают в жестких условиях финансирования из бюджета. Это обуславливает необходимость не только планировать, осуществлять и контролировать доходы и расходы бюджетных программ, но и управлять результатами их выполнения. Одним из эффективных направлений совершенствования системы управления бюджетными учреждениями является внедрение системы внутреннего контроля, которая положительно зарекомендовала себя в странах с рыночной экономикой [1].

Современными учеными – экономистами широко рассматриваются проблемы разработки и внедрения системы внутреннего контроля в бюджетных организациях. В литературных источниках, посвященных этому вопросу даны определения, которые дают понимание сущности внутреннего контроля в этих учреждениях. Внутренний финансовый контроль определяется как система организации и осуществления контрольных мероприятий, направленных на собственную финансово-хозяйственную деятельность субъекта хозяйствования [2].

Внутренний контроль является инструментом управления, что дает возможность руководству органов государственного сектора проверить состояние выполнения задач. Целью этого процесса является обеспечение достаточной уверенности руководства указанных органов в достижении надлежащего уровня экономии, эффективности и результативности в соответствии с задачами органов; достоверности финансовой, статистической и управленческой отчетности; в выполнении установленных законодательством и руководством норм и правил; надлежащей защите активов от потерь [2]. Следовательно, организация внутреннего контроля – это совокупность мер, осуществляемых уполномоченным субъектом внутреннего контроля с целью выполнения поставленных задач и достижения поставленной руководством цели. В основе организации внутреннего контроля лежат субъекты, объекты, виды, формы, методы, принципы, техника, технология внутреннего контроля, и тому подобное [3].

Важным моментом при организации внутреннего контроля в бюджетной организации является контроль за целевым использованием бюджетных средств в части кассового исполнения бюджетов по расходам. Этот контроль осуществляется органами казначейства, но, целесообразно, и во внутреннем контроле использовать методологию предлагаемую казначейством, а именно:

1. Предварительный контроль – на этапе регистрации обязательств

распорядителей бюджетных средств, особенно на стадии одобрения разрешения на расходование бюджетных средств. При регистрации обязательств следует иметь в виду разграничение: обязательств на те, которые будут выполнены в течение бюджетного периода и требуют полной уплаты в текущем году; а также переходные обязательства, уплата по которым будет осуществляться за счет будущих ассигнований в течение нескольких лет согласно календарного плана. При предварительном контроле осуществляется проверка: соответствия платежных документов экономической сущности платежа; наличия остатков сметных назначений; наличии подтверждающих документов, являющихся основанием для осуществления платежей.

Эффективность этой формы контроля заключается в том, что она дает возможность предотвратить нарушения действующего законодательства на этапах обеспечения учета бюджетных ассигнований и контроля за их соблюдением, и консолидации информации об обязательствах распорядителей средств.

2. Текущий контроль при оплате счетов распорядителей и получателей бюджетных средств путем проверки соответствия платежных документов утвержденным сметам бюджетных организаций. Перед осуществлением любого платежа надо убедиться: есть ли бюджетные назначения на указанные цели и выделенные из бюджета ассигнования; услуги были ли предоставлены, товары получены и тому подобное; расходы классифицированы в соответствии с кодами бюджетной классификации; документы заполнены и реквизиты указаны правильно.

3. Контроль после осуществления расходов и проведения операций с бюджетными средствами, который позволяет убедиться, что все операции в бухгалтерском учете распорядителя средств отражены правильно, обязательства приняты в пределах доведенных ассигнований.

В процессе формирования системы внутреннего контроля должен быть утвержден приказ руководителя организации о создании отдела внутреннего контроля. Создание отдельного отдела или назначение на должность отдельного внутреннего контролера должна зависеть от объема учетной информации и величины конкретной организации. Этот этап является наиболее важным, потому что от этого в основном зависит рациональное использование должностного аппарата, правильная организация контроля и его эффективность.

Учитывая трудоемкость проведения внутреннего контроля операций с

денежными средствами, как части общего финансового контроля, целесообразно использовать систему внутреннего аудита, заменив ним систему ревизий и проверок. При разработке методики внутреннего аудита целесообразно использовать Международные стандарты аудита.

Таким образом, внутренний контроль операций с денежными средствами играет значительную роль в системе финансового контроля в целом. Правильная его организация позволит «разгрузить» плановый отдел и бухгалтерскую службу. Именно внутренний контроль помогает вскрыть слабые места, быстрее выявить существенные нарушения в использовании и управлении государственными финансами, особенно в формировании и использовании доходов, которые получают бюджетные организации. Ведь именно для такого контроля открыта вся информация, он является более надежным, и в таком контроле заинтересованы абсолютно все: руководитель организации, сотрудники и даже контролирующие органы.

Модернизация системы внутреннего контроля в бюджетных организациях возможна при условии формирования единой законодательно-нормативной базы, адаптированной к международным требованиям и нормам, совершенствование методологии составления отчетности и внедрение информационных технологий [4].

Список литературы

1. Сисюк, С. Організація та проблеми внутрішнього фінансового контролю в державних вищих навчальних закладах / С. Сисюк // Наукові записки ТНПУ ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка / Тернопіль, 2008. – Вип. 22. – С. 105 – 107.
2. Стадніченко, О. В. Контроль за виконанням захищених статей видатків бюджету у ВНЗ та шляхи його оптимізації / О. В. Стадніченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №1(5). – С. 187 – 191.
3. Дікань, Л. В. Організація внутрішнього контролю в бюджетній установі: прикладний аспект питання / Л. В. Дікань, Є. В. Дейнека // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – №10. – С. 296 – 300
4. Марценяк, Н. О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи / Н. О. Марценяк // Науковий вісник БДФА. – 2010. – № 4. – С. 346 – 351.

Т. С. Самарская, Е. Р. Беляева

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Менеджмент, маркетинг и коммерция», г. Омск, Россия

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы управления эффективностью бизнеса.

Ключевые слова: экономика, бизнес, рентабельность.

FACTORS OF BUSINESS EFFICIENCY

Annotation. The article examines the issues of business performance management.

Keywords: economy, business, profitability.

Любой бизнес можно сравнить с живым организмом, т.к. он имеет определенные стадии развития, такие как: «рождение», «старение», «смерть». Одни организации «живут» дольше других, в то время, как эти самые другие заканчивают свою деятельность в разы раньше.

Срок функционирования бизнеса имеет прямую зависимость с его эффективностью, и не важно то, в какой сфере и каких размеров организация.

Специалисты дают эффективности следующее определение:

Эффективность = при минимальных затратах получить максимальный результат. При этом произведенная продукция должна принести прибыль, иначе бизнес будет считаться неэффективным.

Есть одна отличная цитата Роберта Кийосаки из его книги «Как уйти в отставку молодым и богатым», которая гласит: «Всегда нужно начинать с конца, когда что-то начинаешь». Исходя из данной цитаты, можно сделать соответствующий вывод о том, что когда начинаешь бизнес, нужно знать, каким он будет, его перспективы и те показатели, которые говорят об эффективности, их использование на практике. Идея бизнеса должна быть логичной, простой и интересной.

Одним из главных показателей эффективности бизнеса является конкурентоспособность (ведь если предприятие не конкурентоспособно, то длительность его «жизни» заметно сокращается).

Также чтобы бизнес хорошо функционировал и являлся эффективным нужно большое количество ресурсов (внутренняя эффективность определяется как правильная организация работы и рациональное использование ресурсов, что также является важным показателем эффективности в целом).

Повышение показателей эффективности деятельности предприятия значительно зависит от оптимального выбора материалов и сырья для производства собственной продукции. Материалоотдача (выход продукции на единицу потребляемых сырьевых ресурсов) зависит от их правильного выбора, включает такие показатели, как количество, ассортимент, качество, рыночная цена; требует постоянного внимания к оптимизации складских запасов, сокращения накладных расходов и экономии энергоресурсов.

Ещё один фактор эффективного существования организации – это соотношение товара цена-качество. Товар должен быть разумным в цене, и в то же время иметь хорошее качество, чтобы потребителю он был интересен.

Существует множество других факторов, определяющих эффективность предприятия, которые представлены ниже на схеме.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на эффективность работы предприятия

Факторы, влияющие на эффективность работы предприятия					
Внешние факторы			Внутренние факторы		
Цикл деловой активности и структурные изменения	Ресурсы	Правительственная политика	Факторы, связанные с исходными ресурсами	Факторы, связанные с процессом производства	Факторы, связанные с выпуском продукции
- условия ведения бизнеса, - конкуренция - структурные сдвиги между секторами экономики - изменения в структуре капитала - экономия за счет увеличения масштаба производства - демографич. изменения - социальные изменения	- раб. сила - земля - сырье и энергоносители - доступ к финансам	- политика структурных изменений - политика в области повышения эффективности - политика сглаживания циклов - природоохранное законодательство - фискальная и налоговая политика - обучение и подготовка кадров	- капиталовложения, производственные здания, оборудование - сырье и энергоносители - технологии ноу-хау - проектирование продуктов - подбор и найм кадров	- персонал: мотивация, обучение, служебный рост и т.д. - проектирование продукта - технологии - методы работы - обратная связь: измерение, анализ - системы организации и стиль управления	- объем производства - ассортимент продукции - цена и качество продукции - упаковка - послепродажное обслуживание - своевременность поставок - доля рынка - имидж компании

Управленческие решения менеджмента нацелены на усиление воздействия позитивных факторов (таких, как заинтересованность, энтузиазм, наличие технологий и т. п.) и ликвидацию или уменьшение воздействия барьеров на пути роста эффективности (например, сопротивление переменам, риски в области безопасности, низкая мотивация персонала, нехватка квалифицированной рабочей силы и т. п.). Этот процесс нередко начинается с мозгового штурма и составления перечня барьеров и проблем на пути роста эффективности деятельности.

Список литературы

1. http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/efficiency_factors.shtml
2. <https://berichnow.ru/uspeh-2/kakim-dolzhen-byit-effektivnyiy-biznes>

УДК 338.12

А. А. Саранцева, В. И. Мартынович
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, кафедра маркетинга, экономики
предприятий и организаций, г. Саратов, Россия

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. В статье проведен анализ конкурентоспособности предприятия оптовой торговли ООО «Шанс Сервис». Выявлены факторы, сдерживающие активное развитие предприятия, и рассмотрены его дальнейшие перспективы.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, оптовая торговля, SWOT-анализ.

THE ASSESSMENT OF THE WHOLESALE ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS

Annotation. The article is about analyzing a competitiveness of the wholesale enterprise - ООО "Chance Service" (Limited Liability Company). The author reveals factors hindering firm's active development and presents its' future possibilities.

Keywords: enterprise competitiveness, product competitiveness, wholesale, SWOT analysis.

В современных рыночных условиях каждое предприятие ведет конкурентную борьбу за определенную нишу на рынке. Чем больше эта ниша, тем больше прибыли может получить компания. Поэтому, в современном мире, важнейшей задачей любого предприятия является анализ своих конкурентных преимуществ и стремление к их развитию. Для этого нужно четко понимать все особенности современного рынка.

С учетом особенностей современного рынка можно выделить несколько факторов развития конкурентоспособности предприятия, к ним относятся: улучшение качества выпускаемой продукции; совершенствование сбытовой политики; снижение издержек; введение инноваций; повышение квалификации сотрудников; совершенствование логистической системы и др. [1, с.224].

Важным фактором конкурентоспособности компании является производимый ею продукт. В конкурентной борьбе принимается во внимание удобство использования, надежность, функциональные особенности, внешний вид, долговечность, упаковка, все, что сможет удовлетворить потребности покупателей лучше, чем продукты конкурентов. Еще одним важным фактором, влияющим на уровень конкурентоспособности, является внедрение инноваций во все сферы деятельности компании. Это поможет значительно снизить издержки производства, повысить качество продукции, создать новый, не представленный ранее на рынке продукт, тем самым обеспечить долгосрочную эффективность предприятия [2, с. 71].

Оценку конкурентоспособности предприятия проведем на примере предприятия оптовой торговли - ООО «Шанс Сервис».

Основным видом деятельности компании является оптовая торговля сахаром и сахаристыми кондитерскими изделиями, включая шоколад. Также ООО «Шанс Сервис» работает еще по 22 направлениям, таким как оптовая торговля консервами из мяса и мяса птицы, оптовая торговля молочной продукцией, торговля безалкогольными и алкогольными напитками, спортивным питанием и многое другое.

Миссия компании: оказание качественных и своевременных услуг дистрибуции на рынке продуктов питания и напитков.

К преимуществам компании можно отнести: высокую ликвидность; лояльность в отношениях с производителями; единая учетная база на основе 1С восьмой версии, настроенной для удобства производителей; широкий охват

торговых точек; стабильная и своевременная доставка. Компания зарекомендовала себя как дисциплинированный и лояльный партнер для широкого круга производителей. Среди них лидеры алкогольной, пивной, кондитерской и других отраслей [3, с. 77].

Чтобы оценить текущую и перспективную конкурентоспособность товара компании на рынке с помощью анализа внутренней и внешней среды организации проведём SWOT-анализ. Рассмотрим сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы внешней среды (табл. 1).

Таблица 1 – Данные для SWOT-анализа ООО «Шанс Сервис»

Сила	Возможности
1) Более высокая устойчивость на рынке за счет большого ассортимента поставляемой продукции 2) Надежные поставщики 3) Много долгосрочных контрактов с сетевыми магазинами 4) Хорошая организация логистических систем 5) Высокая ликвидность	1) Развитие государственных заказов продукции 2) Продвижение национального продукта 3) Освоение новых рыночных ниш
Слабости	Угрозы
1) Большая часть заемных средств 2) Недостаточно развита система работы с персоналом 3) Низкоэффективная система оплаты труда 4) Зависимость от аренды складских помещений	1) Высокие налоги 2) Дорогие кредитные ресурсы 3) Высокий курс валюты 4) Большое число конкурентов 5) Низкая покупательная способность конечных потребителей

Для того чтобы ясно представить состояние ООО «Шанс Сервис» и обозначить перспективные стратегии его развития используем технику SWOT-анализа (табл. 2).

Таблица 2 – Матрица SWOT для ООО «Шанс Сервис»

С и В	С и У
1) Выход на новые рынки за счет широкого ассортимента и надежных поставщиков 2) Повышение конкурентоспособности за счет государственных заказов	1) Повышение конкурентоспособности организации за счет дальнейшего развития логистических систем 2) Совершение сделок с отечественными производителями по отечественным ценам
Сл и У	В и Сл
1) Стимулирование работников к повышению качества работы 2) Сокращение доли заемных средств	1) Привлечение высококвалифицированных специалистов для выхода на новые рынки

Одним из новых направлений деятельности ООО «Шанс Сервис» является торговля спортивным питанием, при этом наибольший удельный вес приходится на протеиновые батончики. В качестве объекта анализа выберем три протеиновых батончика из разных ценовых категорий: «QuestBar» - батончик американского происхождения с высочайшим качеством, немецкий батончик «L-CarnitinBar», значительно уступающий в цене, но незначительно уступающий в качестве американскому аналогу и батончик российского происхождения с низкой ценой «IRONMANProteinBar». Рассмотрим конкурентные преимущества данных продуктов (табл. 3).

Таблица 3 – Конкурентные преимущества ООО «Шанс Сервис» при реализации протеиновых батончиков

Наименование продукции	ООО «Шанс Сервис»	Конкуренты
	ЦЕНА, (руб.)	
QuestBar	150	160-170
L-CarnitinBar	49	60-70
IRONMANProteinBar	39	50
	УДОБСТВО ПРИОБРЕТЕНИЯ	
	200 магазинов в Саратове	15 магазинов в Саратове

ООО «Шанс Сервис» обладает более высокими конкурентными преимуществами при реализации протеиновых батончиков в силу следующих обстоятельств. Все конкуренты в Саратове – это мелкие компании, которые реализуют продукцию относительно небольшими партиями, при этом они специализируются в целом на спортивном питании, закладывая высокую норму прибыли в цену продукции. ООО «Шанс Сервис» – крупное предприятие с большим количеством партнеров и каналов сбыта, которое ориентировано на получение прибыли не за счёт высокой нормы рентабельности, закладываемой в цену, а путём наращивая объёмов реализации продукции.

Для того чтобы проанализировать конкурентные преимущества продукта компании в сравнении с основными конкурентами и разработать эффективные мероприятия по повышению уровня конкурентоспособности продукции, построим «многоугольник конкурентоспособности» [4, с. 37]. Для начала проведем сравнительный анализ ключевых критериев конкурентоспособности (табл. 4).

Таблица 4 – Сравнительный анализ и оценка основных конкурентов ООО «Шанс Сервис»

Критерии конкурентоспособности	ООО «Шанс Сервис»	SPORTMAX	ФитМаркет
Ассортимент	4	6	9
Цена	9	4	6
Внешний вид	9	9	9
Дистрибуция	10	2	3
Рекламная активность	4	5	7
Значение бренда	9	9	9

Анализ данных табл. 4 показывает, что ООО «Шанс Сервис» лидирует во всех областях, кроме ассортимента и рекламной активности компании. Это связано с тем, что компания только начала заниматься спортивным питанием и ассортимент компании в этом направлении пока достаточно узок, тогда как фирмы-конкуренты специализируются именно на спортивном питании и находятся на этом рынке уже давно. Их ассортиментная политика гораздо разнообразнее и шире, чем у ООО «Шанс Сервис», однако в ценовой борьбе однозначно выигрывает ООО «Шанс Сервис». У ООО «Шанс Сервис» есть еще одно преимущество перед конкурентами – это удобство приобретения, ведь продукция реализуется через магазины «у дома», такие как «Гроздь», «Магнит» и другие. Построим многоугольник конкурентоспособности для ООО «Шанс Сервис» (рис. 1).

Несмотря на сравнительно небольшой опыт функционирования на рынке спортивного питания, ООО «Шанс Сервис» уже имеет неплохие конкурентные преимущества в этой сфере. Основными преимуществами компании перед конкурентами является ценовая политика, в основе которой лежит эффект масштаба реализации продукции и долгосрочные контракты с розничными торговыми сетями. ООО «Шанс Сервис» является надежным дистрибутором на рынке уже много лет, при этом компания работает по большому спектру направлений, с широким ассортиментом продукции различного назначения, что обеспечивает ООО «Шанс Сервис» хорошую прибыль и финансовую стабильность.

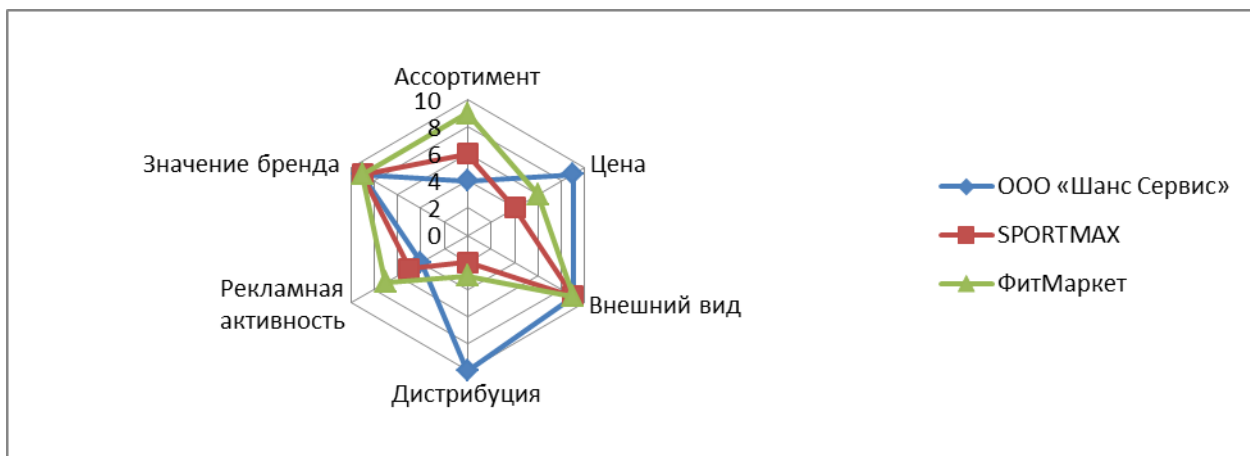


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности ООО «Шанс Сервис»

Проведенный анализ позволяет говорить о наличии у предприятия перспектив развития и усиления позиций на рынке. Однако для полного использования всех существующих возможностей необходимо акцентировать внимание на таких направлениях, как: совершенствование товарной политики; развитие рынка (работа по многим продуктовым нишам); снижение издержек обращения; совершенствование ценовой политики т.д. При этом работа по названным направлениям должна иметь комплексный и непротиворечивый характер, что достижимо лишь при наличии соответствующей стратегии развития предприятия.

Необходимо отметить, что оценка потенциала предприятия, постоянное развитие конкурентоспособности как предприятия в целом, так и его продукции, выявление сильных и слабых сторон компаний в целях разработки эффективной стратегии поведения на рынке – является основным инструментом по закреплению позиций на современном рынке, завоеванию большого количества покупателей и, как следствие, увеличению прибыли.

Список литературы

1. Барышникова, Н. А. Экономика организации: Учебное пособие / Н. А. Барышникова, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов. – Москва, 2017. – 68 с.
2. Анализ инновационного развития экономики / М. Г. Миронов, В. И. Мартынович и др. // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2017. – № 3 (67). – С. 70 – 73.
3. Найденков, В. И. Развитие малого предпринимательства в Саратовской области: тенденции, проблемы, перспективы. В

сборнике: Саратовской области – 80 лет: история, опыт развития, перспективы роста / В. И. Найденков // Сборник научных трудов по итогам Междунар. науч.-практ. конф.: в 3-х частях. – 2016. – С. 76 – 77.

4. Плеханов, С. В. Стратегии деятельности предприятий / С. В. Плеханов, Н. Н. Чапанова // Наука и общество. – 2015. – № 2 (21). – С. 35 – 40.

УДК: 657.432

В. С. Семененко

Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятии.

Ключевые слова: учет расчетов, поставщики, подрядчики.

IMPROVEMENT OF THE ACCOUNT OF CALCULATIONS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS ON THE ENTERPRISE

Annotation. In this article questions of improvement of accounting of calculations with suppliers and contractors at the enterprise are considered.

Keywords: accounting calculations, suppliers, contractors.

В процессе хозяйственной деятельности предприятие не всегда может во время осуществить расчеты и рассчитаться с поставщиками, банками, бюджетом и физическими лицами за выполненные работы, поставленные материалы и сырье, товары и т.д. В связи с этим у предприятия возникают обязательства.

Внедрение эффективной системы учета, контроля для управления задолженностью, с целью ее погашения в установленные сроки, что, в свою очередь, будет давать возможность формировать кредитную политику предприятия, позволит иметь дополнительный и относительный источник

финансирования – привлеченные средства.

Однако, наличие просроченной задолженности и несвоевременное ее погашение поставщикам и подрядчикам, влечет за собой присуждение выплат штрафов, пени, неустойки, что конечно же влияет на платежную политику предприятия, его финансовое состояние. Следовательно, в учетном процессе особое внимание необходимо уделить своевременности погашения задолженности и обязательств предприятия. правильная организация расчетных операций способна обеспечить устойчивость оборачиваемости средств укрепление в ней договорной и расчетной дисциплины, а также ее финансового состояния. Особенно актуальны эти вопросы в производственных организациях, деятельность которых должна быть непрерывной и напрямую зависимой от поставки сырья.

Как было уже отмечено выше, в процессе деятельности расчет не всегда осуществляется сразу, что обуславливает возникновение обязательств предприятия и приводит к кредиторской задолженности. Отсутствие имущественной ответственности за невыполнение собственных договорных обязательств позволяет предприятию уклоняться от взаиморасчетов с контрагентами. В свою очередь платежный кризис предприятия влияет на несвоевременную уплату государственных обязательств, осуществляемых за счет бюджета (отопление, электроэнергия, водоснабжение). Решение вышеназванной сложной проблемы во многом зависит от усовершенствования бухгалтерского учета взаиморасчетов с поставщиками и подрядчиками. Однако в условиях экономической нестабильности многие аспекты этой важной проблемы требуют дальнейших углубленных исследований по эффективному управлению финансовыми ресурсами частных предприятий, в частности оптимизация кредиторской задолженности.

Управление кредиторской задолженностью может быть проведено при помощи двух основных вариантов: оптимизации кредиторской задолженности и минимизации кредиторской задолженности.

Оптимизация - поиск новых решений, с помощью которых кредиторская задолженность и ее изменение смогут оказывать на предприятие положительное влияние (увеличение уставного капитала, увеличение резервного капитала и др.).

Минимизация - механизм управления кредиторской задолженностью, при котором существующая кредиторская задолженность сводится к ее уменьшению, вплоть до полного погашения.

Ключевым аспектом оптимизации и минимизации управления кредиторской задолженностью является управление материальными потоками, которые возникают в ходе закупки материалов или сбыта продукции и сопровождаются финансовыми потоками.

Для каждой схемы движения продукции может быть предусмотрено несколько вариантов организации финансовых потоков, различных по стоимости и риску. Сопоставляя потери и доходы, стоимость хеджирования рисков и возможности их ликвидации, можно построить такие схемы движения материальных и финансовых потоков, в которых общие затраты будут оптимальными.

Предложенный механизм кредитной политики позволяет определить:

- во-первых, оптимальные параметры кредитной политики в режиме запаздывания финансового потока (отсрочки платежа за поставленную продукцию) - дебиторскую задолженность, затраты, потери, цену, рентабельность, спрос и в режиме опережения финансового потока (предоплата за поставленную продукцию) и кредиторскую задолженность, затраты, потери, цену, рентабельность, спрос;
- во-вторых, оптимальные параметры взаимоотношений с каждым покупателем, группой покупателей и в целом по всем контрагентам.

Все вышеизложенное определяет основные направления оптимизации эффективности управления кредиторской задолженностью на предприятиях.

1. Введение в систему управления предприятий службы контроллинга.
2. Мотивация персонала через премирование. Для этого необходимо разработать положение о премировании сотрудников за улучшение условий договоров поставки услуг, в частности за увеличение отсрочек платежа и получение скидок в цене.
3. . Специализация предприятия представляет собой основу для занятия им лидирующих позиций на рынке. Уменьшаются издержки производства, снижается себестоимость, повышается производительность труда, что в конечном итоге обуславливает оптимизацию кредиторской задолженности предприятия.

Следует отметить, что контроллинг имеет наряду с функцией обратной связи функцию обеспечения продвижения вперед. Данное направление, по нашему мнению, сможет существенно оптимизировать процесс управления кредиторской задолженностью, так как ориентировано в конечном счете на экономическую эффективность работы компании [1].

Для того чтобы улучшить состояние расчетов на предприятии необходимо провести рациональную организацию контроля за состоянием расчетов с поставщиками и подрядчиками:

Целесообразно будет рекомендовать некоторым предприятиям, в рамках совершенствования первичной документации, использовать Журнал регистрации договоров или же автоматизированную систему учета. Автоматизация бухгалтерского учета исключает ручной труд, позволяет ликвидировать разрыв во времени между осуществлением хозяйственных операций, получением первичной информации, ее обработкой и выдачей результативной информации.

- Также возможен пересмотр учетной политики предприятия, в которой должны подробно отражаться все составляющие бухгалтерского учета, документооборота и отчетности.

- Проведение инвентаризации дебиторской задолженности поможет отслеживать задолженности, срок исковой давности по которым истек.

- Также необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, так как преобладание одной из задолженностей над другой приведет к угрозе финансовой устойчивости предприятия, а их сбалансированное соотношение позволит предприятию вовремя производить расчеты.

- Необходимо регулярно отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Значительный рост величины дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации, а также побуждает привлекать дополнительные источники финансирования (в том числе заемные) для кредиторской задолженности, которая возникла в организации [3].

- Следует вести постоянный контроль за состоянием расчетов по просроченным задолженностям;

- сделать менеджеров по закупкам ответственными за наблюдением и обновлением статуса продавца;
- разделить поставщиков на категории по степени их важности для деятельности и прибыльности компании, наладить сотрудничество с важными поставщиками;
- отложить осуществление платежей менее важным поставщикам;
- найти альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия сотрудничества, и использовать эту информацию для дальнейших переговоров с нынешними поставщиками [2].
- создать комиссию по работе с задолженностью, в обязанности которой входят систематическое наблюдение за состоянием расчетной дисциплины, проведение регулярных сверок расчетов с поставщиками;
- производить анализ состава и структуры кредиторской задолженности по конкретным поставщикам, а также по срокам образования задолженности или срокам их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность;
- для ускорения оборота денежных средств целесообразно применять форму расчетов с использованием пластиковых карточек [4].

Таким образом, внедрение всех вышеизложенных предложений, позволит не только усовершенствовать учет и контроль расчетов с поставщиками и подрядчиками, но и окажет значительное влияние на улучшение состояния платежной дисциплины на частных предприятиях, что отразится на производственно-хозяйственной деятельности и поспособствует улучшению финансового состояния и платежеспособности.

Список литературы

1. Алексеева, Г. И. Инвентаризация расчетов как элемент управления дебиторской задолженностью / Г. И. Алексеева, А. М. Парагульгов // Бухгалтер и закон. – 2014. – №4 (136). – С. 25 – 34.
2. Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учебное пособие / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2014. – 216 с.

3. Стягайло, М. Ю. Пути усовершенствования учёта расчетов с поставщиками на сельскохозяйственных предприятиях / М. Ю. Стягайло // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 432 – 434.

4. Филипенко, Е. И. Расчеты наличными между организациями / Е. И. Филипенко // Главбух. – 2003. – № 15.

УДК 657.633

И. В. Турта, И. В. Христофорова
Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

ОСНОВНЫЕ АУДИТОРСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРИ АУДИТЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные аудиторские процедуры при аудите материально-производственных запасов.

Ключевые слова: аудит, аудиторские процедуры, материально-производственные запасы.

THE MAIN AUDITING PROCEDURES IN THE AUDIT OF INVENTORIES

Annotation. This article describes the main audit procedures in the audit of inventory.

Keywords: audit, audit procedures, inventory.

Аудитор должен получить аудиторские доказательства, чтобы сделать разумные заключения, на которых будет базироваться мнение аудита, через выполнение аудиторских процедур.

Для каждого участка аудиторской проверки различна актуальность всех возможных аудиторских процедур для получения доказательств.

МСА 500 «Аудиторские доказательства» определяет следующие типы аудиторских процедур: проверка записей или документов; проверка материальных активов; наблюдение; запрос; подтверждение; пересчет; повторное выполнение; аналитические процедуры [1].

По этой причине рассмотрим все возможные аудиторские процедуры,

охарактеризуем их, расставим акценты на практическом применении каждой из них именно на анализируемом участке.

Проверка записей или документов. Для отражения операций с материальными ценностями вообще, и с запасами в частности, разработано и утверждено большое количество типовых форм первичной документации. Для аудитора имеет большое значение не только правильность оформления и соблюдение порядка использования этих типовых форм, но и правильность их отражения в учетных регистрах. Кроме того, особую важность по материально-производственным запасам имеет порядок санкционирования операций. Это является показателем эффективности функционирования системы внутреннего контроля у проверяемого субъекта хозяйствования, от чего, в свою очередь, зависит степень доверия аудитора к получаемой от проверяемого предприятия информации.

Проверка материальных активов применительно к данному участку аудита имеет наибольшую актуальность использования проверки из всех участков аудита. Как раз посредством проверки материальных активов аудитор убеждается в том, что они действительно существуют, поскольку, очень часто, доля запасов в общих активах проверяемого субъекта хозяйствования существенна.

Наблюдение, как и проверка материальных активов, – необычайно важные и необходимые аудиторские процедуры при аудите материально-производственных запасов. Если аудитор по каким-то причинам не присутствует при проведении инвентаризации материально-производственных запасов проверяемого субъекта хозяйствования, а доля их в общих активах предприятия существенна, то, безусловно, положительное заключение при такой ситуации аудитором выдано быть не может (в соответствии с требованиями МСА).

Применительно к участку аудита «Материально-производственные запасы» актуальность использования запросов гораздо меньшая, чем, например, при аудите расчетов с контрагентами. Вместе с тем и такая аудиторская процедура может быть применена. В особенности необходимость ее применения присутствует в такой ситуации: регламентирующий документ об учетной политике проверяемого субъекта хозяйствования или отсутствует совсем, или составлен формально и не содержит необходимой информации,

касающейся отражения в учете операций с запасами. Например:

- непонятно, какой метод оценки при выбытии запасов предприятие определило для себя как приоритетный;
- не обозначен порядок формирования и распределения транспортно-заготовительных расходов;
- не освещены вопросы возможных переоценок и списания запасов.

Для этого необходимо направить осведомленным лицам проверяемого субъекта хозяйствования соответствующие запросы и проанализировать полученные на них ответы. Запросы в этом случае служат альтернативой поиску информации в первичных документах, учетных регистрах и финансовой отчетности, а также помогают избежать сплошной проверки (она применяется крайне редко, так как приводит к существенному удорожанию аудиторских услуг из-за увеличения трудоемкости выполняемой работы).

Актуальность использования подтверждений может быть ниже, чем запросов, хотя эти аудиторские процедуры связаны между собой. Наибольшая актуальность применения подтверждений при аудите материально-производственных запасов возможна в том случае, когда часть принадлежащих проверяемому субъекту хозяйствования запасов находится на ответственном хранении третьих лиц. В этой ситуации для подтверждения имеющейся в учетных регистрах информации пояснения третьих лиц просто необходимы.

Пересчет. Выборочно, по наиболее существенным суммам аудитор всегда пересчитывает отдельные первичные документы, учетные регистры и математические расчеты. Убедившись в надежности применяемых средств арифметических расчетов, у аудитора повышается доверие к итоговым суммам, являющимся предметом анализа.

Повторное выполнение, в рамках участка «Материально-производственные запасы», выполняется в отношении распределения транспортно-заготовительных расходов. Если среди материально-производственных запасов имеют место квалификационные активы, то аудитору целесообразно повторно выполнить распределение финансовых расходов на расходы периода и на финансовые расходы, подлежащие капитализации и т. д.

Аналитические процедуры. Аудитору следует проанализировать оборачиваемость материально-производственных запасов, выявить среди

числящихся запасов такие, которые можно признать залежавшимися. Если последние все-таки имеют место на предприятии, то необходимо произвести их уценку. В соответствии с требованиями П(С)БУ 9 «Запасы» в финансовой отчетности эти активы должны отражаться по наименьшей из стоимостей: цене реализации или первоначальной. В том случае, если проверяемый субъект хозяйствования не отслеживает правильность оценки залежавшихся запасов, можно утверждать, что возможно существенное искажение стоимости активов в финансовой отчетности проверяемого предприятия.

Для использования данных процедур аудитору необходимо иметь четкую технологию и методику проведения проверки, которая разрабатывается на стадии планирования и направлена на сбор аудиторских доказательств с целью проведения анализа и внедрения мероприятий по повышению эффективности использования денежных средств [2].

Список литературы

1. Аудиторские доказательства: Международный стандарт аудита 500 издание 2010 года [Электронный ресурс]). - Режим доступа: <http://online.zakon.kz>.

2. Глыбка, А. В. Усовершенствование учета и разработка системы контроля и анализа производственных запасов предприятия / А. В. Глыбка, С. В. Рылеев // Черновицкий торгово-экономический институт КНТЭУ. – Черновцы, 2006. – №3. – С.56 – 61.

УДК 657.633

О. С. Шаповалова, И. В. Христофорова
Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

ЭЛЕМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены элементы эффективной организации внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит расчетов.

ELEMENTS OF AN EFFECTIVE INTERNAL AUDIT OF CALCULATIONS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS

Annotation. This article describes the elements of effective organization of internal audit of payments with suppliers and contractors.

Keywords: audit, internal audit of calculations.

Просчеты во взаимоотношениях с поставщиками и подрядчиками способствуют возникновению просроченной задолженности, которая, в свою очередь, может привести к ухудшению репутации предприятия.

Соответственно, учет и контроль расчетов на предприятиях должен быть четко контролируемый. Причем не только на конечные отчетные даты, что обеспечивается средствами финансового учета, но и в любой момент при необходимости управления [1, с. 92].

Своевременный аудиторский контроль расчетов с поставщиками и подрядчиками обеспечивает формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с кредиторами предприятия за полученные материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, необходимой внутренним и внешним пользователям финансовой отчетности для управления и развития предприятия.

Анализ литературных источников по вопросам системы внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками на предприятиях указал на ее недостатки, которые заключаются в следующем:

- внутренний аудитор предприятия не четко формулирует аудиторские процедуры и методы;
- отсутствует программа аудита данного участка работы [2, с. 78].

Перечень аудиторских процедур должен планироваться аудитором в соответствии с нормами МСА 500 «Аудиторские доказательства», которым определено из чего состоят аудиторские доказательства в ходе аудита финансовой отчетности, и ответственность аудитора за разработку и выполнение аудиторских процедур для получения достаточных аудиторских доказательств, которые дадут ему возможность сформулировать обоснованные выводы, на которых будет основываться мнение аудитора, и которые необходимы для проведения аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Обобщив имеющуюся информационную базу по расчетам с

поставщиками и подрядчиками, можно предложить Программу аудиторской проверки (табл.1).

Таблица 1 – Программа аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками

№ п/п	Перечень этапов аудиторской проверки	Индекс рабочего документа
1	2	3
1	Проверка остатка задолженности по данным Главной книги с остатками в учетных регистрах	РДКЗ 1.1
2	Проверка наличия актов сверки и соответствия их данным аналитического и синтетического учета	РДКЗ 1.2
3	Направление запросов на подтверждение задолженности	
4	Определение различий между полученными ответами на отправленные запросы по подтверждению задолженности с имеющимися на предприятии актами сверок и остатков в аналитическом учете	
5	Проверка договоров, предусматривающих авансовую оплату	
6	Проверка правильности оформления документов на получение ТМЦ и своевременности предоставления их в бухгалтерию	
7	Проверка полноты и своевременности оплаты счетов	РДКЗ 1.3
8	Проверка правильности отражения КЗ в балансе	
9	Составление реестра задолженности со сроком исковой давности, которой прошел, причины ее возникновения	РДКЗ 1.4
10	Проверка результатов проведения инвентаризации задолженности	
11	Проведение выборочной проверки с целью проверки счетов, накладных, полученных от поставщиков, с данными складского и бухгалтерского учета	РДКЗ 1.5
12	Проведение поиска неотраженных обязательств	

Как видно из таблицы, практически на каждом этапе проверки аудитор должен составлять рабочий документ, то есть это запись выполненных аудиторских процедур и выводов, к которым пришел аудитор.

Предлагается в практике внутренних аудиторских проверок расчетов с поставщиками и подрядчиками использовать перечень рабочих документов (табл. 2, 3, 4, 5, 6), разработанных Визиренко С.В. [3, с. 252].

Рабочий документ внутреннего аудитора, представленный в таблице 2, позволит осуществлять внутренний контроль и сверку кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками за товары, работы и услуги. Эта сверка позволит выявить взаимную сопоставимость и увязку цифр из разных источников аудиторских доказательств: первичной документации, сводных регистров и Главной книги.

Таблица 2 – Рабочий документ аудитора по проверке остатка задолженности перед поставщиками и подрядчиками (РДКЗ 1.1)

Счет в Главной книге	Остаток по Главной книге	Остаток по журналу	Отклонение (гр.2-гр.3)	Причины
1	2	3	4	5
Итого				

В таблице 3 представлен рабочий документ внутреннего аудитора, позволяющий отследить:

- дату возникновения задолженности перед поставщиком;
- проводилась ли сверка с поставщиком и ее своевременность.

В целом он может указать на качество контроля за кредиторской задолженностью со стороны предприятия, поскольку от этого на нынешнем этапе функционирования зависит его финансовое благополучие.

Таблица 3 – Рабочий документ аудитора по результатам встречной проверки задолженности перед поставщиками и подрядчиками (РДКЗ 1.2)

Поставщик	Код строки в журнале	Сумма	Дата возникновения	Основание возникновения	Согласно акта сверки поставщика		Отклонение
					сумма	дата	
1	2	3	4	5	6	7	8
Итого							

Рабочий документ аудитора, представленный в таблице 4, является аналитическим сводом информации об оплате, и элементом контроля за несвоевременной оплатой. Данная информация является следствием досконального изучения договоров (в них указываются суммы штрафов или пени за несвоевременную оплату), выписок банка и расходных кассовых ордеров (они являются подтверждением факта оплаты).

Рабочий документ внутреннего аудитора, представленный в таблице 5, является аналитическим документом, представляющим информацию о просроченной кредиторской задолженности, то есть срок исковой давности (3 года) которой истек.

Этот документ дает возможность также проверить правильность отражения в учете сумм списания кредиторской задолженности на прочие

операционные доходы.

Таблица 4 – Рабочий документ аудитора по результатам встречной проверки оплаты счетов поставщиков (РДКЗ 1.3)

Поставщик	Код строки в журнале	Сумма по накладной	Конечная дата проведения оплаты	Дата фактической оплаты	Сумма штрафа или пени за несвоевременную оплату, предусмотренная договором		Основание установленных отклонений
					по договору	фактически уплачено	
1	2	3	4	5	6	7	8
Итого							

Таблица 5 – Рабочий документ аудитора по проверке задолженности, срок исковой давности которой истек (РДКЗ 1.4)

Поставщик	Сумма задолженности	Дата возникновения	Записи на списание	Основание для списания
1	2	3	4	5
Итого				

Рабочий документ аудитора, представленный в таблице 6, дает возможность сделать сверку внутренних и внешних документов на поставку ценностей или услуг, то есть является средством контроля сумм кредиторской задолженности.

Таблица 6 – Рабочий документ аудитора по проверке накладных, полученных от поставщика (РДКЗ 1.5)

Поставщик	Дата и номер накладной	Название товара	Сумма по накладной	Номер карточки складского учета	Сумма, указанная в карточке	Отклонение	Причины отклонения
1	2	3	4	5	6	7	8
Итого							

Такая своевременная подготовка достаточной и приемлемой аудиторской

документации помогает повысить качество аудита и способствует эффективному управлению и оценке полученных аудиторских доказательств и выводов.

В целом рациональная организация учета и внутреннего контроля поставщиков и состояния расчетов с ними способствует укреплению договорной и расчетной дисциплины, выполнению обязательств по поставкам продукции в заданном ассортименте и качестве, повышению ответственности за соблюдение платежной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств а, следовательно, улучшению финансового состояния предприятия.

Список литературы

1. Ужва, А. М. Ефективна модель аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства / А. М. Ужва // Економіка та держава. – 2014. – № 12. – С. 92 – 95.
2. Гамова, О. В. Концептуальні основи проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками / О. В. Гамова, Т. В. Алексютіна // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 25 (931). – С. 78 – 84.
3. Візіренко, С. В. Удосконалення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками / С. В. Візіренко // Інноваційна економіка. – 2014. – №3. – С. 249 – 254.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ОТРАСЛЯХ, НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, В РЕГИОНАХ

УДК 33

Е. Н. Баканова

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, кафедра маркетинга, экономики

предприятий и организаций, г. Саратов, Россия

ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ АПК

Аннотация. В статье освещены проблемы и эффективность использования инструментов цифровых технологий и информационной поддержки для развития малого бизнеса в Российской Федерации. Раскрывается важность цифровизации информационных услуг, оказываемых государственной поддержкой малым формам хозяйствования в агробизнесе. Представлены результаты проведенного социологического опроса с целью выявления проблем при обращении к государственным инструментам информационной поддержки, что позволило обозначить слабые стороны в оказании информационных форм поддержки предпринимательству. Были сделаны выводы о возможных методах системного взаимодействия различных видов инструментов государственной для снижения предпринимательских рисков.

Ключевые слова: механизмы государственной поддержки, цифровые технологии в информационной поддержке, прогнозирование рынка, предпринимательские риски.

PROBLEMS OF DIGITAL TECHNOLOGY IN INFORMATION STATE SUPPORT OF AIC

Annotation. The article highlights the problems and effectiveness of using digital technology tools and information support for small business development in the Russian Federation. The importance of digitalization of information services provided by state support to small forms of management in agribusiness is disclosed. The analyst is presented by the method of the conducted sociological survey and its results on the identification of problems when addressing to state mechanisms of information support with the identification of weaknesses in the provision of information support for entrepreneurship. Conclusions were made about possible methods of systemic interaction to reduce entrepreneurial risks.

Keywords: state support mechanisms, digital technologies in information support, market forecasting, business risks.

В качестве инновационных направлений развития российской экономики, повышения конкурентоспособности страны и качества жизни населения в ближайшей перспективе определено формирование цифровой экономики. Разработана и утверждена распоряжением Правительства РФ 28 июля 2017 года Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», охватывающая все сферы экономики и предусматривающая различные уровни ее развития [4].

Активное внедрение в аграрный сектор экономики цифровизации имеет особое значение, так как данный сектор менее других подвержен влиянию информационных технологий и не относится к высокотехнологичным отраслям экономики. В то же время развитие цифровой экономики в сельском хозяйстве позволит в перспективе модифицировать его в высокотехнологичный бизнес за счет снижения расходов и активного роста производительности.

Анализ действующей практики информационной поддержки малого предпринимательства показал уязвимость малого агробизнеса в подготовке к цифровизации. В последнее время уделяется пристальное внимание поддержке малых форм бизнеса как основе развития предпринимательской среды с целью создания благоприятных условий для развития бизнеса. Задачи информационной поддержки информационными интернет-ресурсами государственного механизма поддержки малого бизнеса и степень их значимости в экономическом развитии страны законодательно определены и поддерживаются нормативно-правовыми актами [2].

Несмотря на это, малый бизнес, особенно в аграрной среде, сталкивается с целым рядом проблем. Например: отсутствие бесплатных интернет-сервисов для доступа к информации, длительные сроки исполнения ответов на запрос и т.д.. В связи с этим, Министерством сельского хозяйства России в качестве стратегических ориентиров развития цифровой экономики в агропромышленном комплексе определены: создание благоприятной среды для повышения прозрачности агорынков для потребителей и фермерских хозяйств; предоставление разработчикам открытых данных; предоставление государственных порталов и сервисов для сельскохозяйственных товаропроизводителей; переход от управления АПК РФ «в режиме пожарной команды» к управлению на основе прогнозирования рисков и планирования.

Одной из проблем информационной поддержки малого предпринимательства является отсутствие оперативности в обмене информацией между фискальными и другими государственными органами. Хозяйствующий субъект сдавая отчетность в налоговые органы, хотел бы рассчитывать на безбарьерный обмен информацией в режиме одного окна как

по своей компании, так и по компаниям-контрагентам между проверяющими органами и другими заинтересованными структурами, чтобы иметь возможность получать оперативно сведения при той же проверке контрагентов. А на практике, субъект сталкиваемся с тем, что сведения имеют расхождения. Это связано с тем, что, во-первых: отсутствует единое администрирование в обработке и приеме отчетных сведений, отчетность сдается в несколько структур; во-вторых: отсутствует единая система сбора обработанной отчетности и безбарьерного обмена информацией. В результате получается все тот же бюрократический барьер и как следствие, дополнительные временные затраты. Это отслеживается в отсутствии обменом информацией между ФНС [3] и Росстат [5]. К сожалению, только ресурс Росстат дает возможность бесплатного доступа к подаваемой отчетности для пользователей, но при запросе на проверку контрагента есть риск получения не вполне достоверных сведений из-за имеющих место расхождения сведений со сдаваемой отчетностью в ФНС.

На примере созданной в 2016 году Корпорацией МСП в сети «Интернет» информационно-аналитической системы Бизнес-навигатор МСП [3], которая является бесплатным интернет-ресурсом для зарегистрированных пользователей, видно, что при запросе о проверке контрагента и детализации некоторых данных, ресурсом используется не первоисточник информации с предоставлением данных, а предлагается переадресация к посреднику на платной основе. Кроме существенных барьеров для развития малого предпринимательства, такие пробелы в информационной поддержке разрушают институт доверия к механизмам государственной поддержки, формируют в предпринимательской среде негативное мнение о государственной поддержке малого бизнеса с «коммерческим оттенком», создающего бюрократические барьеры для его развития.

В результате проведенного социологического опроса среди представителей субъектов малого и среднего предпринимательства Саратовской области в целях оценки результативности системы и качества предоставляемых информативных услуг, на наличие бюрократических барьеров ссылаются более 92 процентов опрошенных. Результаты исследования свидетельствуют, что информационная среда для развития малого агробизнеса далека от совершенства, имеются огромные транзакционные издержки поиска информации. Неудивительно слышать от хозяйствующих субъектов комментарии о бездействии представителей власти и ухудшении экономической ситуации в целом.

Понятно недоверие предпринимателей, так как оказавшись в очередной раз перед выбором: обратиться в известные первоисточники предоставления информации и затратить время, которое является важным ресурсом для агробизнеса, но получить услугу условно-относительно бесплатно или пойти по пути затратного метода, но быстро и с сомнительного качества. Какой результат? В одном случае хозяйствующий субъект рискует например, потерять сделку из-за увеличения сроков подготовки к ней, а в другом – увеличить и так высокие затраты на бизнес и как следствие, создать предпосылки для «ухода в тень». Второй вариант, не такой длительный по срокам ожидания на исполнение и обеспечивающий экономию транзакционных издержек, в то же время активизирует условия для создания и применения очередных схем ухода бизнеса «в тень» со всеми вытекающими последствиями, в том числе в виде сокращения поступлений в бюджет налоговых платежей.

Создание безбарьерных условий для доступа субъектов малого агробизнеса к информации снизит предпринимательские риски, позволит решить проблему прогнозирования конъюнктуры и эффективного мониторинга аграрного рынка, снизит потери на услуги посредников, даст возможность доступа к конкурентным ценам на сельскохозяйственную продукцию и упростит построение транспортных цепочек. Для решения этих задач необходим пересмотр взаимодействия подведомственных структур и принятие конструктивных решений со стороны государственной власти.

Список литературы

1. Инспекция федеральной налоговой службы России. Режим доступа: <https://nalog.ru> [Дата обращения: 16.03.2018].
2. Компьютерная справочная правовая система в России КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> [Дата обращения: 19.03.2018].
3. Портал Бизнес-навигатора МСП АО «Корпорация «МСП». Режим доступа: <https://smbn.ru> [Дата обращения: 15.03.2018].
4. Распоряжение Правительства РФ 28.07.2017 г. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> [Дата обращения: 21.03.2018].
5. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru> [Дата обращения: 16.03.2018].

И. В. Мурзалев, Е. В. Севостьянова
Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ЭКОНОМИКАХ РАЗНЫХ СТРАН

Аннотация. В данной статье рассмотрено развитие технологии искусственного интеллекта в различных странах, применение искусственного интеллекта, показана динамика инвестиций в данную сферу и влияние на рынок труда.

Ключевые слова: искусственный интеллект, экономика, нейронные сети, машинное обучение, рынок труда.

PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE ECONOMIES OF DIFFERENT COUNTRIES

Annotation. This article considers the development of artificial intelligence technology in various countries, the use of artificial intelligence, shows the dynamics of investment in this sphere and the impact on the labor market.

Keywords: artificial intelligence, economy, neural networks, machine learning, labor market.

Искусственный интеллект выводит взаимоотношения с потребителем на гораздо более продуктивный уровень. Для примера можно привести использование нейронных сетей для проведения рекламных акций в том сегменте потребителей, где этот конкретный продукт более востребован. Искусственный интеллект (ИИ) позволяет колоссально ускорить некоторые виды работ, обработку различных массивов данных и т.д., что обуславливает актуальность исследования.

За промежуток 2011 – 2015 г. значительно выросло инвестирование в развитие ИИ. По данным агентства CB Insights, количество инвестиционных сделок с 2011 по 2015 год выросло с 67 до 397, что соответствует увеличению почти в 7 раз. Объем финансирования разработок в области ИИ увеличился в десять раз (рис. 1). [1]

По результатам исследования «Актуальные тенденции рынка машинного обучения и искусственного интеллекта», проведенного компанией «Инфосистемы Джет» и аналитическим центром TAdviser, объем рынка искусственного интеллекта (AI) и машинного обучения (ML) в России составит 28 млрд руб. к 2020 г. Основой этого рынка будут финансовый сектор, ритейл и промышленность. [2]

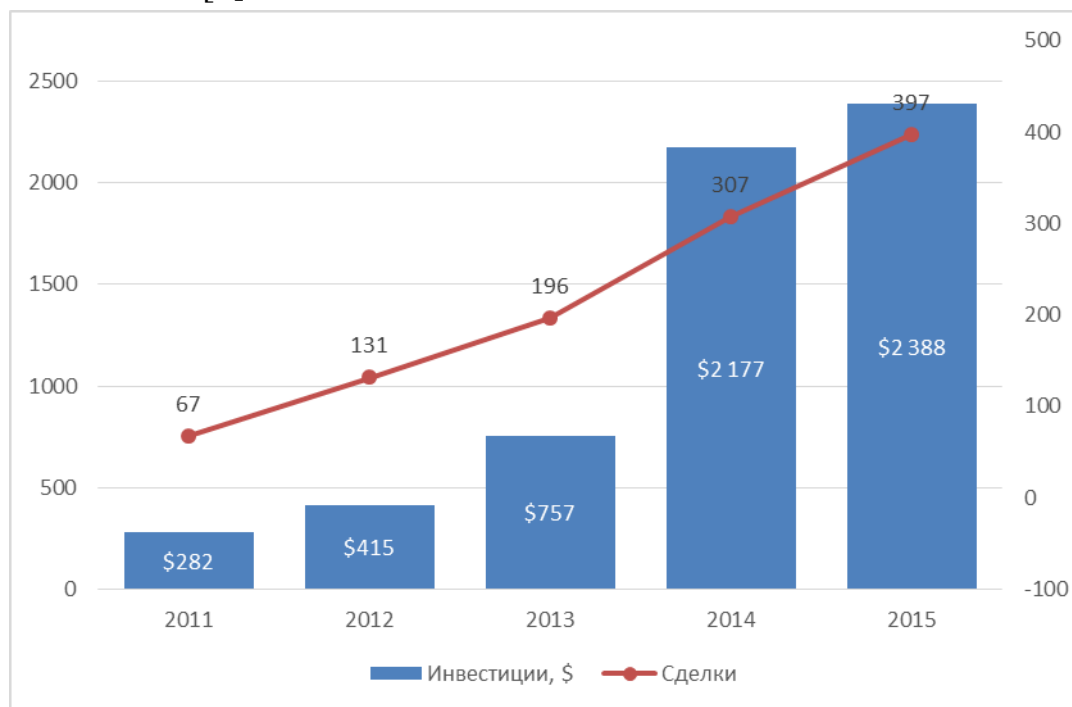


Рис. 1. Динамика инвестиций в области ИИ за период 2011 – 2015г.

В 2017 году компания SAP провела исследование о разработках различных проектов с использованием искусственного интеллекта в России. В промежуток 2007 – 2017 годы было профинансировано около 1380 научных проектов, разрабатывающих технологии ИИ. Большая часть этих проектов (90%) являются некоммерческими. Они финансировались в рамках различных федеральных целевых программ, различными государственными фондами. Данный факт свидетельствует о том, что на данный момент российский бизнес не очень заинтересован в использовании искусственного интеллекта в своих проектах.

За 2007 – 2017 годы в России было выделено около 23 млрд рублей на развитие технологий ИИ. В США этот показатель значительно выше, там выделяется около \$200 млн в год, то есть \$2 млрд долларов за десятилетие, что в рублях составляет 112 млрд рублей. По объему инвестиций США превосходит Россию в 5 раз.

Лидеры по финансированию в области исследования ИИ в России -

государственный сектор, транспортная область, оборона и безопасность, то есть, в России преимущественно поддерживаются проекты, которые дадут быстрый результат, практическую пользу. Например, анализ данных на основе ИИ и различных систем распознавания позволит решить многие логистические и транспортные проблемы. [3]

Консалтинговая компания в сфере стратегического планирования Accenture Technology, Accenture Institute for High Performance и Frontier Economics в 2016 году провела исследовательскую работу, где было рассмотрено предположительное влияние систем искусственного интеллекта на экономики 12 наиболее экономически развитых стран. Анализ заключался в сравнении различных экономических показателей при двух сценариях развития экономики. Первый сценарий подразумевает развитие экономики государства с использованием технологий искусственного интеллекта и машинного обучения, а второй - развитие экономики без использования ИИ. После проведения данного анализа выяснилось, что внедрение ИИ наибольшую пользу принесет экономике США: экономический рост при сценарии с применением искусственного интеллекта составит 4,6% против 2,6% при текущих темпах. Применение ИИ принесет дополнительные \$8,3 трлн к валовой добавленной стоимости(ВДС) Соединенным Штатам. Экономика Великобритании также получит прибавку к ВДС в размере \$814 млрд долларов. По предположениям специалистов экономика Японии увеличит ВДС в три раза, а Нидерланды, Германия, Австрия, Финляндия, Швеция – в два раза. Повышения экономических показателей достигается за счет повышения производительности труда при использовании ИИ на величину 11 – 34% процентов в зависимости от страны [4].

Развитие ИИ кардинально изменит рынок труда. Предполагается, что исчезнут те профессии, в которых присутствует монотонная и циклическая работа. В начале октября 2017 года аналитическая компания Gartner составила прогноз по влиянию искусственного интеллекта на рынок труда. Эксперты считают, что благодаря роботам будет создано больше рабочих мест, чем ликвидировано. Степень влияния ИИ на ситуацию с кадрами зависит от отрасли: в некоторых из них чистое число рабочих мест будет снижаться несколько лет, а в других - например, в здравоохранении и образовании - это количество никогда не будет сокращаться, говорят аналитики [5].

Профессии, связанные с разработкой систем машинного обучения и искусственного интеллекта, будут очень востребованы в ближайшее время. В 2018 году монреальский стартап Element AI опубликовал отчет, который гласит

о том, что системы ИИ способны разрабатывать всего около 22 тысяч программистов с ученой степенью. Малочисленность специалистов в этой области делает эту работу высокооплачиваемой и востребованной.

Крупные технологические компании уже сейчас вкладывают большое количество средств в развитие ИИ и привлечение высококвалифицированных специалистов для работы над технологиями распознавания лица, «умной» поисковой системы с использованием нейронных сетей, цифровых помощников, беспилотных автомобилей. Также в специалистах нуждаются организации, работающие в области фармацевтики, автопроизводители, банки, производители цифровых устройств.

Таким образом, технологии искусственного интеллекта, нейронных сетей, машинного обучения на сегодняшний день только развиваются, но несмотря на это уже активно используются. В ближайшем будущем искусственный интеллект будет только совершенствоваться. Сейчас ведется активное инвестирование в области ИИ. Развитие искусственного интеллекта приведет к исчезновению отдельных профессий, которые могут быть заменены машинным трудом, но потребуется большое количество специалистов в этой области, поэтому профессии, связанные с разработкой систем ИИ и их поддержкой, будут наиболее востребованы и высокооплачиваемы.

Список литературы

1. Инвестиции в искусственный интеллект выросли в 6 раз [электронный ресурс]; режим доступа: <https://rb.ru/news/6raz-ai/>
2. Искусственный интеллект (ИИ, Artificial intelligence (AI)) [электронный ресурс]: рынок и инвестиции в проекты искусственного интеллекта: 2017; режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/>
3. Искусственный интеллект (ИИ, Artificial intelligence (AI)) [электронный ресурс]: рынок и инвестиции в проекты искусственного интеллекта: 2017; режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/>
4. Придется работать: замена людей на искусственный интеллект отменяется [электронный ресурс] : экономика ИИ; режим доступа: <http://www.forbes.ru/tehnologii/350585-pridetsya-rabotat-zamena-lyudey-na-iskusstvennyy-intellekt-otmenyaetsya>
5. Влияние искусственного интеллекта на рынок труда [электронный ресурс] : Gartner: ИИ создаст больше рабочих мест, чем убьет; режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/>

ПРОБЛЕМЫ, ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

УДК 658.5.

Н. Н. Болтовская, Н. Б. Куршакова

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика
транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье проведен обзор методов контроля, применяемых промышленными предприятиями, составлена матрица методов контроля применительно к видам контроля, и сформулированы выводы о возможности использования того или иного метода при различных видах.

Ключевые слова: контроль, виды контроля, методы контроля, функция контроля в менеджменте.

THE METHODS OF CONTROL IN THE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation. The article reviews the control methods applied by industrial enterprises, compiles a matrix of control methods applied to types of control, and draws conclusions about the possibility of this or that method with different types.

Keywords: control, types of control, control methods, control function in management.

Актуальность темы обосновывается необходимостью знать и понимать методы контроля для осмысления профессиональной деятельности в области управления качеством. Контроль – непрерывный процесс, обеспечивающий достижение целей предприятия при помощи достаточно быстрого обнаружения проблем, возникающих в ходе производственно-хозяйственной деятельности предприятия, и изменений во внешней среде. Контроль проявляется в нескольких видах: стратегический контроль – проверка и оценка выполнения долгосрочных целей организации в условиях меняющейся внешней среды; оперативный, состоящий из предварительного, текущего и заключительного –

включает контроль реализации всех видов процессов в организации и выполнения действий, совершаемых при производстве продукции и услуг; тактический контроль следит за выполнением тактических планов предприятия, составленных согласно его стратегии, при этом виде контроля выявляются отклонения от стандартов и проводятся корректировочные меры по их устранению.

Исходя из актуальности темы, проведен обзор информации о методах контроля, представленных в трудах отечественных ученых и практиков, среди которых Веснин В. Р., Ивасенко А. Г., Куршакова Н. Б., Белозерова М. Н., Лапыгин Ю. Н., Мазур И. И., Одинцов А. А. и др., составлена матрица методов контроля применительно к видам контроля, и сформулированы выводы о возможности использования промышленными предприятиями того или иного метода. Гипотеза состояла в том, что при большом разнообразии методов контроля никто из авторов не указывает, при каких видах контроля можно использовать тот или иной метод. Объектом исследования стали методы контроля, предметом: их сущность. В ходе рассмотрения установлено следующее.

1. Лапыгин Ю. Н. в учебном пособии «Теория менеджмента» приводит три метода контроля. *Метод диагностического контроля.* Его проводят до фактического начала работ. Реализация определенных правил, процедур и линий поведения – основное средство исполнения диагностического контроля. Категории диагностического контроля: предупреждающие сигналы, измерители, эталоны, свидетельствующие о каком-либо нарушении в организации. *Метод текущего контроля.* Его применяют в ходе проведения работ. С помощью этого контроля исключаются некоторые отклонения от планов и инструкций. Для реализации текущего контроля аппарат управления использует обратную связь, которая следит за данными отклонениями и поправляет их для достижения точного результата. *Метод заключительного контроля.* Его цель – предотвратить ошибки в будущем. Метод дает возможность в будущем планировать деятельность с похожей ситуацией [4].

2. В учебном пособии «Основы менеджмента» автора Одинцова А. А. представлено девять методов контроля. *Метод наблюдения* состоит в восприятии субъектом, проводящим контроль, фактов, действий, совершающихся в ходе процесса для достижения результата. С его помощью на

предприятии контролируется технологический процесс, обследуются конкретные производственные операции. *Метод изучения документов* заключается в обнаружении и анализе информации, необходимой для реализации контроля. Важно, чтобы полученная информация отвечала поставленным целям и задачам контроля. *Метод опросов (бесед)*. Его сущность в том, что вначале информация собирается путем выяснения мнения собеседников по интересующим вопросам. Далее проводится анализ их аргументации, и изучаются сведения, полученные в ходе разговора. Полученную информацию можно использовать для формирования выводов по результатам контроля. *Метод эксперимента* состоит в целенаправленном привнесении в объективно существующую обстановку точно известных субъекту контроля элементов для ее изменения с целью получения необходимых данных. *Метод тестирования*. С помощью специализированных тестов выявляются психологические особенности работников, качества, необходимые для профессиональной деятельности, уровень соответствия должности и пригодность к определенным профессиям. *Метод анализа* применяется для комплексной проверки достигнутых результатов, оценки состояния организации на определенный момент. В ходе анализа уточняется смысл и значение результатов, оцениваются соотношения в производственной, хозяйственной, финансовой, научно-технической деятельности, их соответствие существующим стандартам, нормативам [5].

3. В учебнике «Менеджмент» Цветкова А. Н. приведены четыре метода контроля. *Установление стандартов* – ориентиров, которые должны удовлетворять требованиям и позволять менеджеру проводить их качественную оценку. *Статистические методы контроля* применяются для выборочного контроля продукции и услуг. Он заключается в определении размера выборки, которую рассчитывают по объему выработки, а затем распространяется на весь объем произведенной продукции. *Оптимизация затрат на контроль*. Для получения эффективного результата затраты на контроль должны быть минимальными. Снизить их можно, используя принцип исключения. Он заключается в том, что система контроля должна срабатывать только в случае серьезных отклонений от стандарта (масштаба допустимых отклонений).

4. Ивасенко А. Г. в учебном пособии «Инновационный менеджмент» указывает, что методы контроля меняются в зависимости от типа производства и выпускаемой продукции. Изучая различные свойства предметов: запах, вкус,

цвет, качество поверхности, на фабриках легкой и пищевой промышленности используют *визуальный и органолептический методы контроля*. В машиностроении, автомобилестроении, приборостроении для обследования структуры, размеров и других свойств изделий пользуются *методом параметрического контроля* [2].

5. В учебнике Веснина В. Р. «Менеджмент» выделяются три метода контроля. *Фактический метод* – реализуется в виде опроса, инвентаризации, осмотра, деформации или уничтожения объекта, *документальный* – заключается в сверках и проверках документов, *оценочный метод* – осуществляется путем проведения экспертиз, анализов и сравнения с эталоном [1].

6. Фаррахов А. Г. в учебном пособии «Менеджмент» выделяет традиционные методы: *метод сопоставления и сравнения факторов* – это процедура, при которой сравнение работ производится на основе сопоставления работ по заранее выбранным факторам; *метод обследования процессов* – это использование для наглядного представления процессов обработки информации в форме блок-схем, графиков прохождения документов и т.д.; *метод наблюдения, опросы* и т.д., а также современные комплексные методы: метод сравнительного анализа эффективности – *бенчмаркинг*, в ходе которого сравниваются параметры организации с достижениями других компаний, *методы тотального контроля качества и тотального менеджмента качества*, обладающие свойствами единого и целостного подхода к управленческому контролю как функции менеджмента.

7. В учебном пособии по управлению качеством Мазур И. И. рассматривает *ABC-метод*, его применяют при анализе запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ), также он используется для повышения уровня качества продукции.

8. Куршакова Н. Б. и Белозерова М. Н. в статье «Оценка работы банковского персонала с помощью методики «Тайный посетитель» дают описание *методу контроля «тайный посетитель»* за действиями работников, которые непосредственно взаимодействуют с клиентами. Данную методику можно рекомендовать и для применения промышленными предприятиями, например, в отношении работников отдела сбыта или отдела по работе с клиентами [3].

Обзор учебной литературы позволил сделать вывод, что отечественные

ученые предлагают большой арсенал методов контроля как результатов деятельности, так и процесса её осуществления, которые промышленные предприятия могут использовать в практической деятельности для достижения стратегических, тактических и оперативных целей.

Таблица – Матрица методов контроля

Название метода	Виды контроля				
	Контроль результата	Контроль процесса	Стратегический	Тактический	Оперативный
Метод диагностического контроля		+			+
Метод текущего контроля		+			+
Метод заключительного контроля	+	+			+
Метод наблюдения	+	+		+	+
Метод изучения документов	+		+		+
Метод опросов (бесед)		+			+
Метод эксперимента		+		+	
Метод тестирования		+			+
Метод анализа	+			+	
Бенчмаркинг	+		+		
Установление стандартов	+			+	
Статистические методы контроля		+			+
Оптимизация затрат на контроль		+		+	
Визуальный и органолептический методы контроля	+				+
Параметрический контроль	+				+
Фактический контроль	+				+
Документальный контроль		+		+	
Оценочный контроль	+			+	
Метод сопоставления и сравнения факторов	+			+	
Метод обследования процессов		+		+	
Методы тотального контроля качества и тотального менеджмента качества	+		+		+
АВС-метод		+		+	
Метод «тайного посетителя»		+	+		

Источник: (составлено автором)

В результате исследования составлена матрица методов контроля (таблица), на основе которой сформулированы следующие выводы:

- в ходе контроля, ориентированного на соблюдение процесса, промышленным предприятиям рекомендуется использовать метод диагностического, текущего контроля, статистические методы контроля, метод

опросов, метод эксперимента, метод анкетирования, метод тестирования;

- в ходе контроля, ориентированного на достижение намеченных результатов, можно руководствоваться такими методами контроля как метод анализа, бенчмаркинг, установление стандартов, метод сопоставления и сравнения факторов;

- универсальными методами, которые подойдут для обоих видов являются – метод наблюдения, метод заключительного контроля.

- большинство методов, ориентированных на процесс, соответствуют тактическому и оперативному видам контроля, а те, которые ориентированы на результат, больше относятся к стратегическому.

Для контроля работы персонала промышленных предприятий, деятельность которых связана с клиентами, можно рекомендовать методику «тайный покупатель». В ходе контроля можно проводить оценку каждой стадии процесса переговоров с клиентами (заказчиками) – установление контакта, выяснение потребности, презентация услуги и завершение контакта; оценку процесса общения по телефону с точки зрения соблюдения этики телефонных разговоров; оценку умения полно и четко ответить на вопросы клиентов и снимать возражения. Использование этого метода позволит выявить слабые и сильные стороны отдела сбыта при взаимодействии с потенциальными заказчиками.

В заключение стоит отметить, что функция контроля в менеджменте и все его виды важны, поскольку играют большую роль в процессе деятельности промышленных предприятий.

Список литературы

1. Веснин, В. Р. Менеджмент: Учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. / В. Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.

2. Ивасенко, А. Г. Инновационный менеджмент [Текст]. В 2 ч. Ч.1: Учеб.пособие/ А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, А. О. Сизова. – Новосибирск : СГГА, 2007. – 198 с.

3. Куршакова, Н. Б. Оценка работы банковского персонала с помощью методики «Тайный посетитель» / Н. Б. Куршакова, М. Н. Белозерова // Управление развитием персонала. – 2007. – №2(10). – С. 102 – 107.

4. Лапыгин, Ю. Н. Теория менеджмента: учеб.пособие / Ю. Н. Лапыгин. – М.: Рид Групп, 2011. – 336 с. – (Национальное экономическое образование).

5. Одинцов, А. А. Основы менеджмента: Учеб.пособие для СПО. 2-е изд., испр. и доп. [Электронный ресурс] / А. А. Одинцов. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 212 с. – (Серия : Профессиональное образование). Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/ED1BD28F-E39E-4B64-974D-C0C604440861#page/2>.

УДК 331.104

А. Н. Лучина, Н. Б. Куршакова

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ РАБОТНИКОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. В статье обоснованы факторы удовлетворенности трудом, которые использовались для проведения исследования среди работников научно-исследовательского института железнодорожного транспорта. Представлена процедура исследования. Даны рекомендации по применению апробированной методики оценки удовлетворенности трудом для других предприятий.

Ключевые слова: удовлетворенность трудом, факторы удовлетворенности, методика оценки удовлетворенности трудом

METHODOLOGY OF ESTIMATION OF SATISFACTION WITH THE WORK OF WORKERS OF RAILWAY TRANSPORT

Annotation. The article substantiates the factors of job satisfaction, which were used to conduct research among employees of the Scientific Research Institute of Railway Transport. The procedure of the investigation is presented. Recommendations are given on the application of an approved methodology for assessing job satisfaction for other enterprises.

Keywords: satisfaction with work, satisfaction factors, methods of assessing job satisfaction

Тема удовлетворенности трудом продолжает оставаться актуальной как для работодателей, поскольку этот фактор является одним из важнейших для

повышения производительности труда, так и для самих работников, которые вправе решать, где, на какой должности и при каких условиях им работать, чтобы работа приносила не только материальное, но и духовное удовлетворение.

Проблему удовлетворенности трудом поднимают многие авторы в своих работах, у каждого свое мнение, что подразумевает это понятие. Например, «удовлетворенность трудом» это соотношение запросов работника и возможностей их реализации [1, с. 371]; психическое состояние работника, отражающее соответствие его трудовой установки, отношения к жизни, мотивации и ожиданий относительно труда конкретным характеристикам труда [2, с. 123]; положительное эмоциональное состояние, вызванное реализацией потребности в труде (его содержательной или процессуальной сторонами) [3, с. 7]; эмоционально-оценочное отношение личности или группы к выполняемой работе и условиям его протекания [4, с. 725]. На основе этих определений можно выделить две точки зрения авторов на понятие «удовлетворенность трудом»: первая как состояние работника, и вторая как отношение человека к выполняемой работе. Обобщая, можно сказать, что *удовлетворенность трудом* – психологическое и моральное удовлетворение, вызванное возможностью для работника систематически удовлетворять свои главные потребности, связанные с трудовой деятельностью.

Удовлетворенность трудом зависит от многих факторов, которые формируют оценочное отношение работников к своей трудовой деятельности. Так, М. Аргайл выделяет следующие факторы: заработная плата; отношения с сотрудниками; отношение с руководством; возможность продвижения по службе; удовлетворенность условиями; организация времени; удовлетворенность фирмой; предоставление свободного статуса и личной идентичности; перспективные жизненные цели; чувство общности деятельности, разделяемое с другими людьми; вынужденная активность и др. А. И. Зеличенко и А. Г. Шмелев рассматривают субъективные факторы и предлагают систему внешних и внутренних мотивационных факторов труда, которые могут быть использованы для выявления готовности человека эффективно трудиться. *Внешние мотивационные факторы*: а) факторы давления – рекомендации; советы; указания со стороны других людей; требования объективного характера; индивидуальные объективные

обстоятельства; б) факторы притяжения-отталкивания – примеры со стороны непосредственного окружения человека, со стороны других людей; обыденные эталоны «социального преуспевания»; в) факторы инерции – стереотипы наличных социальных ролей; привычные занятия (возникшие под воздействием, например, увлечений). *Внутренние мотивационные факторы*: а) собственные мотивационные факторы профессии – предмет труда; процесс труда; результаты труда; б) условия труда – физические; территориально-географические; организационные условия; социальные условия; в) возможности для реализации внепрофессиональных целей – возможности для общественной работы, достижения желаемого общественного положения, создания материального благополучия; для отдыха и развлечений; для сохранения и укрепления здоровья, психического самосохранения и развития; возможности, предоставляемые работой и профессией для общения. Дж. Хэкман и Дж. Олдхэм предлагают пять факторов, необходимых, для того, чтобы работа воспринималась сотрудниками организации как содержательная, интересная и приносила удовлетворение: разнообразие умений; идентичность задания; важность задания; автономия; обратная связь [5].

Таким образом, можно заметить, что на сегодняшний день существуют разные мнения о том, от каких факторов зависит удовлетворенность трудом, а, следовательно, существует и ряд разнообразных методик их изучения.

Основываясь на изложенных сведениях, для проведения исследования удовлетворенности трудом работников научно-исследовательской организации железнодорожного транспорта была составлена анкета, вопросы которой сгруппированы на основе классификации факторов М. Аргайла с учетом их видоизменений и расширений. Использовались следующие факторы: удовлетворенность трудом в целом; условия труда, охрана труда и здоровья работников; организация труда на рабочем месте; отношение руководства к нуждам работника (обеспечение гарантий Трудовому кодексу Российской Федерации и Коллективному договору); оплата труда, моральное и материальное вознаграждение; морально – психологический климат в коллективе; объективность оценки работы непосредственным руководителем; политика руководства предприятия по управлению и организацией деятельности; информированность о делах на предприятии; возможность влиять на дела в организации (участвовать при постановке целей, задач и

принятии управленческих решений); возможность карьерного роста; профессиональная компетентность непосредственного руководителя; стиль и метод работы непосредственного руководителя; возможность проявить способности и раскрыть свой потенциал; возможность ощутить собственную значимость, принадлежность к делам предприятия; возможность профессионального роста (табл. 1).

Таблица 1 – Фрагмент анкеты

Уважаемый коллега!				
<i>Служба персонала проводит изучение удовлетворенности работников трудом. В связи с этим просим Вас ответить на несколько вопросов.</i>				
1. Как Вы оцениваете удовлетворенность трудом и бытом в организации по следующим критериям:				
Критерии для оценки удовлетворенности	Совершенно не удовлетворен	Не вполне удовлетворен	Покалуй, удовлетворен	Полностью удовлетворен
1. Удовлетворенность трудом в целом	0	1	2	3
2. Условия труда, охрана труда и здоровья работников				
2.1. Режим работы (время труда и отдыха)	0	1	2	3
2.2. Производственная безопасность (охрана труда, освещенность рабочего места, чистота помещений)	0	1	2	3
2.3. Защита от увольнения, гарантия рабочего места	0	1	2	3
2.4. Техническая оснащенность рабочего места, обеспеченность связью	0	1	2	3
2.5. Современность и удобство спецодежды	0	1	2	3
2.6. Медицинское обслуживание	0	1	2	3
2.7. Возможность для занятия спортом	0	1	2	3
2.8. Организация питания	0	1	2	3
3. Организация труда на рабочем месте				
3.1. Содержание выполняемой работы	0	1	2	3
3.2. Распределение функций и должностных обязанностей	0	1	2	3
3.3. Наличие обратной связи с руководителем	0	1	2	3
3.4. Возможность общения с коллегами в процессе выполнения своих функций	0	1	2	3
4. Отношение руководства организации к Вашим нуждам (обеспечение гарантий согласно Трудовому кодексу РФ и Коллективному договору)	0	1	2	3
5. Оплата труда, моральное и материальное вознаграждение				
5.1. Система оплаты труда (заработная плата, выплаты компенсационного и стимулирующего характера)	0	1	2	3

5.2. Система морального поощрения (награждение грамотами, благодарностью, почетными званиями)	0	1	2	3
5.3. Соответствие оплаты труда затрачиваемым усилиям	0	1	2	3
6. Морально – психологический климат в коллективе				
6.1. Психологическая атмосфера в коллективе организации	0	1	2	3
6.2. Психологическая атмосфера в вашем подразделении	0	1	2	3
6.3. Отношение между руководителем и Вами	0	1	2	3
6.4. Взаимодействие между подразделениями	0	1	2	3

Анкета использовалась в течение трех лет для оценки уровня удовлетворенности трудом и бытом, а также подготовки предложений по улучшению деятельности. Задачи исследования состояли в том, чтобы оценить уровень удовлетворенности как в целом, так и по выделенным факторам; проанализировать уровень удовлетворенности трудом в текущем году по сравнению с предыдущими; осуществить сбор предложений о действиях, которые необходимо предпринять для повышения уровня удовлетворенности; обобщить полученные результаты и представить предложения для уточнения задач Кадровой политики на следующий календарный год. Основанием для проведения исследования стало Положение о Кадровой политике. Организатор – служба персонала. Участники (респонденты) – сотрудники института, которые были разделены: по половому признаку (женщины, мужчины); возрасту (до 25 лет, от 25 до 35, от 35 до 45, от 45 до 55, от 55 до 65, свыше 65 лет); образованию (средне-специальное, высшее и незаконченное высшее, с ученой степенью); профессиональной категории (руководитель, специалист, рабочий). Оценка степени удовлетворенности трудом проводилась в целом по организации, а также по выделенным группам работников [6, с.81]. Процедура состояла из нескольких этапов.

Этап 1. Обработка анкет: суммарный подсчет по каждому критерию и группе; расчет степени удовлетворенности трудом по каждому критерию, представленному в анкете, с использованием формулы (1).

Показатель степени удовлетворенности трудом по каждому критерию:

$$Y_i = \frac{Ч_1 \times K_1 + Ч_2 \times K_2 + Ч_3 \times K_3}{Ч_{общ}} \quad (1)$$

где Y_i – степень удовлетворенности работником по i -му критерию;

$Ч_1$ – численность полностью удовлетворенных работников по данному критерию, человек;

$Ч_2$ – численность работников, пожалуй, удовлетворенных данным

критерием, человек;

$Ч_3$ – численность работников, не вполне удовлетворенных данным критерием, человек;

$Ч_4$ – численность работников, полностью неудовлетворенных данным критерием, человек;

K_1, K_2, K_3, K_4 – оценочные коэффициенты, принимаемые равными 3, 2, 1, 0 соответственно;

$Ч_{общ}$ – общая численность опрошенных, человек.

Если критерий состоял из нескольких показателей, то рассчитывалось среднеарифметическое значение.

Этап 2. Составление таблиц с результатом расчетов. Оценка полученных значений по каждому критерию в сравнении с установленными:

- Y_i = от 0 до 0,6 – низкий уровень удовлетворенности;
- Y_i = от 0,6 до 1,2 – уровень удовлетворенности ниже среднего;
- Y_i = от 1,2 до 1,8 – средний уровень удовлетворенности;
- Y_i = от 1,8 до 2,4 – уровень удовлетворенности выше среднего;
- Y_i = от 2,4 до 3 – высокий уровень удовлетворенности.

Этап 3. Анализ полученных результатов и сравнение полученных данных со степенью удовлетворенности трудом в предыдущих годах, а также с нормативным показателем – не менее 80% от числа работников. Фрагмент итогового результата приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты анкетирования

Удовлетворенность персонала трудом (% от числа участников анкетирования)	Первый год	Второй год	Третий год
полностью удовлетворен (%)	14,6	12,7	17
в основном удовлетворен (%)	41,5	49,4	60
в чем-то удовлетворен, в чем-то нет (%)	35,4	34,1	17
в основном не удовлетворен (%)	7,3	-	-
совсем не удовлетворен (%)	1,2		5
затрудняюсь ответить (%)	-	3,8	-
% работников в целом	91	96	95

Этап 4. Обобщение предложений участников анкетирования о действиях, направленных на повышение уровня удовлетворенности трудом и бытом.

Этап 5. Формулирование выводов исследования, подготовка

предложений для уточнения задач Кадровой политики на следующий год, а также рекомендаций для руководителей (заместителей генерального директора, начальников отделов, центров).

Таким образом, методика апробирована, и показала положительные результаты, поэтому рекомендуема к использованию на других предприятиях как самостоятельная, так и в дополнение к той, которая уже применяется в настоящий момент. Исследование не требует больших вложений, т.к. проводится в форме анкетирования. Практическая значимость в том, что в методике отражены все основные параметры, которые волнуют работника в процессе трудовой деятельности и в разной степени влияют на его трудоспособность. Методика помогает оценить не только уровень удовлетворенности трудом и бытом, но и подготовить предложения по улучшению деятельности.

Список литературы

1. Слюсарянский, М. А. Удовлетворенность трудом / М. А. Слюсарянский // Социология труда: Теоретико-прикладной толковый словарь; отв. Ред. В.А. Ядов. – СПб.: Наука, 2006. – С. 371 – 372.
2. Кафидов, В. В. Управление персоналом: Учебное пособие / В. В. Кафидов. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
3. Мотивация персонала в современной организации: Учеб. пособие / под общ. ред. С. Ю. Трапицына. – СПб.: Книжный Дом, 2007. – 240 с.
4. Душков, Б. А. Энциклопедический словарь: Психология труда, управления, инженерная психология и эргономика – Академический проект / Б. А. Душков, А. В. Королев, Б. А. Смирнов. – Деловая книга, 2005. – 848 с.
5. Психология. Журнал Высшей школы экономики [Электронный ресурс]: Субъективные факторы удовлетворенности трудом сотрудников организации. А.В. Вечерин – Режим доступа: https://psy-journal.hse.ru/data/2013/10/30/1283359870/Vecherin_8-02pp96-111.pdf - Загл. с экрана
6. Куршакова, Н. Б. Результаты исследования удовлетворенности трудом работников научной организации железнодорожного транспорта / Н. Б. Куршакова // Социально-экономические проблемы развития трудовых отношений в инновационной России: Материалы Междунар. науч.- практ. конф. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2013. – С. 80 – 84.

УДК 364.013:351.84

Н. П. Докторова

Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики, кафедра «Менеджмент непроеизводственной сферы»,
г. Донецк, ДНР

МЕСТО И РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В СТРУКТУРЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены место и роль социальной защиты населения в структуре социальной политики.

Ключевые слова: социальная защита населения, социальная политика.

THE PLACE AND ROLE OF SOCIAL PROTECTION IN THE STRUCTURE OF SOCIAL POLICY

Annotation. This article discusses the place and role of social protection in the structure of social policy.

Keywords: social protection of population, social policy.

Социальная защита – это комплекс организационно-правовых и экономических мероприятий, направленных на защиту благосостояния каждого члена общества в конкретных экономических условиях, предоставление каждому члену общества, независимо от социального положения, национальной или расовой принадлежности, возможности свободно развиваться, реализовать свои способности [3]. Оба определения больше относятся к действенному подходу, связанного с рассмотрением социальной защиты как совокупности конкретных мероприятий и действий по обеспечению достойного уровня жизни. Также в подобном контексте социальной защите рассматривается как система мероприятий, направленных на предупреждение социальных рисков, смягчения и ликвидации их последствий, социальной компенсацию неравенства граждан, на обеспечение достаточного жизненного

уровня каждой человека путем законодательного закрепления государством социальных гарантий.

Таким образом, социальная защита в большинстве случаев рассматривается как защита населения от социально-экономических проблем и рисков, а его механизмы в направлении обеспечения социальных гарантий определены законодательно в соответствующих нормах права (это риски снижения дохода или потери вследствие работоспособности: временная (болезнь, травма, роды); постоянная (инвалидность, старость, смерть), или потеря работы: вынужденная (отсутствие рабочих мест); недостаточная квалификация или невостребованность профессий, или потери кормильца, уход за больным, ребенком, инвалидом или пожилым человеком).

Следует также согласиться с таким мнением: «по своей природе «социальная защита населения» воплощает широкий спектр разнообразных отношений человека с государством, отражает социальные сдвиги и сам выступает активным агентом трансформационных процессов» [1]. Существующие определения социальной защиты отличаются по содержанию и широтой. Чаще всего, определяя социальную защиту, опираются на сроки:

меры, действия, мероприятия, в частности, их комплексы, системы. Многие ученые описывают социальная защита через социальные, экономические, правовые и другие гарантии.

Много исследователей объединяют несколько отправных терминов:

система приоритетов и механизмов;

система мероприятий и учреждений; гарантии, средства и мероприятия;

система социальных отношений, охранных мероприятий и правовых гарантий; гарантии, мероприятия и учреждения; гарантии и институты.

Приведенные выше точки зрения позволяют говорить о том, что многие авторы:

рассматривают социальная защита населения в широком и узком смысле, выделяют активную и пассивную социальную защиту;

как его объект выделяют трудоспособное, социально уязвимое и другие категории населения. По нашему мнению, объектом социальной защиты, на законодательном уровне, определяет социальным субъектом социальной защиты должно быть все население страны и каждый человек отдельно. Как справедливо отмечено в [2]:, каждый человек существует в обществе, жизнь

которого регулируется определенными законами, нормами, традициями, предусматривающие регулирование всех видов отношений, в частности в области социальных прав, гарантий, свободы;

субъектом социальной защиты (тем, кто непосредственно осуществляет) чаще всего выделяют государство, общество в целом (что достаточно размытым определением) и отдельные социальные институты (что формирует перекос системы социальной защиты в институциональную сторону, оставляя вне поля зрения его функциональную составляющую).

Относительно цели социальной защиты, то не все определения содержат разъяснение того, на что именно направлена социальная защита. В большинстве тех подходов к пониманию сущности социальной защиты как главной цели декларируется:

человеческое развитие (обеспечение: жизни, здоровья и благосостояния населения;

процесса формирования и развития полноценной личности);

достижения определенного стандарта жизни (защита благосостояния каждого члена общества, обеспечение достаточного жизненного уровня);

компенсация социального неравенства граждан при наступлении конкретных социальных рисков (материальное обеспечение, обеспечение установленного минимума необходимых условий для процесса социального воспроизведения);

приоритет превентивных и реактивных функций социального защиты (предупреждение социальных рисков, смягчения и ликвидации их последствий);

гарантирования определенных прав населения (обеспечение основных социальных прав человека и гражданина, гарантирования прав при наступлении социальных рисков;

обеспечение удовлетворения потребности граждан в социальной помощи и защите).

Большинство определений социальной защиты опирается на такие его составные элементы, как: мероприятия (организационно-правовые и экономические; юридические; государственная поддержка и меры помощи);

гарантии (законодательно закрепленные экономические, правовые, социальные, социально-психологические);

действия (социальные практики, принятия решений относительно социальных гарантий и их реализация).

Наиболее точным подходом при определении социальной защиты является то, что опирается на мероприятия, поскольку, по нашему мнению, комплекс (или система) защитных, охранных мероприятий в пределах существующих гарантий и является социальной защитой.

Все существующие трактовки социальной защиты можно сгруппировать по нескольким подходами:

а) системный, при котором социальная защита рассматривается как система гарантий, мероприятий, действий;

б) институциональный, когда социальная защита представляется как социальные институты, призванные решать проблемы населения страны;

в) действенный, при котором защита связывается с принятием и реализацией решений в части обеспечения прав и предоставления социальных гарантий;

г) институционально - действенный – единство институциональных образований и социальных практик;

д) инструментальный – социальная защита является инструментом реализации основных задач социальной политики государства.

Все приведенные трактовки категории «социальная защита» населения, во-первых, имеют право на существование, во-вторых, не лишены недостатков, поскольку некоторые из них ориентированы не на раскрытие (отражение) сущности категории, а на комплекс мер по реализации конкретных гарантий и прав, на общественный порядок, поддержку трудоспособного и нетрудоспособного населения, то есть на конкретные меры и практические мероприятия.

В современных условиях социальную защиту следует рассматривать как функционально-институциональную систему гарантирования всему населению страны достойной жизни, развития личности и социальной стабильности общества за счет создания соответствующими его субъектами (государственным, частным и некоммерческим секторами экономики) форм и видов защиты от наступления, негативного воздействия и последствий социально-экономических рисков. Данное определение позволяет преодолеть выявленные недостатки в современных толкованиях данного термина, а

именно: установлен субъект и объект социальной защиты, указано его главную цель, условия предоставления, а также составляющие (формы и методы защиты) и системный характер (функциональные направления и институты осуществления).

Выводы. Такой подход к определению сущности социального защиты позволит нам более четко и полно определить место и роль социального защиты в современной социальной политике и будет полезен для формирования его эффективной системы на практике.

В предложенном нами определении сущности социальной защиты предстает как деятельность по реализации практических мер, разработанных государством в сфере социальных отношений, то есть как практическая направленность социальной политики страны. Иначе говоря, цель социальной защиты состоит в обеспечении практической защищенности каждой группы населения в соответствии с социально-экономической политики и существующей нормативно-законодательной базы, которая и предусматривает социальные гарантии, льготы [3].

К тому же такой подход к пониманию сущности социальной защиты требует четкого установления уровней его осуществления. Ими, по нашему мнению, должны стать:

а) законодательное обеспечение социальной защиты. Сегодня, несмотря на значительное количество законодательных актов, составляющих нормативно-правовую базу системы социальной защиты, отсутствует официальное определение понятия «социальная защита», а также единственный законодательный акт, который бы регулировал все аспекты формирования системы социальной защиты и его практической реализации. Таким документом мог бы стать Социальный Кодекс;

б) организационно-правовая структура системы социальной защиты с обязательным включением в нее органов местного самоуправления, общественных организаций, профсоюзов, союзов предпринимателей и тому подобное.

Список литературы

1. Дмитриченко, Л. И. Государственное регулирование экономики: методология и теория [Текст]: Монография / Л. И. Дмитриченко. – Донецк:

УкрНТЭК, 2011. – 329 с.

2. Осадчая, Г. И. Социология социальной сферы [Текст] / Г. И. Осадчая. – М.: Союз, 2009. – 279 с.

3. Кинаш, И. П. Социальная сфера как ресурс устойчивого развития [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file>

УДК 347.73

Д. В. Кабаченко

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация. В статье рассмотрено участие нижней палаты российского парламента в рамках бюджетного процесса. Показана значимость парламентаризма в принятии и осуществлении контроля над государственным бюджетом как главным финансовым законом страны.

Ключевые слова: парламентаризм, Государственная Дума, бюджетный процесс, законотворчество, очередной финансовый год, плановый период.

THE ROLE OF THE STATE DUMA IN THE BUDGETARY PROCESS

Annotation. In this article the participation of the lower house of the Russian parliament in the budget process is considered. The importance of parliamentarism in accepting and exercising control over the state budget as the main financial law of the country is shown.

Keywords: parliamentarism, the State Duma, the budget process, lawmaking, the next financial year, the planning period.

Согласно статье 6 Бюджетного кодекса РФ (далее – БК РФ) бюджетный процесс - регламентируемая законодательством Российской Федерации деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению,

внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности [1].

Основными стадиями бюджетного процесса являются: составление проектов бюджетов; обсуждение, рассмотрение и утверждение законов (решений) о бюджете; исполнение законов (решений) о бюджете; составление и утверждение бюджетной отчетности. Безусловно, для каждой стадии бюджетного процесса характерны свои специфические особенности и деятельность определенного круга субъектов, реализующих свои полномочия.

Каждая из стадий бюджетного процесса имеет свой результат, который ознаменован совершением определенных действий или же принятием соответствующего правового акта. Например, стадии составления и принятия проекта бюджета завершаются принятием закона о бюджете на федеральном уровне и уровне субъектов федерации, на местном уровне – муниципальных правовых актов муниципального образования [2, с. 96].

Статья 164 БК РФ содержит исчерпывающий перечень органов государственной власти, являющихся участниками бюджетного процесса на федеральном уровне, к которым в том числе относится Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации.

Отметим, что участие Государственной Думы в качестве участника бюджетного процесса имеет свое закрепление в Конституции Российской Федерации. С одной стороны, федеральный бюджет имеет статус закона, а значит, его принятие Государственной Думой как нижней палатой российского парламента является частью законотворческого процесса. Кроме этого, согласно п. «а» ч. 1 ст. 114 Основного закона Правительство РФ разрабатывает и представляет Государственной Думе федеральный бюджет и обеспечивает его исполнение; представляет Государственной Думе отчет об исполнении федерального бюджета.

Согласно ст. 192 БК РФ Правительство РФ вносит на рассмотрение и утверждение в Государственную Думу проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период не позднее 1 октября текущего года [1]. Наряду с проектом федерального бюджета в нижнюю палату парламента также вносится ряд других документов и материалов. Это прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период; оценка ожидаемого исполнения федерального бюджета за текущий финансовый год;

основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период и т.д. Центральный банк РФ не позднее 1 октября текущего года представляет в Государственную Думу проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на очередной финансовый год и плановый период.

В течение суток со дня внесения проекта федерального закона о федеральном бюджете Совет Государственной Думы направляет его в комитет, ответственный за рассмотрение бюджета (Комитет по бюджету) для подготовки заключения о соответствии представленных документов и материалов требованиям законодательства.

В ходе обсуждения проектов бюджетов в них вносятся многочисленные изменения и поправки, в результате чего уточняются некоторые параметры. Для окончательного решения этих вопросов в Российской Федерации рассмотрение и утверждение федерального законопроекта о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период проводится Государственной Думой в трех чтениях, процедуры и предметы, ведения которых регламентированы БК РФ (ст. 199, 205, 207). Все это говорит о том, что конечная цель рассмотрения и утверждения проектов бюджетов – формирование реалистичных и хорошо структурированных бюджетов, исполнение которых представляется наиболее реальным и результативным [3, с. 128].

При рассмотрении проекта бюджета в первом чтении обсуждается его концепция, прогноз социально-экономического развития Российской Федерации, в том числе указываемые в федеральном законе о федеральном бюджете прогнозируемый объем валового внутреннего продукта и уровень инфляции, основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики Российской Федерации, верхний предел внутреннего и внешнего долга, дефицит (профицит) федерального бюджета.

Во втором чтении утверждаются расходы федерального бюджета по разделам бюджетной классификации. В течение 10 дней Комитет по бюджету готовит сводные таблицы поправок по предмету второго чтения и направляет указанные таблицы в соответствующие профильные комитеты и в Правительство Российской Федерации [1]. Особое значение на данном этапе приобретает распределение между субъектами Российской Федерации

межбюджетных трансфертов на очередной финансовый год и плановый период, так как большинство регионов имеют дефицитные бюджеты.

Согласно ст. 207 БК РФ при рассмотрении проекта федерального бюджета в третьем чтении утверждается приложение, содержащее ведомственную структуру расходов (по главным распорядителям бюджетных средств, разделам, подразделам, целевым статьям (государственным программам Российской Федерации и непрограммным направлениям деятельности), группам видов расходов классификации расходов федерального бюджета) в соответствии с распределением бюджетных ассигнований, утвержденным во втором чтении. Принятый Государственной Думой федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в течение пяти дней со дня принятия передается на рассмотрение Совета Федерации.

Особое значение Государственной Думы в рамках бюджетного процесса также заключается в том, что она утверждает отчет правительства об исполнении бюджета, тем самым выполняя контролирующие функции в рамках бюджетного процесса. Годовой отчет об исполнении федерального бюджета представляется Правительством Российской Федерации в Государственную Думу не позднее 1 августа текущего года.

При рассмотрении отчета об исполнении федерального бюджета Государственная Дума заслушивает доклад министра финансов об исполнении федерального бюджета; доклад Председателя Счетной палаты Российской Федерации о заключении Счетной палаты Российской Федерации на годовой отчет об исполнении федерального бюджета.

По результатам рассмотрения годового отчета об исполнении федерального бюджета Государственная Дума принимает либо отклоняет федеральный закон об исполнении федерального бюджета. Тем самым граждане РФ в лице своих законных представителей в парламенте получают возможность осуществления контроля за исполнением главного финансового документа государства.

Список литературы

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // [Электронный ресурс] <http://>

http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 01.03.2018)

2. Янкевич, С. В. О понятии бюджетного процесса / С. В. Янкевич // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2011. – №3. – С. 94 – 97.

3. Аветисян, И. А. Бюджетный процесс как инструмент управления государственными и муниципальными финансами / И. А. Аветисян // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – №1. – С. 121 – 135.

УДК 347.4

Д. Е. Лыкова

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

ПУБЛИЧНЫЙ ДОГОВОР

Аннотация. Рассмотрены гражданско-правовые нормы, регулирующие заключение публичного договора. Изучены особенности исполнения публичного договора. Исследована судебная практика по спорам, вытекающим из публичных договоров. Аргументирована необходимость ужесточения административной ответственности.

Ключевые слова: публичный договор, защита прав потребителя, стороны публичного договора.

PUBLIC CONTRACT

Annotation. Civil law norms regulating the conclusion of a public contract are considered. The peculiarities of the execution of a public contract have been studied. The court practice on disputes arising from public contracts has been investigated. The necessity of toughening of administrative responsibility is argued.

Keywords: public contract, protection of consumer rights, parties to a public contract.

Исследователи отмечают важную роль, которую играют в судебной практике и в имущественном обороте выделенные в ГК РФ специальные договорные конструкции, к которым относится и публичный договор [1, с. 20-27].

Дело в том, что конструкция публичного договора необходима как гарантия прав потребителя с целью уравнивания изначально неодинакового положения потребителя, являющегося экономически более слабой стороной, и коммерческой организации, занимающей заведомо экономически более сильные позиции на рынке.

Однако, несмотря на то, что законодатель попытался при помощи конструкции публичного договора повысить гарантии прав потребителя, в судебной и правоприменительной деятельности потребители зачастую сталкиваются с навязыванием невыгодных для себя условий или отказом в заключении договора.

В ГК РФ отсутствует закрытый перечень публичных договоров. Перечисляя договоры, которые можно отнести к публичным, законодатель в качестве примера приводит розничную торговлю, перевозку транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание. В связи с этим в качестве условий для признания договора публичным предлагается публичный характер деятельности лиц, занимающихся предпринимательством [3, с. 3-5].

Пункт 3 ст. 426 ГК РФ дает широкое поле для разнообразных злоупотреблений с наличием возможностей предоставить потребителю соответствующие услуги, товары, работы. Выяснение пределов возможностей предоставления услуги также имеет существенное значение.

Практика изобилует случаями, когда продавец искусственно создает препятствия для заключения договора. Примерами могут служить стандартные приемы уклонения страховых компаний от заключения договоров ОСАГО: выдача ограниченного количества талонов в электронную очередь, короткое время приема, растягивание процедуры выдачи полиса во времени (предварительные заявления о выдаче полиса, рассматриваемые в течение недели), а также отсутствие страховых полисов в офисе страховщика. Иным примером нарушения прав потребителя в сфере заключения договора ОСАГО можно назвать навязывание страховщиком при заключении договора ОСАГО необходимости заключить, например, договор страхования жизни или здоровья.

Так, в Постановлении Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 03.02.2016 указано, что ООО «Росгосстрах» отказало Сатаеву Н. А.,

Архипову Н. Л., Мурзину В. Г., Круглову Г. Г., Клаусу Д. А. и Иванову А. Ю. в заключении договоров ОСАГО без дополнительного заключения договора страхования жизни [5]. Данные факты подтверждены письменными показаниями потерпевших и протоколом об административном правонарушении от 16.03.2015 № С59-7-2-5/9825. При этом названным гражданам отказано не по причине непредставления полного комплекта документов. При этом пунктом 3 статьи 426 ГК РФ установлен запрет на отказ от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него соответствующие работы.

Применительно к договору ОСАГО аналогичная норма непосредственно установлена пунктом 1.5 Правил.

Таким образом, страховщик не имеет права отказывать владельцу транспортного средства в заключении договора ОСАГО, а равно заключать такой договор в порядке и (или) на условиях, не предусмотренных Законом об ОСАГО.

Кроме того, Законом об ОСАГО не предусмотрена возможность обуславливать заключение договора ОСАГО заключением со страховщиком либо иным лицом каких-либо гражданско-правовых договоров, а также отказывать в заключении договора ОСАГО в случае несогласия страхователя с навязываемыми страховщиком условиями, не являющимися обязательными в силу закона. Заключение договоров страхования жизни, здоровья носит добровольный характер.

В литературе выделяют три основные группы по способам защиты гражданских прав в рамках публичного договора:

1. Иски о понуждении заключения договора, об урегулировании разногласий, об изменении условий договора.
2. Иски о взыскании задолженности, применении тарифов.
3. Жалобы и заявления по вопросам законности норм, регулирующих заключение и исполнение публичных договоров, по оспариванию ненормативных и нормативных актов [2, с. 23].

В данном случае, как мы видим, был избран судебный способ защиты нарушенных прав потребителя, однако он не носит оперативный характер в целях восстановления нарушенных прав. Тем более – по вопросу страхования

ОСАГО, когда законодательство обязывает лицо, управляющее транспортным средством, иметь обязательное страхование ответственности. Однако в таком случае единственное, что можно порекомендовать потребителю, на мой взгляд, обратиться к другому страховщику в целях получения полиса ОСАГО с одновременным обжалованием действий первоначального страховщика и взысканием убытков.

Итак, налицо необходимость существования публичного договора как особой гражданско-правовой конструкции, сочетающей в сфере публичные и частные начала.

Так же можно рассмотреть такой пример: в Кизилюртовский городской суд обратилось ООО «Газпром межрегионгаз Махачкала» с исковым заявлением, в котором просит взыскать сумму задолженности за поставленный газ с Гаджиева Абдусалама Израиловича в размере 231553 рубля, ссылаясь на то, что согласно Федеральному закону « О газоснабжении в Российской Федерации поставки газа производятся в соответствии с гражданским законодательством и утвержденными Правительством РФ «Правилами поставок газа в РФ», от 05.02.1998г.№162 [4].

В соответствии со ст. 548 ГК РФ к отношениям, связанным со снабжением газа применяются правила о договоре энергоснабжения, если иное не установлено законом, иными правовыми актами или не вытекает из существа обязательства.

В соответствии со ст. 540 ГК РФ, в случае, когда абонентом по договору энергоснабжения выступает гражданин, использующий энергию для бытового потребления, договор считается заключенным с момента первого фактического подключения абонента в установленном порядке к присоединенной сети. Вследствие этого на ответчике в соответствии с ч.1 ст. 539 ГК РФ лежит обязанность по оплате использованного газа. Взятые обязательства, указанные Истцом, выполняются полностью и в сроки в соответствии со ст. 309 ГК РФ. Ответчик обязательства по оплате не выполняет, что усматривается из распечаток с базы данных на абонента. Задолженность за ответчиком с 01.01.2007 года по 01.05.2017 год составляет 231553 рубля. Истцом договорные обязательства выполняются полностью и своевременно, однако ответчиком обязательства по оплате за предоставленный газ не выполняются. В связи с чем, представитель ООО «Газпром межрегионгаз Махачкала» Тагирова Г. А., просит

взыскать в их пользу с ответчика задолженность по оплате полученного природного газа с 01.01.2007 года по 01.05.2017 год в сумме 231553 рубля.

Согласно ст. 426 ГК РФ, публичным договором признается договор, заключенный между коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнение работ и оказание услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратиться (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение и т.п.).

Таким образом, судом установлено, что газоснабжающей организацией в дом ответчика в указанный в исковом заявлении период поставлялся природный газ на основании публичного договора.

Подводя итоги изложенному, следует отметить, что права потребителя в настоящее время нарушаются достаточно часто, несмотря на достаточность правового регулирования.

В этой связи можно предложить ужесточить административную ответственность в подобных ситуациях, поскольку гражданское законодательство исчерпывающим образом регламентирует основания, порядок заключения публичного договора, а также его содержание. И причиной подобных правонарушений является нежелание в добровольном порядке соблюдать требования Гражданского кодекса РФ.

Список литературы

1. Илюшина, М. Н. Институт публичного договора в гражданском законодательстве: современное состояние / М. Н. Илюшина // Юстиция. – 2016. – № 1.
2. Костикова, С. Н. Публичный договор как институт гражданского права: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.
3. Шапсугова, М. Д. Проявления публичности публичного договора в российском праве / М. Д. Шапсугова // Гражданское право. – 2016. – № 3.
4. Об утверждении Правил поставки газа в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 05.02.1998 № 162 // Собрание законодательства РФ. 1998. Ст. 770.
5. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 03.02.2016 № Ф01-6096/2015 по делу № А79-2539/2015. Документ опубликован не был. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

А. П. Омарова, А. К. Мунайдарова
Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

ПРОСТАЯ ПИСЬМЕННАЯ ФОРМА СДЕЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЕЕ НЕСОБЛЮДЕНИЯ

Аннотация. Рассмотрены особенности гражданско-правового регулирования формы сделки. Изучена судебная практика по спорам о несоблюдении гражданско-правовых обязательств. Отмечена необходимость фиксации юридических фактов, свидетельствующих о волеизъявлении субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: форма сделок, простая письменная форма сделки, последствия несоблюдения формы сделки.

SIMPLE WRITTEN FORM OF TRANSACTION AND IMPLICATIONS OF ITS NON-COMPLIANCE

Annotation. Features of civil-law regulation of the form of the transaction are considered. The court practice on disputes over non-observance of civil obligations has been studied. The necessity of fixing legal facts that testify to the will of business entities was noted.

Keywords: the form of transactions, the simple written form of the transaction, consequences of non-observance of the form of the transaction.

Вопросам оснований применения и последствий несоблюдения простой письменной формы сделок посвящены статьи 160-162 ГК РФ. Без сомнения, данные нормы имеют важное практическое значение для применения в гражданском обороте, так как в судебной практике имеет место значительное количество случаев, когда истец обращается в суд с иском о восстановлении нарушенных прав в ходе исполнения заключенного договора, а в случае нарушения требований гражданского законодательства о форме сделки, восстановить нарушенные права становится очень затруднительно и зачастую невозможно.

Из Гражданского кодекса РФ следует, что сделка может быть заключена в устной либо в письменной форме (простой или нотариальной). Различия между

устной и письменной формой заключаются в способах волеизъявления, для которых законом установлены особые правовые режимы, учитывающие особенности каждого из них [2, с. 22-41]. Полагаю нецелесообразным перечисление норм ГК РФ по данному вопросу, однако, отмечу следующее.

Даже если стороны достигли соглашения по всем существенным условиям сделки, но не облекли ее в надлежащую форму (в том числе если одна из сторон уклоняется от совершения необходимых действий), то возникает «порок» формы сделки, который имеет свои последствия.

Безусловно, справедливо, чтобы уклоняющаяся от надлежащего оформления сделки сторона понесла соответствующие неблагоприятные последствия, а добросовестная сторона имела возможность защитить свои интересы. В идеале переговоры о заключении договора должны заканчиваться заключением действительного договора в надлежащей форме.

Если одна из сторон еще на стадии переговоров знает о наличии фактов, влияющих на заключение договора и его действительность, то ее нельзя признать ведущей переговоры добросовестно. При этом нельзя сказать, что переговоры велись добросовестно, если стороны переговоров достигли соглашения, но не облекли его по вине одной из сторон в надлежащую форму [1, с. 69-76].

При этом как показывает практика, вопросы соблюдения норм ГК РФ о простой письменной форме сделки исследуются судами не только в отношении физических лиц, но и юридических.

Так, в Постановлении Шестого арбитражного апелляционного суда от 10.07.2013 № 06АП-2826/2013 по делу №А04-9035/2012 указывалось, что ООО «Промстроймеханизация» предоставляло ОАО «Нижне-Бурейская ГЭС» транспортные средства с предоставлением услуг по управлению: самосвалом КАМАЗ-65115, самосвалом Урал-55571, бульдозером Caterpillar D6H-LGP, бульдозером Caterpillar D9R, экскаватором Sumitomo с гидромолотом, экскаватором Кобелко SK 200 с гидромолотом, экскаватором CAT M318D с гидромолотом. Указанное обстоятельство подтверждено приобщенными к материалам дела путевыми листами. Ссылаясь на неоплату ответчиком задолженности перед истцом, ООО «Промстроймеханизация» обратилось в арбитражный суд [5].

В силу части 1 статьи 632 Гражданского кодекса Российской Федерации

по договору аренды (фрахтования на время) транспортного средства с экипажем арендодатель предоставляет арендатору транспортное средство за плату во временное владение и пользование и оказывает своими силами услуги по управлению им и по его технической эксплуатации.

Действительно, статьей 633 ГК РФ предусмотрено, что договор аренды транспортного средства с экипажем должен быть заключен в письменной форме независимо от его срока. Между сторонами договор как единый документ не заключался.

Вместе с тем, суд первой инстанции обоснованно указал, что само по себе отсутствие договора не может свидетельствовать об отсутствии обязательства.

Частью 2 статьи 434 ГК РФ установлено, что договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору. Письменная форма договора считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято в порядке, предусмотренном пунктом 3 статьи 438 Кодекса, то есть путем совершения фактических действий по выполнению предложенных offerentом условий договора (часть 3 статьи 434 ГК РФ).

Е.А. Суханов считает, что «Письменная форма позволяет наиболее адекватно, документально закрепить волю субъектов сделки и тем самым обеспечить доказательства действительной направленности их намерений. По соглашению субъектов можно облечь в письменную форму любую сделку, хотя по закону такая форма и не обязательна для нее» [3, с. 119].

Кроме того, согласно части 1 статьи 161 ГК РФ сделки юридических лиц между собой должны совершаться в простой письменной форме.

Статьей 162 ГК РФ установлено, что несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства.

Таким образом, суд первой инстанции, дав оценку представленным сторонами доказательствам, пришел к правомерному выводу о том, что ООО «Промстроймеханизация» предоставляло транспортные средства в аренду

ответчику и оказывало своими силами услуги по управлению, ОАО «Ниже-Бурейская ГЭС» принимало результат работ. Следовательно, стороны своими конклюдентными действиями (действия лица, которые показывают своим поведением желание вступить в определенные правоотношения) заключили договор аренды транспортного средства с экипажем. Ф.С. Хейфец полагал, что конклюдентные действия представляют собой иную, по сравнению со словесной (устной или письменной), форму сделки [4, с. 30].

Передача транспортных средств в аренду подтверждена путевыми листами и талонами заказчика к соответствующим путевым листам. По приведенным основаниям доводы апелляционной жалобы отклонены.

Итак, несоблюдение простой письменной формы сделки существенно усложняет, а в некоторых случаях делает невозможным доказывание самого факта возникновения между сторонами договорных отношений. Соответственно, защитить свои права в случае отсутствия документов об оплате, путевых листов, товаросопроводительных документов вообще не представляется возможным. При вступлении в такие хозяйственные отношения необходимо соблюдать установленные законом ограничения и учитывать сопутствующие риски, принимая разумные меры к минимизации возможных негативных последствий.

Список литературы

1. Демкина, А. В. Недобросовестность при оформлении договора и ее последствия / А. В. Демкина // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2017. – № 10.
2. Ефимова, Л. Г. Правовые особенности электронной формы банковских сделок / Л. Г. Ефимова // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). – 2017. – № 1.
3. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах. Том I. Общая часть. / Отв. ред. Е. А. Суханов. М., 2011.
4. Хейфец, Ф. С. Недействительность сделок по российскому гражданскому праву / Ф. С. Хейфец. – М., 1999.
5. Постановление Шестого арбитражного апелляционного суда от 10.07.2013 № 06АП-2826/2013 по делу № А04-9035/2012. Документ опубликован не был. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

Л. А. Пилипчук, В. Е. Степанов

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МИКРОФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы формирования и развития юридических основ микрофинансовой деятельности в РФ. Проанализированы базовые положения действующего законодательства в данной области, подчеркнута необходимость дальнейшего совершенствования правового регулирования в этой сфере.

Ключевые слова: микрофинансовые организации, микрофинансовая деятельность, юридическое лицо, микрозаем, Центральный банк.

LEGAL BASICS OF MICRO-FINANCIAL ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. In this article problems of formation and development of legal bases of microfinance activity in the Russian Federation are considered. The basic provisions of the current legislation in this area are analyzed, the need for further improvement of the legal regulation in this area is underlined

Keywords: microfinance organizations, microfinance activity, legal entity, microloan, Central Bank.

Развитие рынка потребительского кредитования в России привело к тому, что в нашей стране наряду с банками появились новые виды организаций, которые готовы предоставить гражданам денежные средства на условиях срочности и платности. Активное развитие подобных организаций показало перспективность данного сегмента рынка.

На практике и в законодательстве они получили название «микрофинансовые организации» (МФО). Их отличительной особенностью является то, что они не имеют статуса кредитной организации и, соответственно, выдают гражданам не кредиты, а займы [1, с. 39].

В отличие от кредита микрозаем выдается на короткий срок от

нескольких дней до нескольких месяцев и процент по займу будет значительно выше, чем в банке.

Первые микрофинансовые организации (МФО) появились в начале 70-х годов XX века в странах «третьего мира», в частности, в Бангладеше. Их первостепенной задачей было предоставление доступа к заемным деньгам клиентам, которые находятся за чертой бедности. Потенциальные заемщики, которые не могли обратиться в банк, получали займы в МФО. В развитых странах, в противовес странам «третьего мира» рынок МФО представлен всего лишь несколькими крупными организациями, так как практически все дееспособные граждане имеют доступ к прозрачным программам кредитования банков [2, с. 3-4].

Безусловно, низкий уровень платежеспособности населения с одной стороны, а также недостаточное развитие банковской системы в малых городах с другой, дают дополнительный импульс развитию микрофинансовых организаций. В малых городах с населением до 50 тысяч человек и сельской местности развитие финансовых институтов сопряжено с дополнительными издержками для достижения необходимой эффективности.

Таким образом, в качестве предпосылок роста микрофинансовых организаций выделим следующие:

- низкий уровень доходов населения, для значительной части которых банковские кредиты не доступны;
- стабильный рост спроса на продукты кредитования;
- более простая процедура выдачи микрокредитов;
- неравномерность развития банковской инфраструктуры в различных населенных пунктах государства;
- значительный потенциал рынка микрофинансовых услуг для представителей малого бизнеса;
- стремление к достижению более цивилизованных правил ведения бизнеса, снижение доли компаний, работающих по «серым схемам».

Международный опыт показывает важность и состоятельность регулирования микрофинансового бизнеса обособленно от банковской кредитной деятельности. Поскольку микрофинансирование, демонстрирующее в последние годы свою рыночную состоятельность, является встроенным компонентом всей финансово-кредитной системы страны, изменение и

совершенствование законодательной базы и создание ясного нормативно-правового пространства должны осуществляться с учетом мнений и предложений всех участников рынка. Долгие годы деятельность микрофинансового рынка носила относительно стихийный и нерегулируемый характер, а его дальнейшее развитие в качестве эффективного инструмента финансово-кредитной системы сдерживалось отсутствием соответствующей законодательной базы [4; с. 191].

В результате был разработан Федеральный закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», принятый 2 июля 2010 года. В течение всего периода его действия в его содержание неоднократно вносились изменения. Этот закон позволил микрофинансовым организациям работать в правовом поле и выстраивать перспективы развития своего бизнеса.

Данный закон определил микрофинансовую деятельность как деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности [3]. В соответствии со ст. 5 данного федерального закона статус микрофинансовой организации может получить только юридическое лицо, индивидуальный предприниматель лишен такой возможности. Причем юридическое лицо может быть зарегистрировано в форме фонда, автономной некоммерческой организации, хозяйственного общества или товарищества.

Кроме этого, необходимым условием для осуществления деятельности микрофинансовой организацией является внесение сведений о юридическом лице в соответствующий государственный реестр данных организаций. При этом порядок ведения государственного реестра микрофинансовых организаций устанавливает Банк России. Таким образом, юридическое лицо, приобретает статус микрофинансовой организации со дня внесения сведений о нем в указанный реестр.

Прекращение микрофинансовой деятельности не влечет за собой прекращения деятельности юридического лица. А вот прекращение существования юридического лица будет причиной исключения субъекта предпринимательской деятельности из реестра микрофинансовых организаций – на основании ст. 7 федерального закона «О микрофинансовой деятельности и

микрофинансовых организациях».

Законом предусмотрен ряд условий, соблюдение которых дает право субъекту предпринимательской деятельности осуществлять микрофинансирование (ст. 8 федерального закона). Первым условием является предоставление микрозаймов только в валюте Российской Федерации.

Также для микрофинансовых организаций при заключении с заемщиком договора о предоставлении микрозайма определен верхний предел – в сумме не более одного миллиона рублей. В соответствии с гражданским законодательством заключается такой договор только в письменной форме. Процентная ставка за пользование денежными средствами по договору микрозайма устанавливается в размере, определенном по соглашению сторон. При этом микрофинансовая организация не вправе в одностороннем порядке изменять процентные ставки и (или) порядок их определения (ч. 5 ст. 12 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»).

Отметим, что действующим законом не установлено ни конкретных форм, ни методов контроля со стороны микрофинансовых организаций за целевым использованием полученного микрозайма. Это может обернуться различного рода махинациями со стороны недобросовестных займодателей или же, с другой стороны, уклонением заемщика от ответственности.

Согласно закону, для физических лиц достаточно предоставить паспортные данные (или документ подтверждающий право иностранного гражданина) и идентификационный номер налогоплательщика при наличии такового. То есть фактически для получения денежных средств лицу требуется только документ, удостоверяющий личность.

Очевидной тенденцией современного рынка микрофинансовой деятельности в России является сокращение количества его фирм, осуществляющих данную деятельность. Так, на начало 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016 года число данных компаний сократилось на 1771 единицу. Главная претензия со стороны Банка России – нарушение требований отчетности. Компании, которые были из реестра, смогут вернуться в него через год при условии устранения нарушений и соблюдения законодательства [5].

Микрофинансовые займы в России по-прежнему остаются популярной услугой у граждан, которые нуждаются в быстрых кредитах, то есть сроком на

месяц, со средней суммой микрозайма в 9,2 тысячи рублей (на 14 процентов меньше, чем в 2015 году). В 2016 году этот популярный вид займа (до 30 тысяч рублей) подешевел на 64 пункта, до 596,4 процента годовых [5].

Кстати, по данным ЦБ, число желающих взять микрозайм в 2016 году выросло почти вдвое (на 41 процент), до 4,7 миллиона человек. В портфеле у МФО на сегодня около 90 миллиардов рублей. В пятерку лидеров по числу микрофинансовых точек входят Республика Башкортостан, Краснодарский край, Свердловская, Челябинская и Нижегородская области. Всего в России действуют почти 14 тысяч офисов [5].

Таким образом, перспективы развития деятельности микрофинансовых организаций в России наряду со стабильным спросом на данную услугу также напрямую будут связаны с перспективами дальнейшего совершенствования законодательства в данной области.

Список литературы

1. Белоусов, А. Л. Регулирование деятельности микрофинансовых организаций: проблемы и перспективы развития / А. Л. Белоусов // Финансы и кредит. – 2015. – № 26. – С. 39 – 46.
2. Алабина, Т. А. Современное состояние и перспективы развития микрофинансовых организаций в России / Т. А. Алабина, А. Б. Белик, Г. С. Билюченко // Экономические исследования. – 2017. – № 3. – С. 3 – 15.
3. Федеральный закон от 2 июля 2010 года № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/b819c620a8c698de35861ad4c9d9696ee0c3ee7a/ (дата обращения 20.11.2017).
4. Быковец, М. В. Перспективы развития рынка микрофинансовых услуг в России и основные направления его государственного регулирования / М. В. Быковец // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – №45. – С. 179 – 211.
5. В списках не значатся // [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2017/01/26/iz-reestra-iskliuchili-1771-mikrofinansovuiu-organizaciiu.html> (дата обращения 22.11.2017).

М. И. Плетнева

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НОРМ ПРАВА О СОЛИДАРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ, ВОЗНИКАЮЩИХ ИЗ ПРИЧИНЕНИЯ ВРЕДА

Аннотация. Рассмотрены солидарные обязательства и их виды, основания возникновения. Исследована сущность активных и пассивных солидарных обязательств. Отмечены проблемы применения норм о солидарных обязательствах при причинении вреда гражданину. Предложено усовершенствовать нормы гражданского законодательства.

Ключевые слова: солидарные обязательства, гражданско-правовые обязательства, гражданско-правовая ответственность.

PROBLEMS OF APPLICATION OF NORMS OF RIGHT ON SOLIDAR COMMITMENTS ARISING FROM THE CAUSE OF HARM

Annotation. Considered solidarity obligations and their types, the grounds of occurrence. The essence of active and passive solidarity obligations is investigated. The problems of application of norms on joint obligations while harming a citizen are noted. It is proposed to improve the norms of civil legislation.

Key words: solidarity obligations, civil obligations, civil liability.

В обязательственном праве наиболее отчетливо проявляется специфика частноправового регулирования. Поэтому здесь в наибольшей мере проявляется действие таких принципов частного права, как юридическое равенство сторон, их самостоятельность и инициативность (диспозитивность) в осуществлении принадлежащих им прав, свобода заключаемых договоров, исключение произвольного вмешательства публичной власти в частные дела. Несколько иная ситуация складывается в правовом регулировании внедоговорных обязательств, поскольку в них уже нет свободного волеизъявления сторон. Обычно в обязательстве каждая из сторон представлена одним лицом. Вместе с тем допускается наличие нескольких кредиторов, имеющих право требования к одному должнику, либо нескольких должников,

обязанных произвести исполнение одному кредитору. Может возникнуть и такое обязательство, где одновременно участвуют несколько должников и несколько кредиторов. Увеличивается число лиц, но не меняется число сторон в обязательстве [2, с. 318].

При наличии солидарной обязанности нескольких должников перед кредитором последний вправе требовать ее исполнения как от всех должников вместе, так и от любого из них в отдельности, причем как в целом, так и в части долга. Практически это означает, что, например, денежный долг нескольких солидарных должников целиком или в основной части может быть истребован кредитором лишь с одного из них (как правило, наиболее состоятельного) даже в случае, если его участие в образовании долга было минимальным [1, с. 451]. Более того, кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, вправе в таком же порядке требовать недополученное от остальных должников, которые остаются обязанными перед ним до тех пор, пока обязательство не будет исполнено полностью. Получив исполнение от одного или нескольких наиболее обеспеченных должников, кредитор предоставляет им возможность далее рассчитываться с остальными содолжниками. Механизм же этих расчетов таков, что не гарантирует исполнившему обязательство должнику даже частичное возвращение долга остальными содолжниками, поскольку возникает доленое регрессное обязательство.

Ясно, что такие обязательства весьма выгодны кредиторам, так как существенно повышают их возможности полного удовлетворения своих требований. Но они значительно ухудшают положение должников, любой из которых независимо от оснований и реального размера своего участия в солидарном обязательстве может быть обязан к его полному исполнению. Поэтому солидарные обязательства возникают лишь в исключительных случаях, прямо предусмотренных договором или законом (п. 1 ст. 322 ГК РФ). Так, солидарными предполагаются обязанности лиц, совместно причинивших имущественный вред) [3].

Таким образом, обязательства со множественностью лиц в меньшей мере защищают должника, однако, как покажут дальнейшие рассуждения, должны гарантировать защиту интересов кредитора.

Полагаем, что такой вид обязательств, как солидарные обязательства,

актуален в наше время, особенно в тех ситуациях, когда кредитором является слабозащищенная сторона, не располагающая, например, административным ресурсом. Рассмотрим показательные ситуации. Не так уж и редко на сегодня гражданину причиняется вред бродячими собаками. Например, согласно информации из Определения Верховного Суда РФ, в г. Чите на несовершеннолетнюю М. совершено нападение бродячих собак, в результате чего она получила телесные повреждения от укуса бродячей собаки [4].

Казалось бы, все достаточно ясно, имеется юридический факт (причинение вреда), и необходимо возместить причиненный вред. Но практика складывается иным образом.

Так, принимая решение по делу и удовлетворяя заявленные требования прокурора частично, суд первой инстанции исходил из того, что на момент причинения вреда несовершеннолетней М. отлов безнадзорных животных их транспортировка и содержание в приютах относились к полномочиям органов государственной власти Забайкальского края. В качестве субъектов – содолжников указывались администрация городского округа «Город Чита», Комитет по финансам администрации городского округа «Город Чита», Министерство финансов Забайкальского края, Государственная ветеринарная служба Забайкальского края. Таким образом, возникает именно солидарная ответственность ввиду множественности лиц на стороне должника и неделимости предмета обязательства.

Прокурор просил взыскать с перечисленных субъектов за счет казны муниципального образования в пользу потерпевшей компенсацию морального вреда в размере 50 000 руб. с каждого. Решением Железнодорожного районного суда г. Читы от 21 апреля 2016 г. требования прокурора Железнодорожного района г. Читы удовлетворены лишь частично, с Министерства финансов Забайкальского края за счет казны Забайкальского края взыскана в пользу М. компенсация морального вреда в размере 25 000 руб. В остальной части заявленных требований отказано.

Впоследствии апелляционным определением судебной коллегии по гражданским делам Забайкальского краевого суда от 4 августа 2016 г. решение суда первой инстанции изменено, суд вдвое уменьшил компенсацию морального вреда в размере 12 500 руб. с каждого. Аргументируя данный вывод, суд исходил из того, что на момент причинения вреда

несовершеннолетней М. отлов безнадзорных животных, их транспортировка и содержание в приютах относились к полномочиям органов государственной власти Забайкальского края и муниципалитета, тем самым увеличив количество должников, и разделив между ними размер компенсации.

В кассационной жалобе представителя Комитета по финансам администрации городского округа «Город Чита» ставится вопрос об отмене апелляционного определения судебной коллегии по гражданским делам Забайкальского краевого суда от 4 августа 2016 г., как незаконного. В результате Судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда РФ проанализировала субъектный состав должников, установила время возникновения соответствующей обязанности по отлову и транспортировке безнадзорных животных и направила дело на новое рассмотрение. В общей сложности со дня вынесения решения судом первой инстанции до вынесения определения Судебной коллегией по гражданским делам Верховного Суда прошло более года. И это без учета очередного апелляционного рассмотрения.

Таким образом, в данной работе мы отметили необходимость обсуждения проблем правоприменения норм о солидарных обязательствах.

Получается, что даже в ситуации достаточной правовой определенности не может быть принято решение судом первой инстанции, которое в дальнейшем останется без изменения, несмотря на то, что, в силу статьи 1064 Гражданского кодекса РФ, вред, причиненный личности или имуществу гражданина, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред. Согласно пункту 1 статьи 1080 Гражданского кодекса РФ лица, совместно причинившие вред, отвечают перед потерпевшим солидарно. В соответствии с пунктом 2 указанной выше статьи по заявлению потерпевшего и в его интересах суд вправе возложить на лиц, совместно причинивших вред, ответственность в долях.

Данный пример нам ярко показал, что в некоторых случаях возможность установления судом вида обязательства (солидарные или долевого) несет за собой определенные проблемы, которые нуждаются в более точных формулировках. В этой связи полагаем необходимым произвести корректировку законодательства в части установления возможности в судебном заседании определить вид ответственности с целью недопущения подобной административной волокиты, влекущей невозможность защиты прав граждан.

Список литературы

1. Брагинский, М. И. Договорное право: Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М., 1997.
2. Лунц, Л. А. Деньги и денежные обязательства в гражданском праве / Л. А. Лунц. – М., 1999.
3. Научно-практический комментарий части к части первой Гражданского кодекса Российской Федерации для предпринимателей. 2-е изд. М., 1999.
4. Определение Верховного Суда РФ от 18.04.2017 № 72-КГ17-1. Документ опубликован не был. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

УДК 339

А. С. Пожидаева, Т. П. Родионова

Сибирский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело», г. Новосибирск, Россия

ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ: ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. В статье рассматривается таможенное регулирование, а именно: его организация и структура. За основу берется Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, международные и национальные нормативные правовые акты. Авторы приходят к выводу о том, что нормативно-правовая база помогает разобраться во многих аспектах и понять ее суть.

Ключевые слова: Таможенное регулирование, Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, проблемы, организация.

CUSTOMS REGULATION IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION: ORGANIZATION AND PROBLEMS

Annotation. The article deals with customs regulation, namely: its organization and structure. The basis is taken by the Customs Code of the Eurasian Economic Union, international and national regulatory legal acts. The authors come to the conclusion that the legal and regulatory framework helps to understand many aspects and understand its essence.

Keywords: Customs regulation, the Customs Code of the Eurasian Economic Union, problems, organization.

На сегодняшний день важную роль во внешнеэкономических отношениях Российской Федерации занимает таможенная политика.

Понятие «таможенное регулирование» напрямую связано с внутренней и внешней политикой государства, носящей многоцелевой характер и способствующей удовлетворению потребностей и интересов российского общества.

Таможенная политика российского государства реализуется при помощи таможенного дела и таможенного регулирования. Закрепляет данное понятие Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311 – ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [1].

В нормативно-правовом акте говорится, что таможенное регулирование в соответствии с законодательством РФ и таможенным законодательством ЕАЭС устанавливает правила и порядок регулирования таможенного дела.

В ЕАЭС осуществляется единое таможенное регулирование в соответствии с Таможенным кодексом Евразийского экономического союза, Договором Евразийского экономического союза, международными актами и договорами.

При разработке Таможенного кодекса ЕАЭС, который вступил с 01.01.2018 года, обсуждались вопросы, которые должны оказать позитивное воздействие на развитие бизнеса в таможенной сфере:

- приоритет электронного таможенного декларирования;
- совершенствование института уполномоченного экономического оператора (далее – УЭО);
- возможность подачи письменной таможенной декларации при возникновении внештатных ситуаций;
- закреплены подходы, при осуществлении таможенных операций, связанных с прибытием товаров и их убытием;
- сокращены сроки выпуска товаров до 4 часов с момента регистрации таможенной декларации;
- подготовлены предложения по унификации особенностей таможенного декларирования товаров, перемещаемых в несобранном или разобранном виде,
- определен порядок принятия предварительных решений о происхождении товаров;

– устранен административный барьер, связанный с необходимостью обращения в таможенный орган для продления сроков временного хранения товаров [2].

В целях ускорения и оптимизации совершения таможенных операций и повышения эффективности таможенного контроля разработан порядок предварительного информирования о перемещаемых через таможенную границу товарах и транспортных средствах.

Его важным условием является заблаговременная подача предварительной информации и ее соответствие всем коммерческим и перевозочным документам.

На сегодняшний день Россия быстрыми темпами предпринимает большое количество усилий, что даст возможность заключать двусторонние соглашения с таможенными администрациями стран – торговых партнеров и обеспечит формирование таможенной инфраструктуры. Следовательно, это увеличивает воздействие таможенного регулирования как элемента государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Важно придерживаться принципов таможенного администрирования, а именно:

- развитие экономической и правовой среды для участников ВЭД;
- поддержание баланса интересов государства и участников внешнеэкономической деятельности;
- поступление таможенных платежей в доходную часть бюджета;
- адаптация к международным нормам, касаясь таможенных процедур.

Значимым показателем эффективности экономики страны говорит о том, что доля экспорта значительно превышает импорт [3].

Ещё одной из важнейших проблем является ненадёжное декларирование.

Очень часто перевозчики занижают вес, стоимость товаров и иные показатели, оказывающие существенное влияние на общий федеральный бюджет. Основная проблема - это заниженная таможенная стоимость товаров, следовательно, особое внимание направлено на устройство таможенной стоимости. Для решения данной проблемы таможенными органами необходимо применять систему управления рисками (СУР). В ходе проведения таможенными органами исследовательской работы раскрываются установленные критерии для случаев, когда важно принять меры по

ужесточению таможенного контроля, с помощью дополнительной проверки документов и проведения досмотра.

Ошибки, которые совершают импортёры:

- отсутствует оформление документа претензий, для этого таможня запрашивает необходимые документы, для уточнения определенных деталей, если же у импортера не обнаружатся документы, то ему следует направить в таможенную службу письменное объяснение причин, чего они не совершают;

- не устраняют осложнения, следовательно, импортеры отказываются от использования метода по цене сделки, которая заявлена в таможенной стоимости;

- неподчинение требованиям таможни, это означает, что импортеры сами поправляют заявленную таможенную стоимость товаров;

- не упрощают процедуру реализации - импортеры не используют принцип «зеленого коридора» в осуществлении поставок напрямую от производителей;

- предоставляют досрочный платёж, не дождавшись получения верно оформленного решения таможенных органов, импортерами оплачиваются таможенные платежи.

Для прогнозирования риска и неточного декларирования необходима модель, для этого важно иметь определенные оценки влияния на данные меры ВЭД, также нужно разработать программные средства для эффективной работы эконометрической торговой модели.

Незаконное передвижение товаров через таможенную границу является острой проблемой для России.

Наибольшую угрозу для страны представляет перемещение грузов, а именно оружия и наркотических средств. Данная категория товаров наносит сильный урон экономике страны, да и на всю нацию в целом, но, несмотря на незаконное передвижения товаров, проблема все-таки остается [4].

Перед таможенным органом стоит проблема: ужесточить и упростить таможенный контроль. Для сотрудничества с развитыми странами нужно упростить таможенный контроль для повышения эффективности и развития успешной торговли [5].

Для того чтобы создать механизм таможенного регулирования внешней торговли необходимо привлекать как можно больше отраслевых союзов,

представителей бизнес – сообществ, а также проводить мероприятия по совершенствованию таможенного регулирования внешнеторговой деятельности государств – членов ЕАЭС и принимать комплекс мер по улучшению таможенного регулирования.

В первую очередь стоит обратить внимание на таможенное законодательство стран – участниц Евразийского экономического союза, сделать его удобным, а именно: использовать электронные документы при информационном взаимодействии декларантов, таможенных представителей и таможенных органов, электронном декларировании.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) // Собрание законодательства РФ. - 2010. - № 48. - ст. 6252[Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/>(дата обращения 14.03.2018).

2. Старикова, Е. М. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли стран таможенного союза как основы ЕАЭС / Е. М. Старикова // Международная экономика. – 2015. – № 8. – С. 19 – 25.

3. Терещенко, И. Н. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в современных условиях / И. Н. Терещенко // Проблемы развития современных социально-экономических систем (ПАУЭР-2014): Материалы междунар. науч.-практ. конф. / Сибирский гос. ун-т путей сообщения. – Новосибирск, 2015. – С. 423 – 427.

4. Таможенное регулирование и таможенное администрирование [Электронный ресурс] // URL: <http://economics-konspect.org/>(дата обращения 14.03.2018).

5. Таможенное регулирование в Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] // URL: <http://izvestia.ru/> (дата обращения 14.03.2018).

Е. В. Райх, В. Е. Степанов

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ РАЗВИТИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные проблемы дотационных регионов РФ. Подчеркнута важность проведения межбюджетных трансфертов (дотация, субсидия, субвенция) в современных условиях развития Российской Федерации, регионов и муниципальных образований.

Ключевые слова: дотация, дотационные регионы, субсидия, субвенция, межбюджетные трансферты, бюджетный федерализм.

ON THE ISSUE OF THE DEVELOPMENT OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation: In this article the main problems of subsidized regions of the Russian Federation are considered. The importance of carrying out interbudgetary transfers (grants, subsidies, subventions) under the contemporary conditions of the development of the Russian Federation, regions and municipalities is underscored.

Keywords: grant, subsidized regions, subsidy, subvention, interbudgetary transfers, budgetary federalism.

Наличие развитой системы взаимодействий между бюджетами разных уровней является отличительной особенностью государств с федеративной формой государственного устройства. При этом федеральные органы государственной власти заинтересованы в том, чтобы общая стратегия бюджетной системы, разрабатываемая ими, была поддержана нижестоящими уровнями власти. Хорошо налаженное взаимодействие между органами власти и грамотно организованные межбюджетные отношения позволяют обеспечить эффективную работу органов управления на разных уровнях и служат определенным гарантом выполнения органами власти возложенных на них полномочий [1, с.50].

Само понятие бюджетного федерализма законодательно не закреплено. По существу, бюджетный федерализм представляет собой общие принципы и механизмы бюджетного устройства в федеративном государстве. Сущность бюджетного федерализма заключается в построении бюджетных отношений на основе принципов, которые позволяют в условиях самостоятельности каждого бюджета сочетать интересы федерации с интересами ее субъектов и органов местного самоуправления. Концепция бюджетного федерализма направлена, прежде всего, на реализацию конституционных прав граждан на получение определенного объема социальных услуг на всей территории РФ.

Таким образом, основная идея бюджетного федерализма состоит в законодательном закреплении принципов сбалансированного разграничения расходных полномочий и доходных источников между уровнями бюджетной системы.

На это указывают следующие принципы бюджетной системы РФ, закрепленные в Бюджетном кодексе РФ (далее – БК РФ) [2]:

- 1) принцип разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы РФ;
- 2) принцип самостоятельности бюджетов;
- 3) принцип равенства бюджетных прав субъектов РФ, муниципальных образований.

Российская Федерация отличается неоднородностью экономического пространства, вызванного историческими, географическими и другими объективными причинами. Эта неоднородность характеризуется огромными различиями в уровне социально-экономического развития регионов и оказывает влияние на уровень их бюджетной обеспеченности, что приводит к значительной дифференциации субъектов РФ по уровню бюджетных доходов.

Глубину различий на региональном уровне отражает величина валового регионального продукта, значение которого между пятью регионами с максимальными и минимальными значениями отличается более чем в двадцать раз, среднедушевые денежные доходы в пять раз, а стоимость жилищно-коммунальных услуг в семь раз. Разрешить данные диспропорции возможно только через механизм межбюджетных трансфертов, фактически представляющий собой меры прямой финансовой помощи регионам и

муниципалитетам с низким уровнем бюджетной обеспеченности.

Согласно статье 6 БК РФ межбюджетные трансферты – средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации. В этой же статье законом определено понятие «дотации» как межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений их использования [2].

Дотационные регионы – это те регионы, которым из федерального бюджета поступают безвозмездно денежные средства. В законе нет каких-то определённых целей для расходования дотаций, именно поэтому данный вид межбюджетных трансфертов встречается реже остальных. Субъекты могут распоряжаться дотациями на свое усмотрение, определяя при этом приоритетные направления.

После чего органы власти составляют план, по которому будет происходить финансирование необходимых и важных отраслей. Всё осуществляется ответственными лицами, которые на законных основаниях проводят все прописанные действия. Данная мера позволяет отслеживать направление и объёмы денежных поступлений.

Наряду с понятием «дотация» бюджетным законодательством РФ определены другие виды межбюджетных трансфертов. Так, статья 132 БК РФ определяет понятие «субсидия». Субсидиями бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам субъектов Российской Федерации в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации по предметам ведения субъектов Российской Федерации и предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, и расходных обязательств по выполнению полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения [2].

Если субсидия предполагает софинансирование расходных обязательств, то субвенция предполагает стопроцентное финансирование определенных статей расходов бюджета, получающего данный трансферт. Кроме целевого характера, субсидия и субвенция должны быть освоены в течение финансового года. В противном случае получатель обязан вернуть неосвоенные средства в

бюджет, откуда они были получены.

Так, временно исполняющий обязанности губернатора Омской области А.Бурков выразил крайнее недовольство по поводу того, что значительная часть средств, получаемых в качестве трансфертов, из федерального бюджета, так и не будет освоена в 2017 году. «Я обращаю ваше внимание исполнения бюджета по федеральным средствам. Чем меньше освоения, тем ниже вероятность получения новых денег!» – напомнил своим подчиненным Бурков [3].

Бюджеты субъектов РФ формируются доходами от менее стабильных, менее значительных по объему и трудно собираемых налогов. Например, доходы от налога на прибыль напрямую зависят от экономической конъюнктуры. В местные бюджеты зачисляются налог на имущество физических лиц и земельный налог, которые весьма незначительны по суммам и достаточно трудоемкие в сборе. Данные факторы в значительной степени снижают бюджетный потенциал регионов и муниципалитетов.

Для Российской Федерации с начала 2000-х годов большинство дотационных регионов и малый объем круга субъектов-доноров. Существует такое мнение, что регионы – доноры и регионы – реципиенты порой трудно различимы. Однако не стоит считать, словно десяток субъектов РФ «содержат» все остальные.

Стоит отметить, что дотационные регионы, получающие наибольшие дотационные трансферты, расположены в самых разных точках территории РФ. Это обусловлено тем, что между субъектами РФ существует значительная разница с точки зрения обеспеченности их бюджетов и их расположением на карте.

Количество дотационных регионов РФ занимает абсолютное большинство, и некоторые многие годы не могут покинуть иерархию дотационных регионов. Основными же их проблемами является то, что их развитие и экономический уровень значительно отстают от «центра», эти регионы зависят от межбюджетных трансфертов, без них они не смогут в достаточной мере развиваться и может в будущем стать «самоокупаемыми».

В соответствии с действующей редакцией БК РФ дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности подразделяются на следующие виды:

- дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ,

поступающие из федерального бюджета;

- дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов, поступающие из бюджетов субъектов РФ;

- дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений, также поступающие из бюджетов субъектов РФ.

Анализ официальных документов на сайте Минфина России дает рейтинг самых дотационных регионов России на 2016 год в расчете на млрд. руб. Среди лидеров – Республика Саха (Якутия) – более 50 млрд. рублей; Дагестан – более 42 млрд.; Камчатский край – более 31 млрд.

Отметим, что и в 2018 году данные регионы получать наибольший объем дотаций из федерального бюджета. При этом 12 регионов в 2018 году не получают трансферт на выравнивание бюджетной обеспеченности вообще, как и в этом году. Это Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий и Ненецкий автономные округа, Тюменская, Самарская, Сахалинская, Свердловская, Московская и Ленинградская области, Татарстан, а также Москва и Санкт-Петербург [4]. Все они являются регионами-донорами и не получают дотации на выравнивание. К регионам-донорам относятся экономически развитые и финансово независимые регионы.

Омской области в на 2018 год распределена дотация на выравнивание бюджетной обеспеченности в 6,6 млрд. рублей, что выше уровня 2017 года. Помимо этого, Омская область получила 8,5 млрд. рублей дотации на сбалансированность. В качестве дотаций на сбалансированность 85 субъектам выделялось 100 млрд. рублей и Омская область получила максимальный объем поддержки среди всех регионов России. Это рекордный показатель и для самого региона: в предыдущие годы размер дотации на сбалансированность, распределяемой Омской области, не превышал 1,7 млрд. рублей [5].

Таким образом, существенной проблемой продолжает оставаться неравномерное развитие регионов России. Поэтому одной из важнейших задач управления региональной экономической безопасностью является выравнивание различий между регионами в рамках действующего бюджетного законодательства. Для ее решения Правительством РФ была разработана государственная программа «Региональная политика и федеративные отношения», рассчитанная до 2020 года с целью обеспечения сбалансированного развития всех субъектов РФ. Наряду с системой

действующих межбюджетных трансфертов она призвана решить проблему диспропорций развития на территории РФ.

Список литературы

1. Валиева, Д. Г. Межбюджетные трансферты и политика региональных властей в условиях высокой дотационности регионов / Д. Г. Валиева // Вопросы государственного и государственного управления. – 2011. – №4. – С. 50-62.
2. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/055a71948dbf2a4fc2478437cd89cd864ee8e6e5/ (дата обращения 05.12.2017)
3. Бурков устроил допрос Чеченко из-за неосвоенных федеральных миллионов // [Электронный ресурс] <https://www.om1.ru/bank/news/127441/> (дата обращения 05.12.2017)
4. Крупнейшие дотации из бюджета получают Дагестан, Чечня и Камчатка // [Электронный ресурс] <https://www.rbc.ru/economics/11/10/2017/59db751d9a794738f67da77e> (дата обращения 06.12.2017)
5. Бурков: Омская область получила самую высокую в России дотацию на сбалансированность бюджета – 8,5 млрд руб. // [Электронный ресурс] <http://bk55.ru/news/article/112963/> (дата обращения 06.12.2017)

УДК 346.3

А. О. Рогозная

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

ВАЛЮТНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Рассмотрены особенности гражданско-правового регулирования валютно-денежных обязательств. Отмечены коллизии правового регулирования. Обращено внимание на неравновесность правового регулирования при соблюдении баланса интересов субъектов правоотношений. Аргументирована необходимость совершенствования законодательства по рассматриваемому направлению.

Ключевые слова: экономические отношения, валютно-денежные обязательства, валюта.

CURRENCY-MONETARY OBLIGATIONS

Annotation. Features of civil legal regulation of monetary obligations are considered. Conflicts of legal regulation are noted. Attention is paid to the disequilibrium of legal regulation while observing the balance of interests of subjects of legal relations. The necessity of improving the legislation in this direction is argued.

Keywords: economic relations, monetary obligations, currency

Современные условия порождают становление новых экономических отношений, и возникающие вопросы по поводу регулирования валютно – денежных отношений, вызывают многообразие различных юридических проблем, поскольку отсутствуют необходимые теоретические разработки в сфере валютного регулирования. Это вызвано отсутствием правового обеспечения изменяющихся экономических потребностей как субъектов гражданского оборота, так и государства в целом.

Можно сказать, что в настоящее время валютно-денежные отношения не регулируются надлежащим образом. Это доказывает предложение Министерства финансов о наделении Правительства и Банка России правом на установление в случае кризиса жестких валютных ограничений [4].

Статья 317 Гражданского кодекса устанавливает ограничение в Российской Федерации по расчетам в валюте, а денежные обязательства должны выражаться в рублях. Денежное обязательство предусматривает оплату в рублях в сумме, которая эквивалентна определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах.

Валютные обязательства являются первоосновой системы регулирования в данной области. Их предметом выступает иностранная валюта. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» [5] регулирует исполнение денежного валютного обязательства с помощью такого понятия как валютная операция. Сделки с валютными ценностями, исполнение денежных обязательств, производятся в установленном порядке, составляющий валютные ограничения.

В рамках рассматриваемой темы необходимо обозначить термин «валютная операция». В науке данный вопрос является наиболее дискуссионным. Новый федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» определяет данную категорию, используя термины

«приобретение и отчуждение» валютных ценностей, «использование в качестве средства платежа», «перевод». Однако приведенные понятия не обладают ни законодательным, ни судебным определением.

Изучению представленной проблемы посвящены труды многих ученых: Р. Н. Любимова, С. К. Осипов, Б. Дорофеев, А. В. Емелин, О. С. Иоффе и другие. Все сложившиеся позиции можно разделить на три основные группы: валютная операция отождествляется со сделкой; валютная операция определяется как правоотношение или особый вид правоотношений; валютная операция определяется как специфическая публично-правовая категория.

Юридическая наука ставит перед собой задачу анализа действий, принимаемых органами государственной власти нормативно – правовых актов в области денежно – валютных отношений, а также необходимости выработки эффективно действующего механизма правового регулирования валютных отношений [3, с. 325]. Данные задачи реализуются в исследовании правоотношений, а конкретно – через валютные обязательства.

Выделение такой категории, как валютные обязательства, определяется системой валютного контроля и валютных ограничений, которые устанавливаются для порядка проведения валютных операций. Валютные обязательства включают в свой состав обязательства, в качестве предмета которых выступают валютные ценности. Однако данная категория отношений не подвергается должному регулированию и не освещается цивилистами, а само понятие валютного обязательства пока не вошло в категориальный аппарат юридической науки. Сложившаяся ситуация отрицательно сказывается на принимаемых актах в сфере валютного законодательства и судебную практику, потому что валютное регулирование делается возможным благодаря существующим валютным обязательствам.

Органы государственной власти должны разработать нормативные предписания таким образом, чтобы при реализации задач и целей валютной политики не нарушался принцип свободы договора, автономии воли сторон, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав. Обязательственная природа гражданских правоотношений с валютным элементом первична по отношению к существующей системе валютного регулирования и контроля, поэтому она отвергает несвойственные ей приемы государственного регулирования и не позволяет эффективно достигать целей

финансово-правовой системы.

Выше упоминалось, что имеющиеся проблемы правового регулирования валютных правоотношений, установление корректной взаимосвязи с гражданским законодательством – актуальные проблемы современного законодательства. Ведь, с одной стороны, расчеты в РФ производятся только в рублях (за редким исключением, как, например, магазин беспошлинной торговли), существуют ограничения на ввоз валюты. С другой стороны, практика демонстрирует, что из любой ситуации, казалось бы, подвергающейся императивному регулированию, отдельные субъекты предпринимательства находят выход. В этой связи показателен пример, когда кредиты по ипотеке выдавались с учетом стоимости валюты. А ведь сторона по таким сделкам – потребитель, и она считается слаботзащищенной. Так например, заемщики, которые оформили кредит в валюте всего 3-4 года назад. С того момента курс вырос примерно в 2 раза. В результате многие валютные заемщики попали в ситуацию, когда зарабатываемых ими средств стало недостаточно для погашения ежемесячных платежей. И нет никаких гарантий, что в будущем скачки стоимости валют не повторятся.

Таким образом, подводя итоги изучения заявленной темы, необходимо указать следующее: российская правовая наука не обладает разработанными понятиями валютного обязательства. Разумным будет определить его как отдельный вид гражданского обязательства со специальным предметом – валютными ценностями, и субъектным составом – резиденты и нерезиденты. Гражданское право не дает возможности исполнения денежных обязательств в иностранной валюте, поскольку в обычной ситуации применяется статья 317 Гражданского кодекса Российской Федерации. Тем самым должник лишен права на субституцию [2], а именно возможности нести материальную ответственность перед другими государствами в иностранной валюте. Данное положение является пробелом в действующем законодательстве. Также пробел существует в определении термина номинализма, который должен быть восполнен принятием соответствующей нормы. Невозможность в исполнении денежного валютного обязательства, вызванная недопустимостью приобретения соответствующей иностранной валюты и исполнения обязательств, выраженных в определенной иностранной валюте, преодолевается предоставлением кредитору альтернативного права требования

исполнения денежного обязательства в иной валюте [1, с. 121].

Особо следует отметить, что многие проблемы, пожалуй, не имеют однозначного решения, поскольку правовое регулирование валютных отношений происходит на стыке разных отраслей законодательства, как минимум финансового, гражданского и административного. Отсюда появляется и неурегулированность, и некоторое несоответствие.

Представленные выводы свидетельствуют о необходимости качественной реформации законодательства в изучаемой сфере в целях его дальнейшей либерализации.

Список литературы

1. Бахарева, Ю. В. Денежные валютные обязательства: Дисс ... канд. юрид. наук. – Москва, 2006.- – 256 с.
2. Додонов, В. Н. Большой юридический словарь / В. Н. Додонов, В. Д. Ермаков, М. А. Крылова. – М.: Инфра-М, 2001. – 623 с
3. Крохина, Ю. А. Финансовое право России: Учебник. 4-е изд / Ю. А. Крохина. – М., 2011.
4. Седлов, Д. Е. Сдавайте валюту. Минфин предлагает ограничить конвертируемость рубля в случае кризиса / Д. Е. Седлов, Е. А. Еременко // Ведомости. – 2017. – № 158.
5. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4859.

УДК 346.5

А. А. Турченюк, И. Н. Южанина

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

О СОБЛЮДЕНИИ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ БАНКРОТСТВЕ ГРАЖДАН

Аннотация. Рассмотрено законодательство о банкротстве граждан. Исследованы предпосылки внесения изменений в «Федеральный закон о несостоятельности (банкротстве) граждан. Аргументирована позиция о необходимости внесения изменений в действующее законодательство по поводу применения принципов добросовестности при

признании гражданина банкротом.

Ключевые слова: банкротство (несостоятельность), признание гражданина банкротом, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство.

ON COMPLIANCE OF INTERESTS OF ENTERPRISE ENTITIES WITH BANKRUPTCY OF CITIZENS

Annotation. The legislation on bankruptcy of citizens is considered. The prerequisites for amending the Federal Law on Insolvency (Bankruptcy) of Citizens are investigated. The position on the need to amend the current legislation on the application of the principles of good faith when a citizen is declared bankrupt is argued.

Keywords: bankruptcy (insolvency), recognition of the citizen as a bankrupt, deliberate bankruptcy, fictitious bankruptcy.

В настоящее время существует огромное количество трудностей, связанных с решением денежных инцидентов между организациями и гражданином-должником. Денежные кредиторы гражданина должника отыскивали разнообразные методы юридического принуждения должника исполнить собственные обязательства. Тем не менее, состояние экономики поставило значительную часть Российских граждан в трудное имущественное состояние, что, отчасти, способствует увеличению задолженности по денежным обязательствам граждан.

Составлена статистика, в которой сообщается, что в первом квартале 2016 года совокупное количество должников граждан РФ равно 40 миллион человек, что составляет 50% от инициативных жителей государств [5]. Данные условия поставили перед законодателем проблему, которая в дальнейшем повлияла на внедрение в российскую правовую систему результативно действующий механизм банкротства граждан. Так, с 01.10.15 г. вступил в силу Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» которым был введен институт банкротства.

Банкротство является серьезным вопросом, который призывает к анализу действующего нормативно-правового регулирования. В первую очередь стоит обратить внимание на то, что проблемные ситуации, связанные с гражданами-должниками, переходят в «руки» коллекторам. Однако многие действия коллекторов отражаются негативно на должниках и их родственниках из-за того, что сотрудники коллекторского агентства преследуют, шантажируют и оказывают давление. И лишь в случае, если коллекторы не взыскали долг, то

тогда дело передается в суд. Достаточно вспомнить трагедию волгоградского фермера А.К., который покончил жизнь самоубийством из-за того, что не смог отдать кредитный долг, который занимал в банке для развития собственного хозяйства. Главную роль в этой ситуации выполнил визит «взыскателей», которые за день до суицида К. вывезли всё его имущество [5]. К сожалению, такие примеры «безусловного и принципиального» выполнения взыскания, которые повлекли трагические события, можно найти в каждом регионе.

Основываясь в том числе на вышеописанных событиях, законодатель вводит нормы о банкротстве гражданина, поскольку при использовании такого механизма можно спасти остаточное имущество и даже жизнь.

Однако на ситуацию можно посмотреть и с другой стороны. Немаловажной является проблема, связанная с тем, что граждане объявляют себя банкротами фиктивно. Граждане легко могут смоделировать долги друг перед другом или перед предприятием, придумывая фиктивные договоры возвратного процентного займа, долговые расписки, липовые договоры подряда по выполненным работам и предоставленным услугам, заключенные на любую нужную сумму от любой даты с родственниками или друзьями. В частности, к такому банкротству прибегают лица, которые желают скрыться от уплаты кредиторских задолженностей. Стоит отметить, что, исходя из практики, установление неподлинности фиктивного договора является сложным процессом в нашей правовой системе, т.к. суды такие иски не поддерживают. Всё это негативно сказывается на имущественном положении кредиторов [3, с. 21-29]. На сегодняшний день долговой рынок РФ переживает нелегкое время. Большинство банков теряют лицензию из-за осуществления рискованных операций в области кредитования граждан. Количество должников-граждан неуклонно растет.

Также существует проблема, которая связана со смертью банкрота, заявление о котором может подаваться после его смерти. Заявителями могут быть как принявшие наследство наследники гражданина, конкурсный кредитор, так и уполномоченный орган (например, налоговый). Стоит отметить важный факт, что по смыслу закона о банкротстве наследники банкрота не становятся, потому что участвуют в деле как заинтересованные лица. В данном случае возможна только реализация имущества умершего, т.к. он не может погасить свой долг в принципе [1, с. 3-6]. Это обусловлено и тем, что наследники отвечают только в пределах наследуемого имущества.

Таким образом, вышеперечисленные проблемы банкротства граждан

актуальны в современном гражданском обороте. Их решение – это вопрос времени, юридической практики и, возможно, некоторой корректировки закона. Многие ученые высказывают свое мнение по поводу банкротства (несостоятельности) граждан, но зачастую они имеют разные мнения.

В свое время М.И. Кулагин в отношении этой проблемы писал, что не следует смешивать институт несостоятельности и институт банкротство, полагая, что только несостоятельность считается институтом частного права [2, с. 172]. А.Д. Федоров, утверждает, что «целью института несостоятельности служит ограждение троякого рода интересов. Во-первых, интересов кредитора несостоятельного должника от сокрытия последним своего имущества или несправедливого распределения его между отдельными кредиторами; во-вторых, интересов общества, нуждающегося в том, чтобы как небрежность, так и обманные действия не оставались безнаказанными; в-третьих, интересов также и самого должника ввиду того, что торговля, будучи сопряженной с риском, в состоянии закончиться крахом подчас и без вины со стороны должника» [4, с. 248-249].

Следует согласиться с мнением Александра Дмитриевича Фёдорова, т.к. данное высказывание является актуальным до сих пор. Государство вторгается в уплату долгов, чтобы защитить права неплательщика, а также кредиторов. В этом и состоит значение института банкротства. Он рассматривается, как и инструмент, который обеспечивает устойчивость сбалансированности прав и законных интересов участников хозяйственного оборота, а также рынка в целом. Таким образом, институт банкротства граждан в настоящее время не до конца изучен, но динамично развивается (издаются Постановления Пленума Верховного суда РФ по вопросам банкротства граждан, принимаются судебные решения судами).

Сам факт установления правовой возможности признания гражданина банкротом следует признать необходимым, в пользу такой позиции говорят и приведенные выше примеры самоубийства и убийства должника. И в этой связи об исключении норм о банкротстве гражданина речи быть не может. Очевидно, что становится необходимой некоторая корректировка законодательства, например, в части определения содержания принципа добросовестности применительно к сфере банкротства граждан. Так, если гражданин в судебном заседании при рассмотрении дела о признании его банкротом в качестве доказательства предъявляет различные долговые расписки, договоры подряда, и иные документы, не предполагающие фиксации

оплаты через кассу, суммарный доход гражданина, очевидно, не позволяет рассчитаться по вновь и вновь создаваемым долгам, то гражданин явно действует недобросовестно. На сегодня можно отметить Постановление Пленума Верховного суда РФ, посвященное недобросовестному и неразумному поведению лица, занимающего пост единоличного исполнительного органа. При установлении таких фактов суд принимает решение о взыскании убытков, причиненных неразумными и недобросовестными действиями лица.

По нашему мнению, вполне можно рассматривать действия гражданина, очевидно приводящие к несостоятельности, как неразумные и недобросовестные.

Список литературы

1. Баскакова, И. В. Банкротство гражданина в случае его смерти: анализ изменений законодательства / И. В. Баскакова // Нотариус. – 2017. – № 3.
2. Кулагин М. И. Избранные труды / М. И. Кулагин. М., 1997.
3. Михайловский, М. В. Преднамеренное и фиктивное банкротство / М. В. Михайловский // Административное право. – 2017. – № 2.
4. Федоров, А. Д. Торговое право / А. Д. Федоров. – Одесса, 1911.
5. Статистика по процедурам банкротства физических лиц за первый квартал 2016 года по РФ. Информационно-аналитический портал «Банкротство в России» - online. URL: <http://dolgi.ru/news/4050>. Дата доступа 15.12.2017г.

УДК 349.681

Р. Р. Хамидуллин

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Таможенное дело и право», г. Омск, Россия

АНАЛИЗ ПРАВИЛ ОБМЕНА ДОКУМЕНТАМИ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация. В тезисах рассмотрены Правила обмена документами в электронном виде при организации информационного взаимодействия. Сделан вывод, что в целом изучаемый документ вполне адекватен современным требованиям электронного документооборота. Выявленные погрешности носят частный характер и в целом не влияют на эффективное применение рассмотренного нормативного акта.

Ключевые слова: электронный документооборот, информационное взаимодействие, информация, телекоммуникации, информационное право.

ANALYSIS OF THE RULES OF EXCHANGE OF ELECTRONIC DOCUMENTS IN ORGANIZATION OF INFORMATION INTERACTION

Annotation. The theses deal with the Rules for the exchange of documents in electronic form when organizing information interaction. The conclusion is drawn that, in general, the document under study is quite adequate to modern requirements of electronic document management. Identified errors are of a private nature and generally do not affect the effective application of the normative act.

Keywords: electronic document management, information interaction, information, telecommunications, information law.

В наш век электронный документооборот растет в геометрической прогрессии. Это также чрезвычайно важно для эффективного развития экономики – И. Г. Головцова и В. Чжан справедливо указывают: «В настоящий момент информационные технологии, а также цифровая трансформация – это драйвер технологических преобразований и критерий конкурентоспособности на уровне не только предприятий, но даже государств и наднациональных объединений, способствующий трансформации экономической деятельности и процессам производства, радикальному росту производительности» [2, с.66].

В этой связи представляет интерес рассмотреть один из базовых документов в данной сфере – Постановление Правительства РФ от 25 декабря 2014 г. № 1494 «Об утверждении Правил обмена документами в электронном виде при организации информационного взаимодействия» [1].

На тему электронного документооборота высказывались разные авторы – это например – Л. М. Макаров [4], Ю. Н. Загинайлов и Е. В. Роман [3], Г.В.Матвеева и С.В.Заборовская [5] и многие другие. Но подробного анализа предлагаемого нами к рассмотрению документа произведено не было.

Прежде всего при изучении данного акта отметим, что общее количество редакций документа невелико – всего две редакции (от 24.01.2017 г. и от 25.12.2014 г.). В частности в п.2 слова «структурированная совокупность данных» заменены словосочетанием «электронный документ». Полагаем это верным решением, т.к. это облегчает понимание документа в целом. Кроме того, в подпункте «б» пункта 5 слова «электронного документа» заменены словами «документа в электронном виде». Полагаем, что данное изменение

носит лишь слегка корректирующий характер – на самом деле, фраза «электронный документ» звучит не слишком верно. Аналогичны изменения в п.8 такое же изменение. Можно сделать вывод, что документ претерпел не слишком значительные правки и при его разработке применена верная юридическая техника.

Рассмотрим, также, некоторые на наш взгляд проблемные моменты изучаемого нормативного акта.

Так в документе используется понятие «Транспортная шина» (напр. – п.4), объясняемое как «совокупность взаимосвязанных сегментов информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования». На наш взгляд, уяснить смысл данного определения проблематично. Можно предложить более простое определение, например: «Общая сеть документооборота предприятия» или «Сеть обмена документами». Полагаем, что в данном случае авторы документа излишне увлеклись терминовтворчеством.

Далее в п.7 рассматриваемого акта сказано: «Для организации получения информации о статусе прохождения транспортного контейнера предусматривается передача технологических электронных сообщений». Но так ли нужны эти электронные сообщения? Каждое такое сообщение несет какую-то информационную нагрузку. Разве это не затягивает документооборот, не мешает делопроизводству? Полагаем, что это лишнее оповещение о статусе транспортного контейнера. Каждое лишнее сообщение занимает место и время.

И наконец, в п.12 изучаемого акта утверждается, что каждый участник информационного взаимодействия должен сам обеспечивать защиту информации. Думается, что государственные органы тоже должны принимать в этом участие, помимо самого владельца информации. Государству необходимо оказывать содействие гражданам страны. Защита информации также находится в сфере интересов государства, а не только в интересах участника информационного взаимодействия. Полагаем, что государственные органы должны обеспечить участников информационного обмена специальными защитными программами.

Таким образом, в целом изучаемый документ вполне адекватен современным требованиям электронного документооборота. Имеющиеся-же погрешности носят, полагаем, частный характер и в целом не влияют на эффективное применение рассмотренного нормативного акта.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 25.12.2014 № 1494 «Об утверждении Правил обмена документами в электронном виде при организации информационного взаимодействия» // Собрание законодательства РФ. – 05.01.2015. – № (часть II). – Ст. 284.
2. Головцова, И. Г. Современные методы обеспечения конкурентоспособности экономик стран Евразийского экономического союза / И. Г. Головцова, В. Чжан // Общество: политика, экономика, право. – 2016. – № 3. – С. 66 – 68.
3. Загинайлов, Ю. Н. Организация защиты информации в архиве электронного документооборота / Ю. Н. Загинайлов, Е. В. Роман // Новые информационные технологии в науке нового времени: Сборник статей междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 40 – 42.
4. Макаров, Л. М. Управление кибернетической системой / Л. М. Макаров // Актуальные проблемы инфотелекоммуникаций в науке и образовании: Материалы II междунар. науч.-техн. и науч.-метод. конф. – 2013. – С. 624 – 628.
5. Матвеева, Г. В. Тенденции развития системы управленческой документации / Г. В. Матвеева, С. В. Заборовская // Вестник Казанского гос. ун-та культуры и искусств. – 2015. – № 2-1. – С. 82 – 87.

УДК 621.3

Д. А. Панков, С. Глазнев, Р. Г. Виноградова, А. В. Милохина
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора
Александра I – Великолукский филиал, кафедра «Информатика и
информационная безопасность», г. Великие Луки, Россия

АВТОМАТИЗАЦИЯ ЛУЖСКОГО Ж/Д КОМПЛЕКСА СИСТЕМОЙ MSR-32 SIEMENS

Аннотация. В статье рассмотрена автоматизация лужского ж/д комплекса системой MSR-32 Siemens.

Ключевые слова: автоматизация, автоматизированная система управления, автоматизация сортировочных процессов.

AUTOMATION LUZHSKAYA RAILWAY COMPLEX SYSTEM

MSR-32 SIEMENS

Annotation. The article considers automation of the Luga railway complex by the system MSR-32 Siemens.

Keywords: automation, automated control system, automation of sorting processes.

Актуальность проблемы: Главной целью автоматизации является рационализация процессов перевозки, увеличение конкурентоспособности железнодорожного транспорта, сведение к минимуму человеческого фактора.

Автоматизации сортировочных процессов находится на первом месте по причине того, что именно на эти процессы уходит большинство потерь времени. Автоматизация сортировочных процессов позволит повысить производительность сортировочных горок, уменьшить издержки, сэкономить время на маневровой работе и составлении поездов.

Новизна: Данная тема обладает новизной из-за перспективности и многофункциональности комплекса MSR-32. Кроме того данный комплекс ещё не нашёл широкого применения в России и является перспективным для нашей страны. Его применение позволит увеличить производительность и автоматизировать работы при сортировке, минимизировать штат сотрудников, что приведёт к росту объёма перевозок и прибыли железных дорог РФ.

Объект исследования: Автоматизированная система управления сортировочной станцией MSR-32.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы является рассмотрение системы горочной автоматизации MSR-32 Siemens, влияния её на работу Лужской сортировочной станции и последствий её применения.

Практическая ценность работы. Данная работа позволит оценить последствия использования системы MSR-32 Siemens и перспективы её дальнейшего применения в России.

Лужский железно-дорожный комплекс располагается в северо-западной части Кингисеппского района Ленинградской области на берегу Лужской губы Финского залива. В связи с развитием Морского Торгового Портa «Усть-Луга» возникла необходимость в развитии существующего парка станции Лужская.

Лужский железно-дорожный комплекс состоит из:

1. Станция Лужская-нефтяная;

2. Строящаяся железнодорожная станция Лужская-Генеральная;
3. Станция Лужская-Северная;
4. Железнодорожная станция Лужская-Южная;
5. Железнодорожная станция Лужская-Сортировочная.

В 2013 году было объявлено «Сименс» оборудует станцию «Лужская-Сортировочная» Октябрьской железной дороги системой MSR-32.

В сентябре 2015 на станции Лужская-Сортировочная Октябрьской ж.д. завершены работы по включению информационной увязки с системой горочной централизации MSR-32 разработки компании Siemens.

Автоматизированная система управления сортировочной станцией MSR-32.

Железно-дорожные перевозки станут альтернативой автомобильным если груз в место назначения доставляется быстрее, надёжнее, экономичнее и вовремя. Для железной дороги это означает необходимость ускорения перевозочного процесса.

Решающая роль при этом отведена модернизации и, прежде всего, автоматизации сортировочных процессов.

Рационализация за счет внедрения современной микропроцессорной техники. Результаты исследований показали, что экономичность процесса формирования составов в значительной степени зависит от двух компонентов:

- рационализации производственных операций на всех этапах – от прибытия до отправления поезда
- повышения степени автоматизации всех технологических операций и процесса роспуска.

Для этого и была создана система MSR-32 Siemens.

При этом разработке системы MSR-32 прежде всего способствовало точное знание требований заказчика и методов управления.

Преимущества системы MSR-32:

Во-первых, беспилотное управление составами. Это огромная экономия на маневровой работе и скорости составления. Опять же, уход от тормозных башмаков.

Во-вторых, впервые в России мы сможем вести роспуск составов II категории опасных грузов – раньше нельзя было. Т.е. сжиженные газы и всё такое можно будет с горки спускать.

В-третьих, радарный контроль вагонов онлайн, и обратная связь с

замедлителями позиций. Система будет менять усилие замедлителя, согласно грузу, весу вагона и даже силе ветра. Ну и ещё - можно распускать сразу 2 состава одновременно. Система от них называется MSR-32. Она не пневматическая, как наши - а гидравлическая.

- из интервью одного из работников станции

Программное обеспечение.

Особое значение при создании ПО придавалось комплексному проектированию структуры ПО. Все устройства управления в системе работают в режиме реального времени. Программное обеспечение можно спроектировать для конкретного применения и соответствующих процессов.

Пользовательский интерфейс для управления роспуском (ABAS)

Система MSR 32 отличается наличием оптимальных инструкций для оператора и коротким временем обучения и освоения. Это обеспечивается за счет полностью графического пользовательского интерфейса на базе обычного управления ПК в системе Windows. Специальная система управления процессами, обслуживания и индикации (ABAS) состоит из двух стандартных ПК, двух мониторов, клавиатуры и мыши. На одном мониторе постоянно отображается светосхема путей, выдаются все необходимые для оператора сведения, например, индикация свободности и занятости, положение стрелок, состояние замедлителей и т.д., вводятся команды. Со второго монитора оператор с помощью клавиатуры или мыши выполняет все операции управления роспуском.

Управление движением отцепов

Эффективное управление длиной пробега, т.е. полностью автоматическая регулировка длины пробега всех отцепов с горки до сортировочных путей, должно быть одновременно быстрым и надежным. Основой для этого является знание местонахождения всех вагонов в зоне распределения. Все движения вагонов отслеживаются датчиками контроля прохождения колес. Из-за высоких требований к надежности необходимо использовать двойные датчики контроля прохождения колес. Чтобы выход датчика из строя не повлиял на роспуск, система управления длиной пробега предусматривает меры коррекции. На основе сообщений от датчиков контроля прохождения колес система сообщает о занятости пути. Это гарантирует, что стрелки будут переводиться, при условии, что они свободны и не перекрыты вагонами. Более того, система

управления длиной пробега дает возможность смягчать опасные ситуации. За это отвечают следующие системные функции:

- Контроль перевода стрелки
- Отслеживание прохождения отцепа по маршруту с контролем несанкционированной остановки
- Распознавание недопустимых сообщений от датчиков контроля прохождения колес

Рабочая статистика при использовании автоматической системы управления длиной пробега почти полное сокращение (95 – 98%) отказов.

Система централизации маневрового района

Через микрокомпьютер управления длиной пробега можно также устанавливать маневровые маршруты. Количество и трасса маневровых маршрутов также свободно конфигурируется. При этом можно настраивать даже несколько маневровых маршрутов одновременно.

При установке маневрового маршрута в противоположном направлении компьютер самостоятельно отменяет не пройденные участки. Эти функции позволяют управлять любыми маневровыми движениями в распределительной зоне и других зонах сортировочной станции. Поэтому MSR 32 может применяться также как недорогая система централизации маневрового района. Это подразумевает особенную экономическую выгоду, если такие стрелки граничат с маневровыми районами.

Управление скоростью

Управление скоростью гарантирует временно-оптимизированное и щадящее для грузов торможение отцепов. Для торможения применяются гидравлические вагонные замедлители с тормозными балками. В зависимости от величины устройства и степени автоматизации устанавливается от одного до трех замедлителей. Управление замедлителями первой и второй тормозной позиции организуется так, что скорость отцепов на входе в следующий замедлитель не превышает определенный максимум, и обеспечивается необходимый для перевода стрелок интервал между отцепами.

Таким образом, всей сортировочной горкой может управлять одно лицо. Вся индикация и операции управления производятся через систему обслуживания и индикации управления длиной пробега. К тому же автоматическая система управления замедлителем второй тормозной позиции

позволяет существенно улучшить качество сортировки.

Буксировочные устройства

Устройства буксировки отвечают за то, чтобы незамедлительно освободить от длинных групп последнюю распределительную стрелку и опасную зону позади замедлителя на сортировочном пути. Готовый к сцепке ряд вагонов на сортировочном пути перехватывается устройствами откатки.

Замедлители с компенсацией уклона

При экономичном проектировании станций по возможности стараются отказаться от работ по укладке путей. Поэтому имеющийся уклон нивелируется замедлителем, компенсирующим уклон и предназначенным для того, чтобы тяжелые отцепы не достигали недопустимого ускорения.

Телеуправление горочным локомотивом

Благодаря наличию телеуправления на горочном локомотиве при надвиге можно увеличить пропускную способность горки как минимум на 20%. Несмотря на повышенную пропускную способность горки это позволяет значительно снизить опасность углового соударения.

Вывод:

Последствиями применения системы MSR-32 стали:

1. Экономия на маневровой работе и скорости составления.
2. Впервые в России можно вести роспуск составов II категории опасных грузов.
3. Возможность роспуска сразу 2 составов одновременно.
4. Обеспечивает высокое качество роспуска и снижение случаев брака.
5. Полностью автоматическая регулировка длины пробега всех отцепов с горки до сортировочных путей.

Список литературы

1. ФГУ «Администрация морского порта «Большой порт Санкт-Петербург» <http://www.pasp.ru/>
2. Как сортируются грузы для порта усть-луга. Взгляд изнутри http://www.liveinternet.ru/community/lj_periskop/post369803267/#
3. УСТЬ-ЛУГА: незаметная кристаллизация русского роттердама http://www.liveinternet.ru/community/lj_periskop/post369678114/

<https://www.youtube.com/watch?v=wyNx25QzZ8U&t=58s>

5. Станция Лужская <https://www.youtube.com/watch?v=6Bd-wIHsbds>

УДК 658.51

В. Н. Бондаренко, Р. С. Саттаров

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ

Аннотация. В данной работе выделяются и описываются особенности этапов развития логистики, последний из которых обуславливает факторы и тенденции развития логистики; взаимоотношения между такими категориями, как концепция и парадигма; дальнейшее развитие логистики.

Ключевые слова: глобализация, концепция, парадигма, компьютеризация.

FACTORS AND TRENDS IN LOGISTICS DEVELOPMENT

Annotation. In this paper, the features of the stages of development of logistics are highlighted and described, the latter of which determines the factors and trends in the development of logistics; the relationship between such categories as the concept and paradigm; further development of logistics.

Keywords: globalization, concept, paradigm, computerization.

Логистика как искусство комплексного управления материальными и информационными потоками на пути от источника сырья до конечного потребителя применяется в экономике более 30 лет, пройдя в своем развитии четыре этапа

Первый этап приходится на конец 1960-х – начало 1970-х гг., когда логистика существовала большей частью как образ мышления, в практической же области данный период связан лишь с частичной оптимизацией распределения продукции (в США эта фаза получила название «физического распределения»).

Более полное распространение логистики было невозможным из-за недостаточного развития инфраструктурной базы материальных и информационных потоков. На практике основное внимание было обращено на решение достаточно важных, но все же частных проблем: развитие складских комплексов, информационных сетей и банков данных, методов управления материальными потоками на отдельных участках кругооборота средств обращения.

Второй этап пришелся на вторую половину 1970 – 1980-х гг. В этот период обозначились переход к задаче управления материальными потоками по всему воспроизводственному циклу, а также отличие логистического управления от управления физическим распределением продукции и от сквозного управления потоками материалов и информации.

Именно в начале этого этапа в научных разработках и хозяйственной практике в области координации складирования и транспортного обслуживания вместо термина «управление физическим распределением продукции» стали использовать термин «логистика».

Третий этап приходится на 1990-е гг., когда определяющей стала реализация принципа движения ресурсов и продукции «точно в срок. Суть данного подхода заключается в том, что в основном производстве используется технология, позволяющая обходиться без создания существенных запасов материалов, сырья, полуфабрикатов и комплектующих изделий, в то время как в системе обеспечения предусматриваются поставки в строго определенное время через соответствующие интервалы.

Четвёртый, современный, этап развития логистики, начало которого совпало с началом 21-го столетия, следует назвать периодом глобализации, так как последние является одной из основной тенденции развития всей экономики, выступая стимулятором всех современных инновационных процессов.

Под интеграции и глобализации мировой экономики часто подразумевается схожие процессы: интеграция понимает, как процесс взаимодействия национальных хозяйств нескольких государств на основе кооперации и международного разделения труда, а также объединения субъектов экономически, развитие и углубление взаимосвязи между ними, а глобализации экономики трактуют как рост взаимозависимости экономик всех стран, в основе которого – углубление интернационализации производства и

капитала.

В основе такой глобализации мировой экономики лежат следующие факторы: активное вовлечение в мирохозяйственные связи бывших социалистических стран; необходимость решения глобальных экологических проблем; ускорение научно-технического прогресса (НТП) и переход к постиндустриальному, информационному обществу.

Глобализация бизнеса, обостряя конкуренцию, стимулирует развитие ресурсного потенциала фирм с целью всестороннего повышения конкурентоспособности. В глобальной логистической системе все ресурсы становятся «информационно-пространственно-временными».

Пространственные возможности изыскания необходимых ресурсов несколько снижают степень их ограниченности для развитых стран, но при этом особое значение приобретает адекватный анализ потока информации.

Период глобализации является перспективой дальнейшего развития логистики в мировой экономике. Для этого этапа характерно усложнение рыночных отношений, усиление и усложнение конкуренции, обуславливающие факторы и тенденции развития логистики: Увеличение числа транснациональных корпораций, позиционирующих себя на международном рынке как глобальные компании, и усилением конкуренции между ними; Приходом на национальные рынки глобальных компаний; Возрастанием роли портов в привлечении грузопотоков и обострением конкурентной борьбы между портами отдельных регионов; Проникновением на национальном рынке транспортных услуг крупных зарубежных компаний; Расширением перечня и повышением требований к качеству предоставляемых логистических услуг.

Все это непосредственно касается становления и развития логистики и в России.

В теории логистического менеджмента до сих пор остаются не до конца выясненными взаимоотношения между такими категориями, как концепция и парадигма, что вызывает необходимость рассмотреть эти понятия более подробно.

В общепринятом смысле концепция – ведущий замысел, определённый способ понимания, трактовки какого-либо явления; Внезапное рождение идеи, основной мысли. Под парадигмой понимают совокупность предпосылок, определяющих конкретные научные исследования и признанных на данном

этапе.

Понятия парадигма получила широкое распространение благодаря работам Томаса Куна. Согласно его взгляду, безраздельное господство некоторые модели (парадигмы) есть период нормального (экстенсивного) развития, который заканчивается, когда парадигма как бы взрывается изнутри под давлением аномалий противоречия и проблемы, неразрешимых в её рамках. Наступает кризис, когда создаются новые парадигмы, конкурирующие друг с другом. Кризис разрешается превосходства одной из них, что означает начало нового нормального периода, и весь процесс повторяется заново.

Дальнейшее развитие логистики невозможно без ее компьютеризации. Использование компьютеров предоставляет богатые возможности для рационализации деятельности всех участников логистической цепи. Автоматическая система контроля следит за такими показателями как наличие полуфабрикатов и выпуск готовой продукции, состояние производственных запасов, объем поставки материалов и комплектующих.

Для данного этапа характерна и проработка ряда теоретических проблем. Так, в целях максимального сокращения издержек за срок службы продукции предлагается расширить понятие «концепция логистики», включив в него весь жизненный цикл продукции (от этапа проектирования до утилизации вторичного сырья и отходов).

Логистика оказывает всестороннее воздействие на экономическое развитие страны. Там, где правильно понимают роль логистики, государство успешно развивается в экономическом, политическом и социальном отношениях. И наоборот, недооценка значения транспортной системы неизбежно приводит к замедлению развития государства.

Список литературы

1. Григорьев, М. Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 т. Т. 1: Учебник для бакалавриата и магистратуры / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016 – 472 с.

О. В. Михайлик, А. Н. Ларин

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра
«Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

Аннотация. В статье проведен обзор работы транспортных компаний имеющих складское хозяйство, предложены мероприятия по совершенствованию транспортной и складской деятельности на транспортных предприятиях, что может привести к сокращению времени обслуживания клиентов и снижению издержек предприятия.

Ключевые слова: транспортная компания, склад, маршруты, грузоперевозки.

IMPROVEMENT OF TRANSPORT COMPANIES IN SUPPLY CHAINS

Annotation: The article provides an overview of the work of transport companies with warehousing, proposed measures to improve transport and warehouse activities in transport enterprises, which can lead to a reduction in the time of customer service and reduce costs of the enterprise.

Key words: transport company, warehouse, routes, cargo transportation.

В настоящее время логистическая деятельность предприятия неразрывно связана с процессом грузоперевозки. «Грузоперевозки» – понятие, которое в последнее время получило всеобщее распространение для описания широкого круга операций, выполняемых после изготовления продукции и до получения ее потребителем [1]. Эти операции включают доставку материалов, складирование, хранение, упаковку, а также перевозку любым видом транспорта.

Сюда входят также сопряженные операции, такие, как выбор маршрута, подвижного состава, разработка графиков движения и техническое обслуживание транспортных средств. Целью таких операций является ликвидация территориального разрыва между потребителем и производителем. Они обеспечивают надежную доставку грузов от места производства к местам

потребления.

Перевозки грузов – это та сфера, которая объединяет производителей и потребителей, заказчиков и исполнителей, поэтому любая экономическая деятельность, любое развитие среднего и крупного бизнеса будет невозможным без грузоперевозок, которые подразумевают под собой целый комплекс услуг, связанных одной общей целью [2,3]. Это доставка грузов за минимально возможное время, с минимальными издержками и с максимально возможным сервисом.

Грузоперевозки играют важную роль в развитии современного бизнеса, поэтому спрос на них будет всегда. Сегодняшний рынок грузоперевозок предлагает услуги водного, воздушного и наземного видов транспорта. При этом наиболее востребованными являются автомобильные грузоперевозки.

Внутригородские перевозки осуществляются автомобильным транспортом, который является одним из важнейших отраслей народного хозяйства, развивающегося как неотъемлемая часть единой транспортной системы. От его чёткости и надежности во многом зависят трудовой ритм предприятий промышленности, строительства и сельского хозяйства. Он обеспечивает наряду с другими видами транспорта рациональное производство и обращение продукции, удовлетворяет потребности населения в перевозках. Автомобильные перевозки на сегодняшний день являются одними из наиболее востребованных услуг на логистическом рынке из-за достоинств, среди которых главным образом выделяют маневренность, возможность использования разнообразных маршрутов и индивидуальных схем доставки, которые можно использовать для каждого предприятия.

Умение правильно организовать маршруты движения транспорта по городу с учетом дальности и целесообразности, иначе говоря, чтобы маршруты были составлены рационально и транспортные средства использованы наиболее эффективно, приведет любое предприятие к сокращению издержек и к уменьшению возвращаемой продукции, тем самым повысится имидж предприятия.

Правильно организованные маршруты – ведущее направление деятельности транспортных компаний. При их организации возникает необходимость в повышении точности планирования и анализа перевозочного процесса, также важны точные расчеты, на основе которых будут разработаны

рациональные схемы доставки грузов. Верное экономическое решение по налаживанию транспортной системы работы всех автомобилей на маршрутах позволит компании получать стабильную прибыль, а также будет являться залогом успешного развития и достижению конкурентных преимуществ данного перед другими компаниями.

Для удобства работы с клиентами, облегчения задачи привлечения новых и ускорения обработки заказов, было предложено совершенствовать имеющуюся базу данных клиентов, сделав ее дифференцированной, т.е. разделить по группам клиентов: с кем сложились долгосрочные отношения, регулярно пользующиеся услугами конкретной транспортной компании и частные лица, обращающиеся однократно. Преимуществами дифференцированной базы данных является ее наглядность и простота использования, которые помогут менеджерам определить список потенциальных клиентов для их привлечения.

Помимо базы данных, транспортным компаниям рекомендуется выстроить отношения с постоянными клиентами таким образом, чтобы поставки до их магазинов были организованы в строго оговоренные даты, которые будут устраивать обе стороны. Поставки по расписанию позволят использовать новые маршруты для перевозки грузов, а также улучшить работу склада при использовании технологии «Кросс-докинг».

Для организации более эффективного и экономичного процесса перевозки необходимо использовать наиболее частое применение кольцевых схем развозки грузов. Используя кольцевые маршруты транспортная компания снизит общий пробег автомобилей, что повлечет за собой сокращение расхода топлива и снижение затрат на перевозку груза. По экспертным оценкам использование кольцевых схем доставки грузов позволит значительно сократить затраты на транспортировку, а экономия, при перевозке по кольцевым маршрутам может достигать до 25 % от общих затрат [4].

Также в целях снижения затрат на перевозку грузов в транспортных компаниях рекомендуется внедрить навигационную систему «ГЛОНАСС». Экономический эффект от внедрения «ГЛОНАСС» может быть получен суммарно из нескольких факторов: исключается нецелевое использование автотранспорта, повышение производительности труда водителей за счет максимального использования рабочего времени, повышении степени

сохранности грузов и снижении расходов на ГСМ. При установке системы расходы компании сократятся на 20 – 30%, а пробег автомобилей на 20 – 40%.

Также на функционировании работы склада положительное воздействие может оказать применение технологии «Pick-by-line». Алгоритм работы склада при использовании технологии «Pick-by-line» представлен на рисунке.

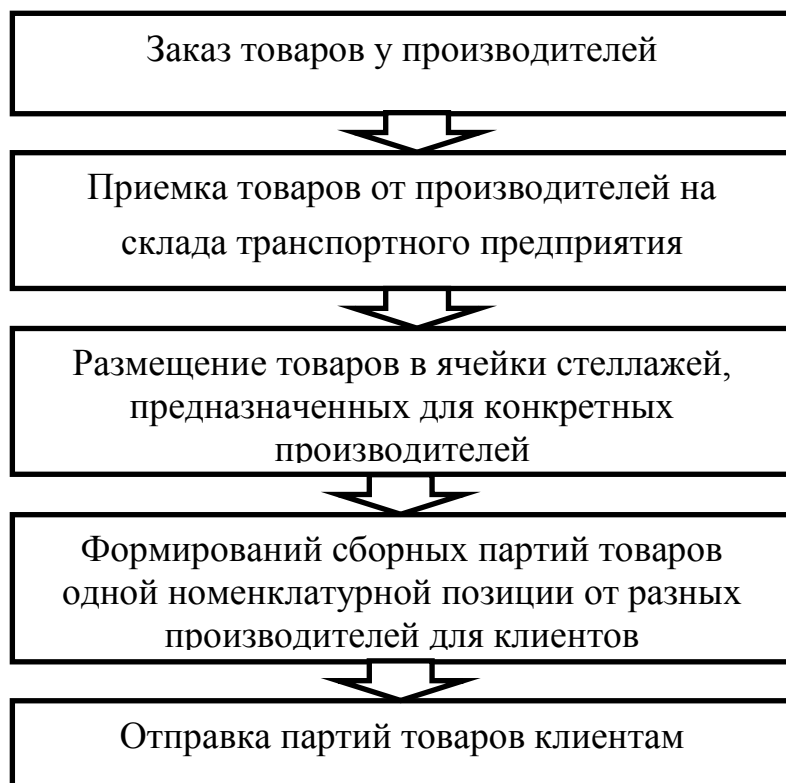


Рис. Алгоритм работы склада по технологии «Pick-by-line»

Таким образом, будет организована четкая система, в которой склад заранее сможет подготовить товары, необходимые клиенту, и доставить их точно в срок в соответствии с его требованиями по количеству и разнообразию товарных групп.

Стеллажи, размещенные в зоне хранения скала, будут разбиты на ячейки, привязанные за конкретным производителям. Так будет организована четкая система, в которой склад заранее сможет подготовить товары разных производителей, необходимые клиенту, и доставить их точно в срок в соответствии с его требованиями по количеству и разнообразию товарных групп.

Несмотря на то, что товары, приходящие на склад транспортных компаний не подлежат длительному хранению, технология «Кросс-докинг» в

компании не применяются с максимальной эффективностью.

После того как груз, заказанный клиентами, поступает на склад транспортной компании, он хранится в течение определенного срока времени до тех пор, пока не будут проведены работы по упаковке и подготовке груза на погрузку, осуществлена оплата предоставляемых услуг и оформлена вся необходимая документация для перевозки груза.

Для достижения минимальных сроков хранения грузов на складе транспортной компании необходимо эффективное использование технологии «Кросс-докинг». Это возможно при организации отправок со склада в установленные заранее сроки.

Работая с клиентами на условиях доставки грузов в строго оговоренную дату, компания получит возможность согласовать отгрузку товара на склад и последующую его доставку по времени так, чтобы практически полностью исключить хранение на складе.

Таким образом, сделав акцент на технологии «Кросс-докинг», транспортная компания может сократить время нахождения грузов на складе, временной интервал между выгрузкой на склад и отгрузкой со склада, увеличит скорость доставки грузов клиентам и как следствие, использование данной технологии, поспособствует совершенствованию перевозочного процесса.

Таким образом, реализация всех предложенных мероприятий позволит транспортной компании снизить затраты на организацию перевозочного процесса, повысить качество сервиса и предоставит конкурентные преимущества в сфере грузовых перевозок.

Список литературы

1. Дыбская, В. В. Логистика. Полный курс МВА: Учебное пособие – 2-е изд. / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев. – М., 2011.
2. Гаджинский, А. М. Логистика: Учебник – 20-е изд. / А. М. Гаджинский. – М., 2012.
3. Курганов, В. М. Логистика. Транспорт и склад в цепях поставок товаров: Учебное пособие – 2-е изд., перераб. и доп. / В. М. Курганов. – М.: Книга, 2009. 512 с.
4. Шишкин, Д. Г. Логистика на транспорте: Учебное пособие для техникумов и колледжей железнодорожного транспорта / Д. Г. Шишкин, Л. Н. Шишкина. – М.: Маршрут, 2006. – 224 с.

Е. А. Погодин, А. Н. Шендалев

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЛОГИСТИКЕ

Аннотация. В статье обосновывается перспективность внедрения мероприятий бережливого производства, анализируются сложности оценки экономического эффекта внедрения отдельных инструментов бережливого производства, предлагается метод оценки эффективности мероприятий бережливого производства в логистических операциях.

Ключевые слова: логистика, бережливое производство, оценка эффективности.

EVALUATION OF EFFICIENCY OF THE COOKING PRODUCTION IN LOGISTICS

Annotation. The article explains the prospects of the implementation of lean manufacturing activities, analyzes the difficulty of assessing the economic effect of the introduction of separate tools of lean manufacturing, proposed method of assessing the effectiveness of lean manufacturing activities in logistics operations.

Keywords: logistics, lean, performance evaluation.

В условиях экономических отношений основным критерием выбора способа совершенствования логистических операций является эффективность мероприятий, направленных на сокращение брака, времени исполнения, объема запасов и затрат на осуществление логистических операций. Необходимость постоянного совершенствования и повышения эффективности логистических систем это актуальный и повседневный вопрос практической деятельности менеджеров управляющих отдельными логистическими процессами, особенно это актуально в связи с постоянно меняющимися экономическими условиями.

Традиционно совершенствование логистических процессов выражается в:

1.экономии эксплуатационных затрат (прямых затрат на осуществление деятельности) за счет поиска более дешевых материалов, комплектующих, стандартизации и удешевления работ;

2.внедрении новых, более производительных (надежных, экономичных) технических средств для складирования, транспортировки, переработки и пр.

Использование этих подходов вполне оправдано в условиях стабильной экономической ситуации, когда экономика и логистика в частности растет, однако в условиях снижения объемов перевозок, и возрастающих требований со стороны клиентов по представлению более низких тарифов на движение материальных потоков подводит к тому, что возможность реализации данных направлений сомнительна.

Как следствие повышение экономической эффективности требует изменения подхода к улучшению логистических операций. Для того, чтобы понять какого рода необходимо совершенствование логистических процессов предлагается рассмотреть основные показатели эффективности логистических операций.

Параметры эффективности логистических операций многогранны и охватывают множество функциональных направлений логистики и смежных видов деятельности. В целом, их можно определить в виде перечня, разделив функциональные направления логистики на три составляющие: закупки, производство и снабжение.

В качестве показателей эффективности логистики следует рассматривать затраты на осуществление логистических операций, точнее экономически обоснованные затраты на осуществление логистических операций [1].

Для того, чтобы определить приоритетные направления совершенствования деятельности логистических операций, предлагается рассмотреть приоритетные направления совершенствования деятельности иных функциональных направлений деятельности коммерческих организаций. Анализ источников [2,3] позволяет сделать вывод о том, что приоритетным направлением совершенствования производственных направлений в абсолютном большинстве отраслей является направление бережливого производства – концепции постоянных улучшений, направленных на минимизацию затрат не добавляющих ценности потребителю.

В основе бережливого производства лежит ориентация на минимизацию

ряда потерь отраженных в источниках [1].

Как видно из приведенного описания данная концепция органично дополняет требования 7Р к логистическим процессам. Очевидно, что данные виды потерь связаны с деятельностью не добавляющей ценность процессу переработки материалопотока. В частности если выбрать любой из показателей приведенных выше, то наличие любой из потерь будет характеризовать снижение эффективности логистических операций. Если сопоставить показатели эффективности логистики и понятия потерь, можно сделать вывод о том, что концепция и инструментарий бережливого производства может быть с легкостью реализован (рис. 1).

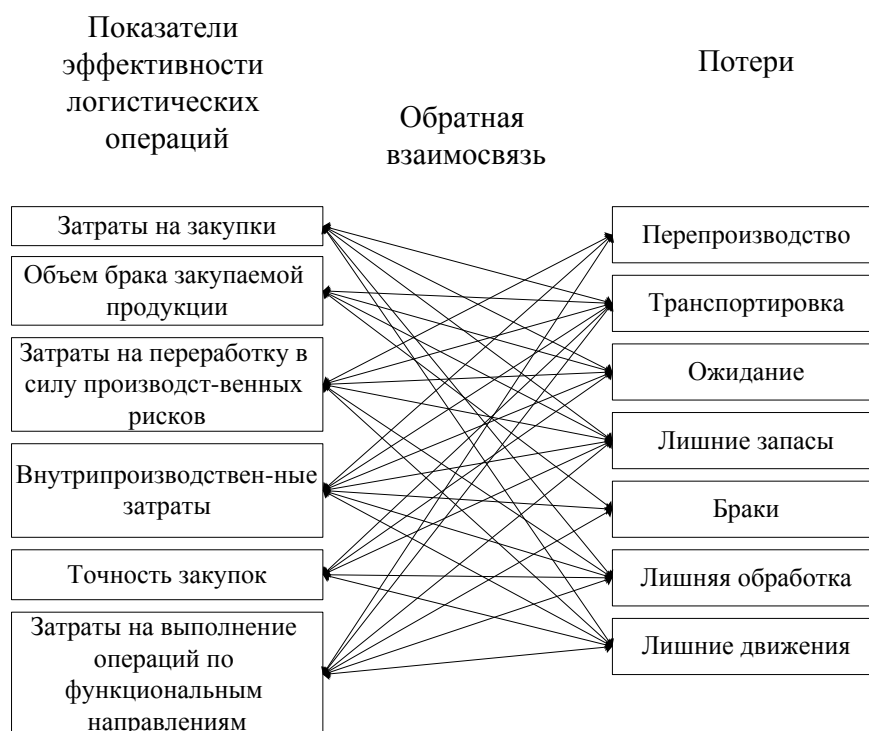


Рис. 1. Взаимосвязь между показателями эффективности и видами потерь

В соответствии с опросом, проведенным в 2009 г. компанией World Class³ только четыре инструмента бережливого производства позволили явно получить видимый эффект от использования – кайдзен, 5S, картирование потока ценности и визуализация процессов, причем каждый из них не требовал значимых знаний или капиталовложений. Оценка эффекта основывалась на опросе 3200 предприятий в различных областях деятельности. Все предприятия

³ <http://2013interactiveannualreport.fcagroup.com/en/report-operations/sustainability/world-class-manufacturing-processes#start>

объединяла общая черта - значительный материальный поток. В соответствии с результатами опроса более 40% отметили что использование кайдзен дало «значительный» или «существенный» экономический эффект. В пределах 30-40% респондентов эффект был отмечен при использовании картирования, 5S, а также визуализации [5].

Ключ к оценке эффективности логистических операций лежит не в поиске и оценке статической эффективности, а в динамическом выигрыше. Если рассматривать логистические операции как объект применения ключевых инструментов бережливого производства, то экономический эффект будет не заметен.

Однако если рассматривать логистическую цепочку как динамический объект – то эффект возникает и он вполне очевиден. Он основывается на исключении потерь в контексте логистической цепочки, а не в контексте операции. Возвращаясь к примеру с 5S целесообразно представить следующую схему (рис. 2).

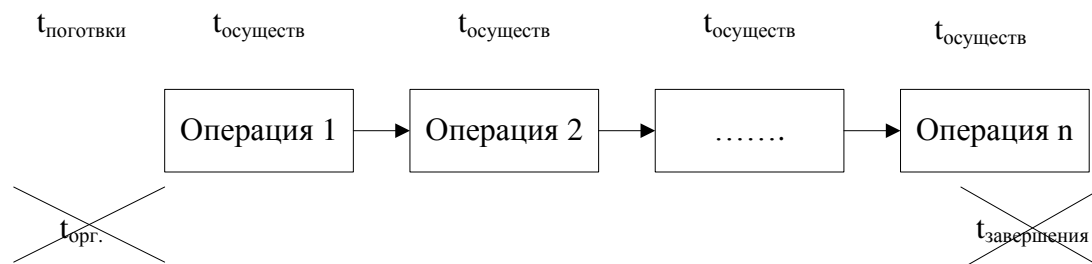


Рис. 2. Изменение норм времени при внедрении 5S

Бережливое производство в логистике редко влияет на процессы непосредственной замены одного элемента процесса на другой, (как в случае, например инвестирования в объекты основных фондов), без изменения остальной части системы. Это обуславливает наличие синергетического эффекта, когда положительные свойства логистической системы сочетаются с минимизацией слабых сторон.

Рассмотрим ключевые элементы, характеризующие эффективность внедрения бережливого производства в логистике. К числу ключевых элементов следует отнести:

1. Продажи. Ставить клиентов во главе – первичная цель бережливого производства в логистических операциях. Необходимо понять какого клиента

приобретает цепь поставок в результате внедрения элементов бережливого производства. Разумно предположить, что потребитель, которому нужен материальный ресурс, обрабатываемый в рамках логистических операциях, при прочих равных выберет менее затратную по временным параметрам и по параметрам удобства поставку. Как следствие, необходимо организации необходимо ценить четыре параметра:

а) чьим клиентом сейчас является потребитель?

б) чем в положительном/отрицательном смысле выделяется цепь поставок организации (вплоть до того, насколько удобны подъезды/выезды, как оборудована зона погрузки/разгрузки, насколько удобны применяемые элементы механизации и автоматизации применяемые при осуществлении логистических операций, присутствует ли брак при транспортировке, насколько удобна навигация на складе/магазина/торговом зале и т.д.)? Вполне логично, что потребитель будет выбирать ту цепь поставок которая ему будет удобна.

в) чем в положительном/отрицательном отличается от конкурентов? Даже при отсутствии предпочтительных для потребителя условий, потребитель будет выбирать наилучший вариант на рынке.

г) насколько потребитель осведомлен о предоставляемых услугах и ценах на логистические операции.

В данных моментах речь идет не только об услугах предоставляемых организацией, но и возможности выведения отдельных операций организации на аутсорсинг.

Если имеется однозначно идентифицируемый ответ по вопросам б и в, то можно ожидать увеличения объемов продаж. Соответственно оценка экономического эффекта будет основываться на следующей формуле:

$$\mathcal{E} = N_{доп} \cdot C_{парм} + N \cdot C_{прир} - \mathcal{Z}_{инф}$$

где $N_{доп}$ – число дополнительных потребителей; $C_{парм}$ – стоимость приобретения партии после реализации мероприятий бережливого производства; N – фактическое число потребителей; $C_{прир}$ – увеличение объема потребления в расчет на одного потребителя; $\mathcal{Z}_{инф}$ – размер затрат на доведение информации об изменениях.

2. Расходы. При определении величины расходов необходимо определить какие расходы будут возникать. Оценка экономического эффекта

осуществляется по формуле:

$$\begin{aligned}\mathcal{E}_m &= V_m \cdot C_m - Z_{yt} \\ \mathcal{E}_m &= d_{исп} \cdot V_{исп} \cdot C_m - Z_{yt}\end{aligned}$$

где V_m – объем сэкономленных материальных ресурсов (по видам), C_m – стоимость материального ресурса, $V_{исп}$ – объем используемых ресурсов, $d_{исп}$ – прирост эффективности использования ресурсов, Z_{yt} – затраты на утилизацию.

При оценке затрат на сокращение времени по мероприятиям бережливого производства, целесообразно отталкиваться от того, что фактическое время логистических операций выглядит как:

$$T_{вр} = (t_{осн} + t_{всп}) + t_{орг.тех} + t_{подг.закл.} + t_{отд.}$$

Оценка экономического эффекта в силу повышения интенсивности работы оборудования может быть рассчитана как удельная величина прямых затрат машиночасов работы оборудования в расчете на одно изделие. Оценка осуществляется по формуле:

$$\mathcal{E} = \Delta T_{ем} \cdot N_{изд} \cdot C_{з\backslash n} + \Delta T_{ем} \cdot Z_{пер} + \Delta Z_{рем}$$

где $\Delta T_{ем}$ – изменение трудоемкости изделия; $N_{изд}$ – число производимых изделий (производственная программа); $C_{з\backslash n}$ – ставка оплаты труда работника – оператора оборудования; $Z_{пер}$ – переменные расходы на функционирование оборудования; $\Delta Z_{рем}$ – снижение затрат на ремонт и техническое обслуживание.

При оценке экономического эффекта от снижения брака необходимо отталкиваться от фактических затрат ресурсов и труда на исправление и переработку брака. Оценка осуществляется по формуле:

$$\mathcal{E} = \Delta Z_{бр} + \Delta Z_{бр} + \Delta Z_{pn} - \Delta Z_{б} - \Delta Z_{ш} - \Delta Z_{в}$$

где $\Delta Z_{бр}$ – стоимость объема окончательно забракованных изделий, полуфабрикатов и т. д.; $\Delta Z_{бр}$ – стоимость исправления брака; ΔZ_{pn} – сумма принятых претензий (рекламаций) потребителей за доставку недоброкачественной продукции; $\Delta Z_{б}$ – стоимость забракованных изделий, использованных в производстве (в качестве лома, сырья); $\Delta Z_{ш}$ – сумма,

взысканная с поставщиков за поставку недоброкачественной продукции, сырья, материалов и т. д.; ΔZ_6 – сумма, удержанная с виновников за выпуск брака.

3. Денежные средства. Оценка высвобождаемых средств основывается на снижении объемов запасов в рамках производственного цикла, а также снижении объема общепроизводственных и общехозяйственных затрат на обслуживание данного производства. Оценка осуществляется по формуле:

$$\Xi = \frac{V_{nn} \cdot \Delta t}{N_{об}} \cdot R_{акт}$$

V_{nn} – объем произведенной продукции за период; Δt – процент сокращения времени производственного цикла; $N_{об}$ – число оборотов активов в течение периода; $R_{акт}$ – средняя по предприятию норма рентабельности.

4. Капитальные расходы. В данном случае речь идет о получении экономического эффекта от экономии активов при реализации производственных операций. То есть оценивается удельная капиталоемкость при реализации производственных операций логистики по формуле:

$$\Xi = (Z_2 - Z_1) - R (K_2 - K_1)$$

где Z_2, Z_1 – удельные величины затрат на осуществление производственной деятельности; K_2, K_1 – объем активов использованных для осуществления производственных затрат; R – величина рентабельности активов по предприятию.

Подводя итог, можно сказать то, что бережливое производство является перспективным направлением совершенствования логистических операций. Внедрение инструментов бережливого производства позволяет достичь основную цель логистики – обеспечить оптимальные затраты и время движения материального потока. Обязательным условием улучшения является оценка экономического эффекта. Представленный подход позволяет обосновать эффективность внедрения бережливого производства в логистических операциях.

Список литературы

1. Глухов, В. В. Организация производства. Бережливое производство // В. В. Глухов, Е. С. Балашова. – СПб: СПбГПТУ, 2009. – 343 с.

2. Орлов, В. Н. Использование инструментов бережливого производства для повышения эффективности производства / В. Н. Орлов, С. С. Тукмачева, В. М. Грицило // Вестник курганского государственного университета. – Курган, 2014. – №29. – С. 93 – 95.

3. Орлов, В. Н. Бережливое производство как средство повышения эффективности производства и качества продукции / В. Н. Орлов, М. П. Гниломедова // Вестник Курганского государственного университета. – курган, 2010. – №17. – С. 171 – 173.

4. Чернова, Ю. К. Применение метода бережливое производство + шесть сигм в логистике / Ю. К. Чернова, В. В. Щипанов // Известия самарского центра Российской академии наук. – Тольятти, 2010. – Т.12. – №4. – С. 835 – 840.

5. Маслова, И. В. Реинжиниринг логистических процессов на предприятии / И. В. Маслова // Организатор производства. – Воронеж, 2007. – С. 78 – 82.

УДК 621.311

Р. В. Слива, А. Н. Шендалев

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра
«Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

ВОЗМОЖНОСТИ ЭКСПЕРТНОГО УЛУЧШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются факторы, влияющие на процесс улучшений организации, проводится качественная оценка их влияния на процесс улучшения организации. Рассматриваются возможные варианты формирования обмена знаниями для интенсификации деятельности организации по постоянному улучшению.

Ключевые слова: менеджмент качества, информационный обмен, организация процесса улучшений, вовлечение работников

OPPORTUNITIES OF EXPERT IMPROVEMENT OF THE ACTIVITIES IN ORGANIZATION

Annotation. In article factors influencing process of improvements of the organization are

considered, spent quality estimation of their influence on process of improvement of the organization. Author is considering possible variants of formation of an exchange by knowledge for an intensification of activity of the organization on constant improvement.

Keywords: quality management, information exchange, the organization of process of improvements, involving of workers

Вовлечение персонала в деятельность организации является основополагающим принципом разработки и функционирования системы качества, и одним из наиболее важных условий интенсификации развития предприятия (организации). Применение творческих способностей работников позволяет во многом решить те задачи, которые стоят практически перед каждым промышленным предприятием: сокращение издержек, повышение качества и конкурентоспособности продукции и услуг, обеспечение высокого уровня сервиса. Это утверждение подтверждается высказыванием ряда специалистов в области качества, которые явно указывали на наличие синергетического эффекта при вовлечении персонала в улучшение организации.

В ходе исследований, проводимых на конкретных предприятиях были выявлены причины, препятствующих, по мнению руководства, улучшению деятельности: высокая степень износа производственных активов и пресловутый человеческий фактор, который заключается в нарушении технологических норм или инструкций. Причем анализ, проводимый руководством, причин отказов дает основание говорить о сознательном нарушении правил работы и игнорировании действующей внутрифирменной документации.

Из приведенного примера видно, что любое нарушение есть реакция персонала на воздействия внешней среды, а также руководящие указания менеджмента организации. Признавая правдивость высказывания Э. Деминга: «96% проблем предприятия находятся в области системы управления» [1], следует отметить, что первопричина «невовлеченности» работников заключается отнюдь не в инертности или неквалифицированности работников.

Можно сделать предположение, что невовлеченность персонала основывается на уверенности работника, что он не может повлиять на функционирование процессов. Следствием чего является, отсутствие заинтересованности в принятии на себя обязательств и ответственности за

совершенствование процессов. Результатом становится замкнутый круг: работник не берет на себя ответственность, считая, что не может повлиять, и не может проявить инициативу, так как это ему не делегируется (руководство не осведомлено о его потенциале). При этом во многих, даже самых маленьких коллективах, при ошибках руководства найдется сотрудник, который скажет «ну я же говорил...».

При попытках вовлечения подобных специалистов следует стандартная реакция «дайте ресурсы», что на практике приводит к размыванию ответственности и работ по коллективу. Вполне логично, что с точки зрения командной работы всего персонала предприятия, как по улучшению отдельного процесса, так и при разработке и реализации комплекса мероприятий по совершенствованию, подход к передаче прав незаинтересованному лицу зачастую разрушает коллектив предприятия.

Немаловажно еще и то, что в современных условиях рынка труда, работник заинтересован в создании системы защищенности, которая достигается имитацией собственной незаменимости, как правило, за счет закрытости исполняемых работником технологических процессов и используемой информации.

Таким образом, возникает необходимость создания системы информационного обмена, способствующей возникновению мотивированности работников в развитии организации.

Функционирование данной системы немыслимо без поддержки со стороны высшего руководства. Для определения объемов участия топ-менеджмента, предлагается рассмотреть, что руководитель должен делать, в части информационного обмена, чтобы проект улучшения основанных на реальных знаниях мог быть реализованным.

Прежде всего, руководитель или руководители должны определить приоритеты в направлениях развития. Для руководителей таковыми являются характеристики надежности и оценок хода отдельных элементов процессов.

В условиях процессного подхода, вполне возможно и может быть легко реализовано следующее решение: каждый элемент на входе и выходе процесса получает свою индивидуальную оценку. Точно также для каждого элемента определяется место в структурной схеме процесса. При взаимодействии процесса происходит переориентирование от оценки конечного результата к

оценке соотношения «результат - исходные данные». При изменении соотношения по процессу вполне логичным становится необходимость его изменения или улучшения.

Важно понимать, что отказ системы менеджмента может носить скрытый (незаметный) или явный характер. В случае скрытого отказа система управления предприятием способна исполнять возложенные на нее функции, без потери ценности или объективности конечного результата. Это означает, что процесс улучшения может быть признан эффективным, при условии неполного соответствия требованиям последующего пользователя.

Кроме того, руководитель должен определить порядок инициации процедур, порядок распределения полномочий и ответственности. Данное действие целесообразно оставить на усмотрение самого руководителя в связи с индивидуальными особенностями функционирования организации. Однако следует отметить, что представление финансовых и иных ресурсов организации должно осуществляться только опытными работникам (в идеале экспертом в своей области).

Еще руководитель должен определить порядок контроля за выполнением самого проекта улучшений. Здесь целесообразно говорить о системе обоюдного участия. Опыт подсказывает, что руководитель отдельного направления не в силах предусмотреть все возможные варианты, поэтому возможно предоставление помощи со стороны руководителя предприятия в четко оговоренные сроки. При сохранении значений плановых результатов руководитель проекта улучшения становится сам заинтересован в объективной системе контроля и незаинтересованным в сокрытии хода проекта (особенно если результаты проекта скажутся на его карьере).

Ряд организаций осуществляет корпоративное обучение, направленное на постановку целей в области развития организации, основанное на принципах лидерства и диверсифицирования целей по уровням управления. В качестве поддержки рассматривают использование элементов статистики.

Во многом подобные статистические инструменты являются весьма полезным подспорьем в развитии организации. Но для ее функционирования нужно выполнение двух условий:

1. постоянство в проведении.
2. реально работающий статистический инструментарий.

Но как показывает практика, работник может быть заинтересован в выполнении проекта улучшения при условии, что для него поставлена четкая цель. Иначе говоря, информационная система должна быть ориентирована не только на представление работодателю фактической информации, но и на формирование вполне логичных и обоснованных проектов развития.

Для определения объема информации, необходимой для поддержки принятия управленческого решения, предлагается рассмотреть результаты процесса и его информационную составляющую, как совокупность возможных исходов (рис. 1).

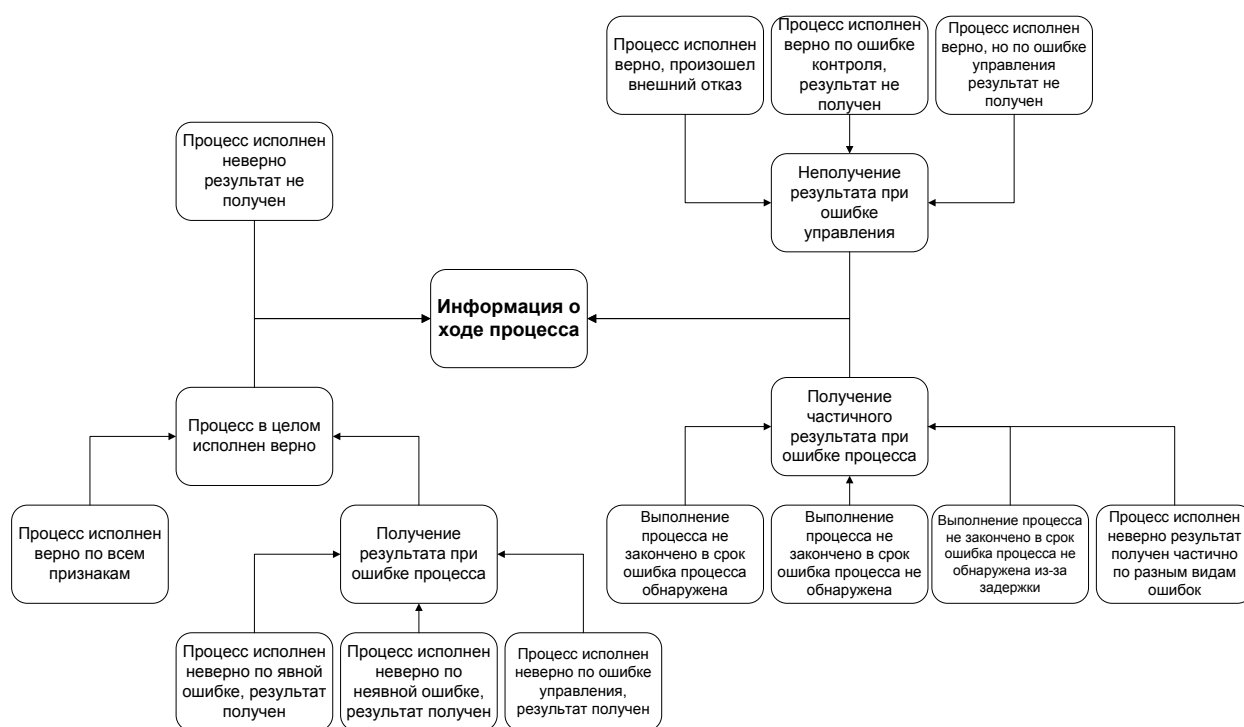


Рис. 1. Варианты исполнения процесса

Под ошибками в данном случае понимаются любые действия, определяющие возможные отклонения процесса улучшения от планового значения. Их разделение на явные и неявные связано с тем, что в первом случае, ошибка связана с прямым нарушением нормативной документации при исполнении, которые приводят к отклонению от хода процесса. Под неявной ошибкой следует понимать неверные действия, находящиеся в пределах нормативной документации, но не соответствующие условиям процесса улучшения, вызванные недостатком квалификации, информации, опыта, ресурсов или иной причиной, которые только могут привести к ошибкам. Классифицируя возможные отклонения, не следует понимать однозначно

отсутствие взаимосвязи между явными и неявными ошибками.

Важной особенностью правильного исполнения процесса улучшения является то, что при прочих равных исходных ресурсах, иной процесс улучшений может быть реализован с положительным исходом. Это означает, что на протяжении всего хода процесса улучшений имеется определенная последовательность действий позволяющая осуществлять сравнение с «эталонным» аналогом и выполнять экспертную оценку уже свершенных действий в рамках процесса улучшений. То есть, руководитель, принимая решение об исполнении процессов, должен обладать информацией не только о фактическом исполнении процесса, но об основных аналогичных процессах улучшений и сценариях развития. Причем описание «эталонного» процесса улучшений, а также сценариев развития должно быть выполнено как многофакторная модель. Причина заключается в том, что поиск новых решений, как правило, сопровождается структурным разделением одной большой проблемы, на множество малых имеющую весомую степень стандартности по своему содержанию. В этом случае, руководитель, ориентируясь на сопоставление процессов и сценариев развития способен обоснованно внести изменения в процесс для его улучшения или корректировки, с сохранением эталонной ориентации процесса и амбициозности поставленной цели.

Рассмотрим, что можно понимать под параметрами эталонного процесса на примере последовательности действий специалиста, когда он сталкивается с проблемой с неизвестным решением:

Шаг 1. Обращение к уже имеющемуся опыту. На данном шаге осуществляется обращение к собственному опыту в других организациях, а также опыту коллег (в т.ч. с применением средств Internet).

Шаг 2. Обращение к уже существующим решениям размещенным, в открытом доступе.

Шаг 3. Попытка определить решение на основе изучения периодической литературы.

Шаг 4. Интуитивный поиск решения проблемы.

Из приведенных четырех шагов видно, что специалист в поиске эталонного решения ориентируется на четко определенный алгоритм. Иными словами говоря, экспертная система должна содержать в себе последовательность действий, которые нужно предпринять, чтобы подобные характеристики присутствовали в системе. Однако автору в работе

неоднократно приходилось сталкиваться с ситуацией, когда лицо, которое может быть условно названо экспертом, в качестве рекомендации по решению проблемы говорит лишь о той области, где следует искать информацию, не приводя реального решения.

Важно понимать, что большинство процессов интенсивного развития и улучшения, предполагают определенную степень уникальности, которая не позволяет использовать при формировании системы управленческих решений метод аналогий.

Однако базовые принципы реализации должны присутствовать в виде готового описания. Сразу хотелось бы оговориться – данные утверждения не предполагают слежения работниками за конкурентами с целью выяснения конкретных характеристик их производственных и сбытовых процессов. Экспертная система должна касаться трактовки технологических норм, регулирующих документов и их применения на предприятии. Например, на сегодняшний день в РФ насчитывается 55 тыс. предприятий сертифицированных на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001:2001 (и прошедших ресертификацию по ГОСТ Р ИСО 9001:2008) [2], при этом отказов по заявкам на сертификацию насчитывается порядка 10% [3]. Причем в данной статистике не учитываются существенные замечания не повлиявшие на процесс сертификации, а также проблемы возникающие при подготовке документации системы качества. Эти факты означают, что ключевые сотрудники задействованные в подобных работах тратят до 30-40% от фонда рабочего времени на деятельность, не добавляющую ценность: корректировка уже выполненной работы, доработка несоответствий. Минимизация данных трудозатрат, создаст мотивационный эффект за счет снижения боязни возможных ошибок и снижения количества совещаний рабочих групп.

Участие работников в работе с информационной системой двоякое. С одной стороны работник должен осуществлять наполнение системы данными, а с другой стороны осуществлять оценку реализуемости предложенных решений.

В частности возможно использование системы экспертных оценок, основанных на выставлении приоритетов с точки зрения работника. Т.е. формирование ряда сравнений, причем параметр сравнений может быть произвольным, задаваемым самим руководителем. Важно отметить, что произвольное выставление работником оценок в данной системе становится проблематичным, т.к. наличие выпадающих оценок позволит быстро определить специалиста с отличающимся мнением.

В результате реализации данной системы со стороны работника данная информационная система позволит:

- обеспечить оборот фактических знаний и опыта существующий в организации;
- снизить затраты времени ключевых специалистов на поиск решения;
- обеспечить вовлеченность специалистов в сбор и обработку данных;
- выявить приоритеты для организации в развитии с точки зрения работника.

Оценка эффективности подобных систем сложно поддается оценке, однако используя опыт организаций, вовлеченных в улучшение собственной деятельности можно сказать, что возможно резкое увеличение производительности труда при одновременном снижении потерь, что означает при сравнительно невысоких затратах обеспечить гигантский экономический эффект при минимальном риске.

Список литературы

1. Деминг, Э. Выход из кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
2. Что такое ISO 9000? – <http://www.es-s.ru/chto-takoe-iso-9000>.
3. Система и процедуры сертификации. Анализ российского опыта / А. В. Агеев, А. М. Ивашин и др. – <http://atomtechnotest.ru/about/publications/3/>.

УДК 65.018.2(078)

П. Ю.Турчина, И. В. Ларина

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра
«Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. В данной статье рассмотрено влияние системы логистического менеджмента на производственный процесс железнодорожных предприятий, показаны возможные улучшения производственного процесса.

Ключевые слова: система логистического менеджмента, повышение надежности, железнодорожный транспорт.

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION AND FUNCTIONING OF MANAGEMENT LOGISTICS SYSTEM AT THE ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT

Annotation. The article considers the influence of the logistics management system on the production process of railway enterprises, shows the possible improvements in the production process.

Keywords: logistic management system, reliability improvement, railway transport.

С организационной точки зрения внедрение логистического менеджмента на предприятиях железнодорожного транспорта приводит к улучшению результатов работы всей отрасли. Вследствие управленческих воздействий, предусмотренных логистическим менеджментом (увеличение планирования, контроля, стимулирования и т.д.), увеличивается производительность подвижного состава и труда рабочих, улучшается использование действующего оборудования, пропускной способности железнодорожных линий, станций и узлов, оборотных средств, что позволяет полнее удовлетворить потребности народного хозяйства и населения в перевозках при относительном уменьшении затрат производственных ресурсов.

Создание и внедрение системы логистического менеджмента (СЛМ) в действующую систему управления предприятием может потребовать единовременных затрат на разработку самого проекта системы, составление инструкций, справочников и другой руководящей документации по ее эксплуатации, на подготовку и переподготовку кадров и т.п., которые должны быть учтены при расчете социального и экономического эффектов. Такие затраты не увеличивают количества и не изменяют качества технических средств управления и возмещаются за счет эксплуатационных расходов, фонда материального поощрения и других источников.

Важнейшими результатами внедрения и функционирования на всех предприятиях СЛМ являются:

- 1) повышение надежности эксплуатируемых технических средств и ПС;
- 2) снижение трудоемкости, энерго- и материалоемкости производственных операций (работ);
- 3) сокращение производственного травматизма, текучести кадров, часов простоя и сверхурочной работы; убытков и штрафов, не входящих в себестоимость перевозок.

В результате повышения надежности технических средств уменьшается количество отказов и продолжительность их восстановления, сокращается простой поездов, локомотивов, оборудования и численность обслуживающего их персонала, ускоряется оборот подвижного состава, высвобождается часть пропускной способности постоянных устройств транспорта.

Сбережение трудовых и материальных, ресурсов на восстановление работоспособности технических средств в связи с повышением их надежности определяют сопоставлением количества и характера отказов в анализируемом и базовом периодах, рассчитанных на объем работы отчетного года и соответствующих затрат ресурсов на восстановление отказов.

Ликвидация отказов технических средств приводит к высвобождению части подвижного состава и увеличению пропускной способности, что создает условия для освоения дополнительного объема перевозок и увеличения в связи с этим прибыли железных дорог [1,2].

Если, кроме сокращения количества отказов, предотвращены аварии и крушения, то, кроме учтенного выше эффекта, определяют снижение потерь, вызываемых авариями и крушениями. Такую оценку производят на основе анализа потерь от аварий и крушений за анализируемые периоды.

Опишем специфические результаты внедрения и функционирования системы менеджмента качества в отдельных структурах железнодорожного транспорта.

Рассмотрение внедрения и функционирования СЛМ в локомотивных депо следует вести по двум направлениям:

система логистического менеджмента управления качеством ремонта (СЛМрем) – для ремонтных депо;

система логистического менеджмента управления качеством эксплуатационной работы (СЛМэкс) – для эксплуатационного депо.

Специфическими результатами внедрения и функционирования СЛМрем являются:

- повышение надежности локомотивов, т.е. снижение количества порч; снижение количества неплановых ремонтов; снижение трудоемкости и материалоемкости технического обслуживания и текущего ремонта локомотивов;

- сокращение удельного расхода топливно-энергетических ресурсов на тягу поездов;

- сокращение продолжительности простоя локомотивов в плановых и

неплановых видах текущего ремонта и технического обслуживания локомотивов;

Специфическими результатами внедрения СЛМэкспл являются:

- сокращение трудоемкости операций по экипировке локомотивов и продолжительности их выполнения, продолжительности операций по приему и сдаче локомотивов локомотивными бригадами;
- сокращение количества неплановых остановок и простоя поездов по вине локомотивных бригад;
- снижение удельного расхода топливно-энергетических ресурсов на тягу поездов;
- сокращение потребного парка вагонов и локомотивов для освоения планового объема перевозок.
- повышение массы поезда и скорости движения поездов в результате чего происходит сокращение локомотиво-километров, локомотиво- и вагоно-часов работы подвижного состава.

Результатами внедрения и функционирования СЛМ на предприятиях вагонного хозяйства являются:

- сокращение количества неплановых задержек поездов в связи с неисправностями вагонов в парках отправления и в пути следования на гарантийных участках;
- сокращение продолжительности непланового простоя поездов (составов) в парках отправления и на гарантийных участках;
- сокращение количества отцепок неисправных вагонов в парках отправления от сформированных составов и транзитных поездов на гарантийных участках;
- сокращение простоя вагонов в деповском ремонте, в текущем ремонте в депо, при подготовке вагонов к перевозкам;
- сокращение трудоемкости и материалоемкости деповского ремонта вагонов, текущего ремонта вагонов в депо, подготовки вагонов к перевозкам;
- сдача ремонтных работ с первого предъявления;
- сокращение производственного травматизма, часов простоя и сверхурочной работы, текучести кадров, улучшение других показателей;
- сокращение времени оборота вагона.

Специфическими результатами внедрения и функционирования на станциях СЛМ являются:

- сокращение простоя вагонов;

- уменьшение числа случаев и общего времени опоздания поездов по отправлению по вине работников станции;
- уменьшение количества задержек поездов по неприему станцией и общего времени их простоя;
- повышение статической нагрузки вагона;
- исключение повреждений подвижного состава при маневровой работе;
- повышение производительности маневровых локомотивов;
- сокращение случаев нарушения плана формирования поездов;

Основным нарушением плана формирования можно назвать: включение в поезд вагонов назначений, не соответствующих установленным планом формирования; отправление поездов, масса и длина которых ниже установленных норм; отправление поездов по неразрешенным кружным направлениям; разъединение вагонов и документов на перевозку грузов.

Основными задачами коллективов диспетчерских участков являются организация четкой эксплуатационной работы, строгое соблюдение графиков движения грузовых и пассажирских поездов, норм технологических процессов работы станций, обслуживаемых участков.

Исходя из этого основными результатами внедрения и функционирования СЛМ диспетчерского участка являются:

- повышение плана погрузки;
- рост участковой скорости движения грузовых поездов;
- исключение или сокращение случаев опозданий пассажирских поездов;
- сокращение порожнего пробега вагонов в результате организации погрузки в попутном направлении;
- сокращение резервного пробега локомотива;
- выполнение регулировочных заданий, бесперебойная работа стыковых станций по приему и сдаче поездов.

Улучшение качества эксплуатационной работы диспетчерских участков выражается в сокращении времени нахождения грузовых и пассажирских поездов (составов) на участке, простоя вагонов на промежуточных станциях, порожнего пробега вагонов и резервного пробега локомотивов, а также в выполнении и перевыполнении норм приема и сдачи вагонов (поездов) на соседние участки.

Исходя из того, что задачей предприятий путевого хозяйства является обеспечение бесперебойного и безопасного пропуска поездов с установленной скоростью, внедрение и функционирование СЛМ направлено на повышение

надежности элементов железнодорожного пути, а именно:

- сокращение количества неплановых отказов на измеритель. В результате этого сокращения снижаются эксплуатационные расходы, связанные с задержками и простоями поездов и устранением неисправностей пути, вызвавших отказы.

- сокращение числа предупреждений о снижении скорости движения, размера ее снижения, длительности и протяженности участков действия предупреждений; Эти действия приводят к снижению эксплуатационных расходов, которые могут выражаться в уменьшении механической работ торможения и разгона и связанных с этой работой расходов на топливно-энергетические ресурсы и ремонт подвижного состава в пути. Кроме этого уменьшается время нахождения поездов на участках и, в связи с этим, снижаются расходы по содержанию локомотивных бригад и бригад проводников вагонов пассажирских поездов.

- улучшение состояния рельсовой колеи по показателям, определяемым путеизмерительным вагоном;

- сокращение количества дефектных рельсов и негодных шпал в пути;

- увеличение объема ремонтных работ, выполняемых в «окно» и др. Увеличение объема работ (производительности), выполняемых в одно «окно», уменьшает потребное число самих «окон» для выполнения программы ремонта пути. Следствием этого является уменьшение задержек и простоя поездов и связанных с ними эксплуатационных расходов, высвобождение подвижного состава и пропускной способности и увеличение, в связи с этим, объема перевозок.

Специфическими результатами внедрения и функционирования СЛМ в дистанциях связи и электроснабжения являются:

- исключение или сокращение числа случаев нарушений действия устройств автоматики, телемеханики и связи и их продолжительности по абсолютной величине и на измеритель;

- исключение случаев или сокращение их числа и продолжительности действия повреждений тяговых подстанций, контактной сети, высоковольтных линий автоблокировки, постов секционирования и других устройств по абсолютной величине и на измеритель;

Сокращение числа случаев нарушения нормальной работы технических устройств приводит к уменьшению количества и продолжительности задержек поездов, вынужденного снижения скорости движения, повышает безопасность

движения.

Сокращение количества задержек поездов уменьшает эксплуатационные расходы, связанные с остановками и простоями поездов, высвобождает вагоны и локомотивы, что позволяет освоить дополнительный объем перевозок.

Снижение случаев снижения скорости движения поездов уменьшает механическую работу торможения и разгона, времени нахождения поездов на участке. Все это приводит к снижению эксплуатационных расходов по ремонту подвижного состава и пути, расход энергетических ресурсов и текущие расходы по содержанию локомотивных бригад и др.

– улучшение балльной оценки состояния контактной сети, устройств автоблокировки, доведение ее величины до планового значения.

Список литературы

1. Дыбская, В. В. Логистика. Полный курс МВА: Учебное пособие – 2-е изд. / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев. – 2011.

2. Шишкин, Д. Г. Логистика на транспорте: Учебное пособие для техникумов и колледжей железнодорожного транспорта / Д. Г. Шишкин, Л. Н. Шишкина. – М.: Маршрут, 2006. – 224 с.

УДК 338

С. М. Шагарава, А. Н. Ларин

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра
«Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ОМСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье проведен обзор развития мультимодального логистического центра, рассмотрены возможности и проблемы, даны варианты применения данного логистического центра применительно к Омской области

Ключевые слова: транспорт, провайдеры, мультимодальный логистический центр.

MULTIMODAL LOGISTICS CENTER OMSK REGION AND PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT

Annotation. The article reviews the development of a multimodal logistics center, discusses the possibilities and problems, and provides options for the application of this log-stylistic center in relation to the Omsk region

Keywords: transport, providers, multimodal logistics center.

В 2016 году рейтинговый консорциум «ЭКСПЕРТ РА – АК&М» присвоил Омской области кредитный рейтинг А+, подтверждающий высокий уровень надежности региона, а в июне 2017 года общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» опубликованы результаты исследовательского проекта «Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ», подготовленные на основании опроса более 6 тыс. респондентов (руководители предприятий малого и среднего бизнеса, а также индивидуальные предприниматели) в 40 регионах России. Рейтинг регионов сформирован на основании индекса условий для развития малого и среднего бизнеса, который включает в себя 5 слагаемых: «Недвижимость и инфраструктура», «Людские ресурсы», «Финансовые ресурсы», «Административный климат и безопасность», «Система поставщиков».

По результатам проведенных исследований Омская область вошла в число регионов России благоприятных для развития малого и среднего бизнеса, опередив такие регионы, как Республика Татарстан, Воронежская область, Свердловская область, г. Санкт-Петербург, Ленинградская область.

По ключевому показателю общего рейтинга «Система поставщиков» Омская область входит в число 10 лидирующих регионов. В Омской области доступность поставок оборудования, сырья, комплектующих, а также общих и специализированных услуг для действующих в регионе предприятий малого и среднего бизнеса, выше, чем аналогичная доступность в других регионах страны.

По качеству условий для развития малого и среднего бизнеса Омская область занимает лидирующую позицию среди регионов Сибирского федерального округа, принявших участие в исследовании (Новосибирская

область, Томская область, Красноярский край, Иркутская область, Республика Бурятия).

На сегодняшний день развитие малого и среднего предпринимательства стало приоритетным направлением экономики. В целом многие результаты и выводы исследования свидетельствуют о привлекательности предпринимательского климата в Омском регионе. Все, выше перечисленные факторы должны способствовать развитию мультимодально-логистического центра в Омской области

В действительности же развитие Омской области как логистического центра евразийского пространства на данный момент является затруднительным, так как основные логистические потоки притягивает Новосибирск – там огромные комплексы уже действуют и обслуживают весь регион, в том числе Омск. Новосибирский транспортный узел развивается и имеет огромные перспективы. В тоже время для развития Омской области необходимо вводить в город крупных инвесторов и давать условия, чтобы они развивали производство, выпускали продукцию, которую можно вывозить за десятки тысяч километров. В Омске низкая цена жилья, низкий уровень зарплаты, низкий уровень цен на продукты питания – с одной стороны это плохо, с другой хорошо – низкий уровень издержек производства и это одно из важнейших конкурентных преимуществ для развития наукоемких производств. Проект создания мультимодально-логистического центра включен в Стратегический план развития Омска.

Одним из основных моментов развитие в Омске «логистической сети» и создания инфраструктуры по приему и обработке грузов является наличие проходящего через Омскую область международного транспортного коридора N 2 но наличие такого благоприятного месторасположения практически не используется. Хотя в других регионах, к примеру, в Новосибирске уже несколько лет реализуется проект создания мультимодального транспортного узла. Активно работают в этом направлении Екатеринбург и Самара.

Агентство социально-экономического развития Омска инициирует создание логистического центра, который позволит включить наш город в систему международных грузопотоков. Рассматривая возможные грузопотоки которые мог бы включить Омский логистический центр надо учитывать, что грузопотоки с востока на запад и с запада на восток проходят

через Новосибирск, и возможность перевести эти потоки через новый Омский логистический центр весьма проблематична, только небольшая часть этих потоков сможет проходить через Омский центр. В связи с этим необходимо рассматривать и другие направления. Например, грузопотоки с юга на север, которые являются достаточно интенсивными, но на сегодняшний день ни один автомобильный или железнодорожный таможенный пункт пропуска в Омске и Омской области не оформлен как постоянный, что сильно отпугивает перевозчиков. Городская грузовая железнодорожная станция не имеет возможности обрабатывать 40-тонные контейнеры и обработка 20-тонных контейнеров вызывает существенные проблемы [1]. Околотаможенный бизнес в Омске развит очень слабо, так как эта сфера требует достаточно больших капиталов. ЗАО «РОСТЭК-Омск», контролирующая львиную долю местного таможенного рынка, не в полной мере справляется со взятыми на себя обязательствами и не способствует развитию этой сферы.

Для создания современных условий обслуживания и переработки грузопотоков нужен логистический центр. Многие бизнесмены приводят следующие высказывания «если в нашем регионе нет полезных ископаемых, нужно создавать условия, привлекающие бизнес», но в то же время большую часть таможенных операций проводят через другие филиалы расположенные в других областях, так как это выгоднее. Хотя транспортная политика в Омске и Омской области достаточно развита, и таможенные органы уже несколько лет создают таможенно-логистические терминалы, которые облегчают процедуру таможенного оформления товаров.

Формирования в регионе современной транспортно-логистической инфраструктуры имеет большое значение для перспектив развития территории, определяя точки экономического роста области и её место в общероссийском разделении труда. Правительством Омской области определена стратегия приоритетных проектов развития транспортного комплекса до 2020 года, долгосрочная целевая программа региона «Дороги Омской области» до 2025 года, развивается опорно-транспортная дорожная сеть на севере Омской области и строительство метрополитена в областном центре. Активно развивается железнодорожная инфраструктура. Омск, как крупный транспортный узел является потенциально перспективной зоной

транснациональных грузопотоков. Рынок логистических услуг в регионе входит в активную фазу развития и планируется реализация нескольких крупных проектов по созданию складских комплексов класса А и В. Строительство глубокого железнодорожного обхода вокруг Омска, окружных автотранспортных дорог северной и южного обхода, пересечение в Омске Транссибирской железнодорожной магистрали, федеральной автомобильной трассы М51, наличие аэропорта и крупнейшего перевалочного порта на Иртыше [2]. А строительство международного аэропорта «Омск-Федоровка» выведет город на качественно новый уровень в роли международного транспортного центра. Все перечисленные проекты обеспечат условия для формирования сети логистических центров и создания мультимодального транспортного узла в Омске. Однако такой колоссальный объём организационной работы требует и огромных финансовых затрат.

В настоящее время правительство акцентировало внимание созданию макро-логистической платформы охватывающей 10 федеральных, 20 региональных и 50 территориальных центров. В качестве одного из территориальных мультимодальных-логистических центров может стать. Реализация инвестиционного проекта по созданию в Омске международного логистического центра превратит город в крупнейший транспортный узел.

Создание мультимодального-логистического центра в Омской области позволит гармонично развивать логистическую сеть Сибири и Дальнего Востока. Это позволит, помимо всего вышеперечисленного, сформировать единую, интегрированную транспортную логистическую систему Российской Федерации и стать участником европейских и азиатских международных транспортных коридоров.

Создание логистического центра Омской области позволит создать соответствующий сопутствующий обслуживающий сервис для всех видов потоков, проходящих через созданный центр. Одна из важных предпосылок, для создания логистического центра это освоение и развитие внутренних территорий в соответствии со стратегией развития Российской Федерации, Стратегию развития транспортной системы РФ, Федеральные целевые программы, территориальные схемы развития Субъектов Федерации, генеральные планы городов.

Формирование мультимодального транспортно-логистического узла тесно связано с проектами развития РЖД, портового хозяйства, речных перевозок, автомагистралей, автоперевозок, аэропортов, авиаперевозок дальнего следования, малой авиации, городского пассажирского транспорта. Параллельно с этим необходимо сформировать единую информационно-управленческую систему обслуживания клиентов транспортной системы, опирающейся на работу 4PL-провайдеров, обеспечивающих полный комплекс логистических услуг. Такие провайдеры осуществляют системный подход к управлению логистическими бизнес-процессами, включая формирование эффективной цепи поставок и обмен данными между контрагентами цепи в реальном масштабе времени, с помощью современных информационных систем и технологий. Так по экспертным оценкам в Омске и Омской области для 4 PL провайдеров ожидается 20% рост эффективности их работы [3].

В настоящее время рынок логистических посредников в Омском регионе представлен 50-тью транспортными компаниями, в основном специализирующихся на использовании определенных видов транспорта и направлениях перевозок. Несмотря на то, что таких компаний порядка пятидесяти, только десять из них обеспечивают доставку товаров разными видами транспорта. Работа каждой компании оценивается своими критериями и перечнем предоставляемых услуг. Остро стоит проблема складирования продукции в Омском регионе, отсутствуют склады класса «А» хотя потребность в складах класса «А» имеют следующие ритейлеры: «Пятерочка», «Эльдорадо», «Эксперт», «М.Видео», «Наш магазин», «Холидэй», «Зебра-Омск» и ряд иностранных и совместных производственных компаний. На региональном рынке присутствует около 10 организаций, оказывающих услуги по складированию и связанные с этим процессом погрузочно-разгрузочные работы, маркировка, упаковка, подсортировка, доставка и экспедирование [4].

Наиболее значимые предприятия, с точки зрения основополагающей базы для создания логистического центра, это три компании: ТД «Шкуренко», терминал «Инмарко» и «Международный логистический центр» (МЛЦ). При этом две первых из них используют свои складские комплексы в собственных целях и в соответствии с международной классификацией их можно отнести к классу «В». Компания «МЛЦ» подпадает под класс «С». На территории

аэропорта Омск-Федоровка строительство мультимодального транспортно-складского комплекса.

Так же одним из ключевых моментов способствующему созданию мультимодально-логистического центра является формирование международного транспортного коридора «Транссиб», соединяющего Европу и Восточную Азию и оптимизация Северного завоза и развитие Северного морского пути.

Список литературы

1. Омский Областной статистический ежегодник: Стат. сб. в 2 ч Ч 2 / Омскстат. – Омск, 2011. – С. 35, 37, 57.
2. Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года / Приложение к Указу Губернатора Омской области от 24 июня 2013 года № 93. – Омск, 2013. – С 62.
3. Польский, В. С. Инфраструктурные проекты инновационной системы Омской области / В. С. Польский // Материалы IV науч.-практ. конф. – Омск: НП «Центр Маркетинговых Коммуникаций», 2012. – С 114.
4. Ларина, И. В. Анализ субъектов логистики Омской области / И. В. Ларина, А. Н. Ларин // Инновационная экономика и общество. – Омск, 2013. – № 1. – С. 39 – 42

УДК 339.333

Г. Г. Левкин, А. А. Шайдулина

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Экономика транспорта, логистика и управление качеством», г. Омск, Россия

ОРГАНИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности деятельности оптовых торговых предприятий с учетом проблем логистического характера. На основе анализа функционирования логистической системы предприятия определены основные пути их решения.

Ключевые слова: логистика, оптовая торговля, автоматизация, логистический аудит.

ORGANIZATION OF LOGISTIC ACTIVITY OF WHOLESALE TRADE ENTERPRISE

Annotation. In the article features of activity of the wholesale trading enterprises with account of problems of logistical character are considered. Based on the analysis of the functioning of the logistics system of the enterprise, the main ways of their solution are determined.

Keywords: logistics, wholesale, automation, logistics audit.

Рыночные условия, сложившиеся на сегодняшний день, выдвигают на первый план задачу удовлетворения разнообразного и изменчивого спроса по всем отраслям производства, что требует повышения эффективности организации и планирования производственного процесса и управления расходами на всех его стадиях. На взгляд отечественных ученых, компаниям, которые работают в сферах производства и продажи мебели, целесообразно иметь в своей организационной структуре группу логистов, а также использовать программы по автоматизации бизнеса [1, 3, 4].

Анализ деятельности отечественных оптовых торговых предприятий свидетельствует о том, что в процессе их развития и увеличения масштаба деятельности появляется потребность в использовании технологий логистического менеджмента как для управления материальными потоками, так и для организации работы персонала и служб в рамках логистической системы предприятия, а также каналов распределения товарных партий [2, с. 81].

Оптовые торговые предприятия являются коммерческими посредниками между производителями и предприятиями розничной торговли. В зависимости от места в канале распределения, вида посреднической деятельности (дистрибьютор, дилер, комиссионер) оптовик может содержать собственные склады и транспорт, которые предназначены для хранения и доставки товарной продукции, соответственно. Это приводит к усложнению логистической системы предприятия и требует целенаправленной работы по управлению входящими, внутренними и исходящими материальными и сопутствующими потоками.

В случае возникновения проблем логистического характера на предприятии, необходимости их описания и оценки, проводится логистический аудит, то есть комплексная проверка эффективности работы логистических подсистем предприятия. В рамках логистического консалтинга

был проведен внутренний логистический аудит.

Первичный анализ системы логистики на предприятии выявил ряд проблем.

Проблема 1. На предприятии отсутствует детализация (номенклатура) логистических операций в закупках и складировании товаров. Вероятно это связано с ростом предприятия и, соответственно, отставанием в развитии управленческой структуры предприятия и технологий логистического менеджмента. Вследствие отсутствия номенклатуры логистических операций на предприятии отмечается отсутствие учета и контроля распределения этих операций между участниками логистического процесса.

Проблема 2. Наличие множества рутинных операций в процессе закупки товарной продукции, что приводит к нерациональному использованию времени начальника отдела снабжения, следовательно, невозможности проведения аналитической работы в сфере управления ассортиментом и запасами. Между тем, именно в этих направлениях скрыт резерв сокращения логистических затрат и повышения надежности в обслуживании клиентов.

Проблема 3. Отсутствие формализованных процедур при управлении ассортиментом. Комплексным направлением совершенствования управления ассортиментом является категорийный менеджмент. Начальным этапом внедрения категорийного менеджмента на предприятия является создание таких документов как товарный классификатор и ассортиментная матрица.

Проблема 4. Недостаточная автоматизация процессов закупки. Автоматизация может быть разделена на две составляющие: внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя автоматизация логистических операций (уровень предприятия), выполняемых начальником отдела закупки, к примеру, анализ складских остатков, расчет потребности в закупках по номенклатурным позициям реализуется частично (эвристический анализ). С учетом того, что на предприятии отмечается широкий круг номенклатурных позиций, возникает опасность ошибок в определении потребности склада. Эта задача может быть успешно решена путем расчета порогового уровня запаса и других показателей с использованием логистических технологий.

Внешняя автоматизация осложняется особенностями логистической цепи поставок, участником которой является предприятие. К таким особенностям

можно отнести множественность крупных поставщиков (в случае одного крупного поставщика такая проблема не возникает и это можно увидеть на примере нисходящей части цепи поставок – от предприятия к магазинам).

Кроме того, все поставщики принимают разные формы заявок, используют собственные обозначения артикулов товарной продукции, что вызывает сложности в формализации процесса закупки. Если предприятие является мультибрендовым, то, с одной стороны, это служит несомненным конкурентным преимуществом, но, с другой стороны, значительно осложняется организация поступления материальных потоков на предприятие.

Решение представленной проблемы может быть представлено в виде стратегической задачи. К примеру, достижение статуса фокусной компании в существующей цепи поставок, разработка собственных обозначений номенклатурных позиций с учетом структуры ассортиментной матрицы и, в конечном итоге, распространение технологий обозначений и формы заявок на поставщиков. В этом случае появляется реальная возможность создания единой электронной площадки на базе оптового торгового предприятия. Выигрывают от такой автоматизации все участники цепи поставок (преимущества такой автоматизации явно проявляются при обслуживании магазинов).

Перечисленный список проблем и направления их решения, естественно, являются не полными и фрагментарными. Для дальнейшего развития предприятия необходимо создание системы логистического контроллинга для учета выполнения качества работ по организации движения материальных потоков. На первом этапе совершенствования деятельности организации необходимо устранить выявленные недостатки, составить и утвердить логистическую стратегию с учетом корпоративной стратегии. Все это позволит повысить конкурентоспособность организации и качество обслуживания внутренних и внешних клиентов.

Список литературы

1. Преимущества использования логистики в деятельности мебельных производств. URL: <http://8cent-emails.com/preimushhestva-ispolzovanija-logistiki-dejatelnosti-mebelnyh-proizvodstv/> (дата обращения 24.05.18)
2. Гнатко, С. Б. Автоматизация логистических процессов при производстве и продаже мебели / С. Б. Гнатко, Г. Г. Левкин // Логистика –

евразийский мост: Материалы 10-й Междунар. науч.-практ. конф. / Краснояр. гос. аграр. ун-т. – Красноярск, 2015. – С. 81 – 86.

3. Логистика: Учебное пособие / С. М. Мочалин, Г. Г. Левкин и др. – М.: Директ-Медиа, 2016. – 168 с.

4. Мочалин, С. М. Планирование затрат в цепях поставок / С. М. Мочалин, Н. Н. Шомонко. – 2011. – Т. 9. – № 2 (35). – С. 82-87.

УДК 339.56

Е. В. Петрова

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье анализируется динамика внешнего долга России за 2008-2017 гг. и его структура по хозяйствующим субъектам.

Ключевые слова: внешний долг, внешний долг органов государственного управления, внешний долг корпоративного сектора, долг банков, долг центрального банка.

DYNAMICS AND STRUCTURE OF RUSSIA'S EXTERNAL DEBT IN CURRENT CONDITIONS

Annotation. The article analyzes the dynamics of Russia's external debt for 2008-2017 and its structure on economic entities

Keywords: external debt, external share of the organization, the debt of the corporate sector, the share of banks, the share of the national bank.

Государства всего мира применяют внешний долг для покрытия дефицита бюджета, развития экономики, что имеет не только положительные, но и отрицательные последствия для страны: необходимость сокращать потребление для увеличения экспорта товаров и услуг, сокращение инвестиций, приводящее к росту ставки процента, повышение ставок налога, приводящее к снижению стимулов к труду, риск оказаться в экономической и политической

зависимости от кредитора, и другие. Именно поэтому важен постоянный анализ и контроль состояния и структуры внешнего долга страны, что свидетельствует об актуальности исследования проблемы внешнего долга страны.

Основной метод исследования – сравнительный анализ. Информационной базой исследования послужили: данные Центрального Банка Российской Федерации (далее – ЦБ РФ), Всемирного Банка и мнения экспертов.

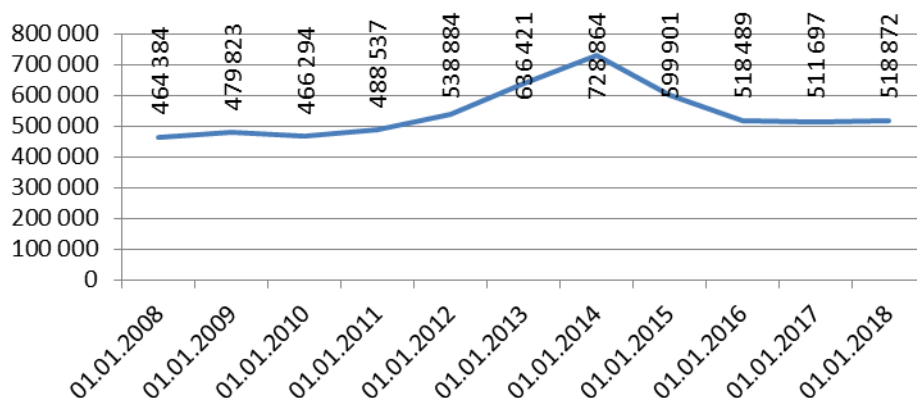


Рис. 1. Динамика внешнего долга РФ за 2008 – 2017 гг., млн долл., составлено по [1]

Обратимся к анализу динамики внешнего долга Российской Федерации с 2008 по 2018 г. на основании данных ЦБ РФ (рис. 1). С 2008 до 2014 г. наблюдается увеличение внешнего долга РФ на 57%. В 2014 г. он достигает своего максимума за рассматриваемый период и самого высокого темпа роста (35%). После 2014 г., вплоть до 2017 г. долг начинает снижаться на 30%. Самое резкое снижение пришлось на 2016 г. (-17,7%). В 2018 г. долг снова увеличился (+1,4%). Рост внешней задолженности был обусловлен приобретением иностранными инвесторами суверенных долговых ценных бумаг, номинированных в российских рублях, а также привлечением долгового финансирования от зарубежных связанных структур российских компаний [2].

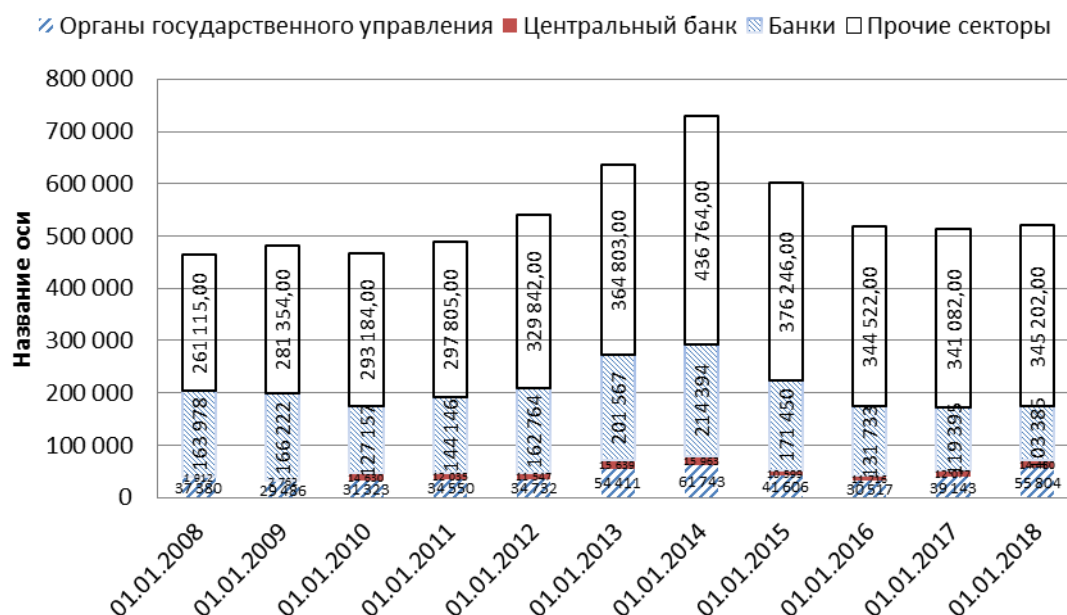


Рис. 2. Структура государственного внешнего долга за 2008 – 2018 гг., млн. долл., составлено по [1]

Для комплексной характеристики внешнего долга необходимо проанализировать изменение его структуры в динамике, чтобы понять, что оказывает большее влияние на его формирование (рис. 2). Внешний долг по всем секторам в целом, увеличивался с 2008 г. по 2014 г. Постоянное снижение долга с 2014 г. наблюдается лишь в секторе банков (до 2018 г. их долг уменьшился на 52%, самое резкое снижение произошло в 2015 г. (-20%) и в 2016 г. (-23%)). В прочих секторах с 2014 по 2017 г. наблюдается постоянное уменьшение долга (-22%), самое резкое снижение пришлось на 2015 г. (-14%), далее темпы снижения замедлились, а в 2018 г. долг в прочих секторах снова увеличился (+1%). Долг в секторе органов государственного управления так же сначала снизился с 2014 по 2016 гг. (-50,5%), а затем снова начал увеличиваться в 2017 (+82%) и достиг в 2018 г. 55 804 млн. долл., что всего лишь на 6 млн. меньше, чем максимальный показатель в 2014 г. А вот долг центрального банка удалось снизить только в 2015 г. (-33%), и с 2016 по 2018 г. вновь наблюдается его постоянное увеличение в целом (+37%), что всего на 1483 млн долл. меньше, чем максимальный показатель в 2014 г.

В структуре долга большую долю на протяжении 2008 – 2018 гг. составляют прочие секторы, их доля не снижалась ниже 56% (2008 г.), а к 2018г. составила 67%. А вот доля банков в целом снижается, и с 35% в 2011 г.

достигает 20% в 2018. Доля государственного сектора постоянно изменяется в общей тенденции – увеличение до 2014 г., незначительное снижение в 2015 – 2016 г., и снова увеличение в 2017 – 2018 гг., а в 2018 г. доля достигла максимума за рассматриваемый (11%). Самый маленький процент приходится на долю центрального банка (максимум – 3% в 2018 г.) (рис. 3).

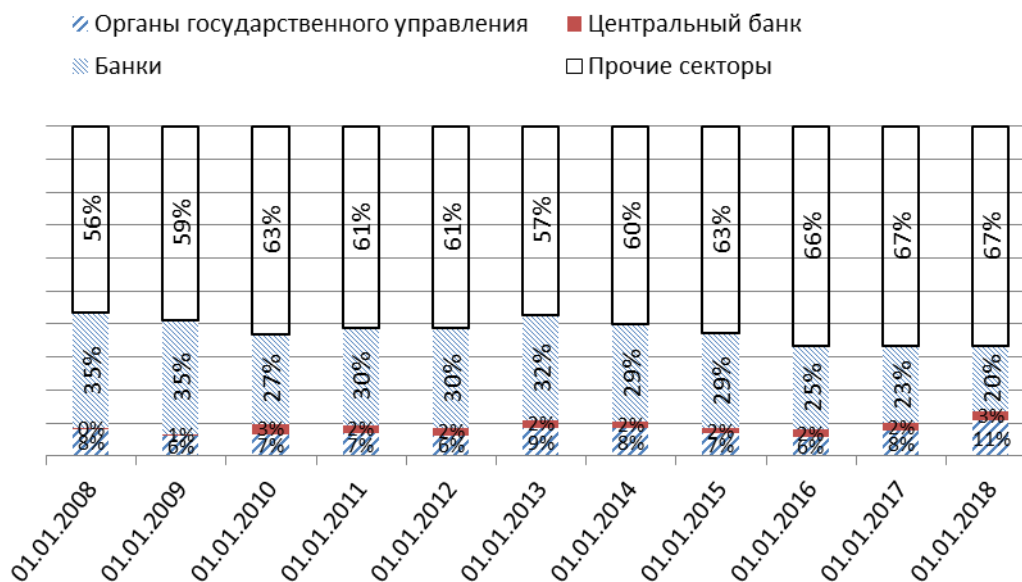


Рис. 3. Структура государственного внешнего долга за 2008 – 2018 гг., %, составлено по [1].

Основную долю в структуре прочего сектора занимают кредиты и депозиты, на втором месте – долговые обязательства перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования. При этом с 2008 по 2018 гг. наблюдается динамика снижения доли кредитов и депозитов с 79% до 53% и увеличение доли обязательства перед прямыми инвесторами с 10% до 42% (рис. 4).

Российские корпорации в 2000 – 2007 гг. успели набрать валютных кредитов, пользуясь их доступностью, и надувая долговой пузырь. Доступность кредитов в 2014 году закончилась [3]. Положительная оценка состоит в том, что структура долга не злокачественна, т.к. существенную часть этой долговой оценки составляют прямые инвестиции, т. е. вложение иностранных ресурсов в российский бизнес и развитие российской экономики.

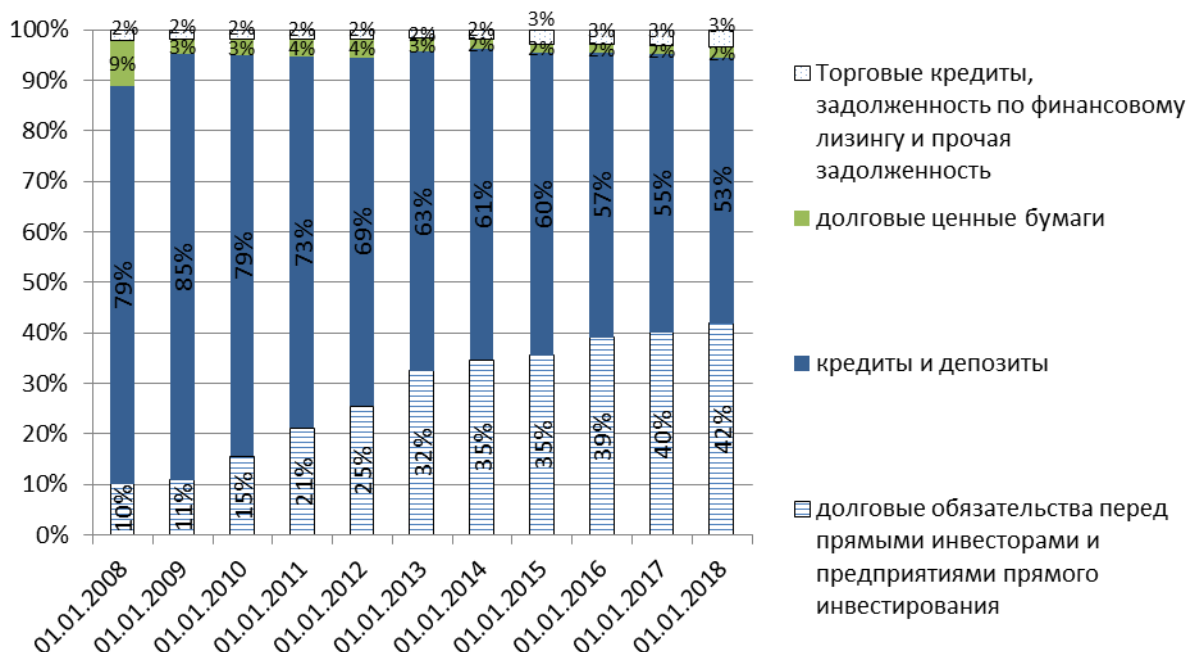


Рис. 4. Динамика изменения структуры долга в прочем секторе за 2008 – 2018 гг., %, составлено по [1].

Уделяя отдельное внимание долгу органов государственного управления, можно сказать, что в 2008 – 2018 гг. большую его часть составлял долг федеральных органов управления (рис. 5).

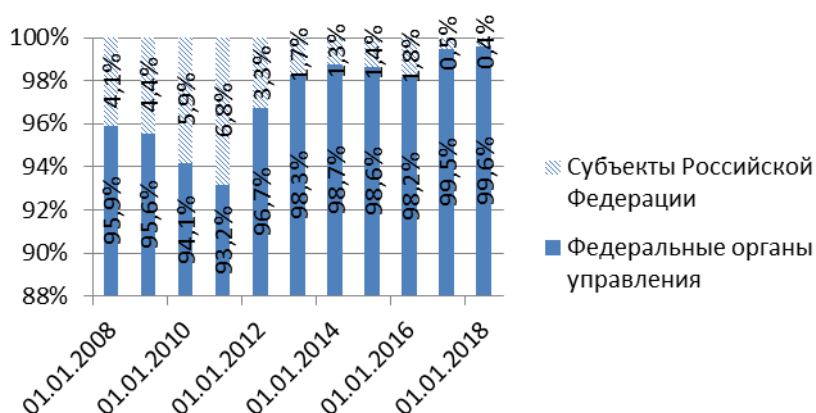


Рис. 5. Динамика структуры долга органов государственного управления за 2008-2018 гг., % составлено по [1].

Для качественной оценки внешнего долга будем использовать пороговые значения показателей, принятые Международным валютным фондом (МВФ) и Счётной палатой Российской Федерации. Отношение внешнего долга РФ к ВВП находится в пределах «низкого» показателя, приближаясь к среднему значению лишь в 2009, 2015 – 2016 гг., а в 2017 г. вновь снизившись до «низкого» уровня по оценкам МВФ. Отношение внешнего долга к экспорту

товаров и услуг также находится в пределах «низкого» значения, достигнув «средней отметки» лишь в 2016 г. и резко снизившись в 2016. Отношение международных резервов к платежам по внешнему долгу ни разу не падало ниже допустимой нормы (не менее 100 по методике Счётной палаты РФ), а всегда превышало норму в два раза, а в 2017 г. превысило в три раза. Три данные показателя характеризуют внешний долг РФ, как низкий и допустимый для страны.

Отношение платежей по внешнему долгу к экспорту товаров и услуг ни один год рассматриваемого периода данный показатель не опускалось даже до нормы (25%), а в 2016 г. превысил его в 1,6 раза, что означает большую нагрузку на экономику, т.к. 33% (в 2017 г.) основного пункта дохода бюджета – экспорт товаров и услуг, уходит на покрытие внешнего долга, а не на развитие экономики страны.

Внешний долг на душу населения отражает долговую нагрузку и является относительным показателем, не имеющим нормативного уровня. Максимальное значение данный показатель принимал в 2013 г. – 5072 долл., снизившись к 2017 г. на 30%. Если сравнивать с развивающимися странами, то этот показатель в 3 раза выше по сравнению с Китаем, в 9 раз с Индией, в 1,7 с Эквадором, что является негативной характеристикой. [4].

По мнению экспертов, за время действия санкций внешний долг РФ уменьшился в абсолютных цифрах, но его относительные показатели ухудшаются, что объясняется это сокращением ВВП, обесценением рубля и снижением экспорта вследствие падения мировых цен на энергоносители. Также такое увеличение может стать самостоятельным фактором сокращения внутреннего российского потребления и накопления, поскольку относительно большие ресурсы придется направлять на погашение внешнего долга [5].

Таким образом, внешний долг РФ на 1 января 2018 г. составляет 518 872 млн. долл., что выше показателя предыдущего года на 1,4%. Наибольшая доля государственного долга приходится на корпоративный сектор экономики, большую часть в котором до сих пор составляет долг по кредитам и депозитам. Доля долга органов государственного управления в общей сумме внешнего долга составляет на данный момент 11%, что немного. По трём из четырёх показателей внешний долг оценивается, как низкий, а показатель «отношение платежей по внешнему долгу к экспорту товаров и услуг» превышает допустимую норму, что является негативной характеристикой.

Список литературы

1. Центральный Банк Российской Федерации. Статистика внешнего сектора // Официальный сайт ЦБ РФ. 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs>
2. Бобылев, С. Е. Внешний долг России по состоянию на 1 января 2018 / С. Е. Бобылев // ТАСС. Информационное агентство России. – 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/4887176>.
3. Вэйдер, Д. В. Сколько Россия должна США? / Д. В. Вэйдер // PlainNews. 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://plainnews.ru/pub-25.html>
4. Worldbank. Внешние долги стран мира / Worldbank // Информационный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php>
5. Чернявский, А. В. ЦБ сообщил о критической неустойчивости внешнего долга РФ / А. В. Чернявский // Finanzen. Аналитическое агентство. 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.finanz.ru/novosti/valyuty/cb-soobshchil-o-kriticheskoy-neustoychivosti-vneshnego-dolga-rf-1001734474>

УДК 339.5

Т. К. Топорищева

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Экономика», г. Омск, Россия

ВЛИЯНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье анализируются особенности ценообразования на мировом рынке нефти, изучен механизм формирования мировых цен, проанализирована динамика цен на нефть за 2000-2017гг.

Ключевые слова: цена, мировые цены, ценообразование, нефть, конъюнктура мирового рынка, экономика России, зависимость бюджета, влияние факторов.

INFLUENCE OF THE CONJUNCTURE OF THE WORLD OIL MARKET ON THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Annotation. In the article features of pricing on the world oil market are analyzed, the mechanism of formation of world prices is studied, the dynamics of oil prices for 2000-2017.

Keywords: price, world price, pricing, oil, world market conjuncture, Russian economy, budget dependence, influence of factors.

В современных условиях развития экономики нефтедобывающих стран в значительной степени зависит от конъюнктуры мирового рынка, это в полной мере касается Российской Федерации, поскольку налоговые поступления от нефтяных компаний играют важную роль в формировании российского бюджета, на основе операций, происходящих на нефтяном рынке, составляются прогнозы развития экономики страны в целом. Именно поэтому исследование влияния конъюнктуры мирового рынка нефти на развитие экономики России является актуальным.

Информационной базой исследования послужили данные Федеральной службы государственной статистики и Федеральной таможенной службы.

Следует заметить, что на мировом рынке процесс ценообразования имеет свои особенности, поэтому экспортер должен постоянно сравнивать издержки производства не только с внутренними национальными ценами, но и с мировыми, а также учитывать постоянно меняющуюся конъюнктуру мирового рынка. Мировые цены, представляющие собой усреднённые цены по которым предлагаются к реализации товары на внешнем рынке, обслуживают внешнеторговые сделки на мировом рынке, в том числе на рынке нефти. Формируются эти цены под воздействием специфических особенностей как спроса, так и предложения, а также с учетом характера конкуренции в данном сегменте мирового рынка. На практике в качестве мировых цен используют цены основных экспортёров и импортёров (как правило, для сырьевых товаров), цены бирж или аукционов, для готовой продукции – цены ведущих мировых производителей, устанавливаемые в свободно конвертируемой валюте [1, с. 289-290].

Механизм ценообразования проходит в три стадии. Первая стадия – от производителя до рынка, особое влияние оказывают ценообразующие факторы, связанные с производством товара, такие как издержки производства, норма

прибыли. На второй стадии к этим факторам добавляются другие – соотношение между спросом и предложением, эластичность. На третьей стадии появляются факторы, связанные с интересом покупателя в связи с потребностями в энергоносителях. В мировой экономике выделяют несколько видов мировых цен: справочные цены; цены преysкурантов, проспектов, каталогов; цены предложений; цены торгов; цены международных товарных аукционов; расчётные цены; цены международных бирж. В контексте нашего исследования особое значение имеют цены международных бирж, специально формирующиеся на специально организованном и постоянно действующем оптовом рынке массовых, качественно однородных и взаимозаменяемых товаров. Данные цены распространяются на зерновые и масличные культуры, сельскохозяйственное непродовольственное сырьё, цветные металлы, нефть, лесное сырьё. Конъюнктура мирового рынка формируется с учетом особенностей ценообразования под воздействием факторов, оказывающих влияние на формирование цен, которые могут стимулировать экспортеров к дальнейшему расширению внешнеэкономической деятельности. Более того мировые цены на нефть влияют на развитие экономики страны.

Заметим, что цена на нефть в международной экономике представляет собой текущую стоимость одного барреля эталонного сорта нефти. Чаще всего под этими эталонными сортами подразумевается всего два – нефть марки Brent и нефть марки WTI (в последние годы - Brent). Проанализируем динамику среднегодовых цен на нефть за 2000-2017 гг. на мировом рынке.

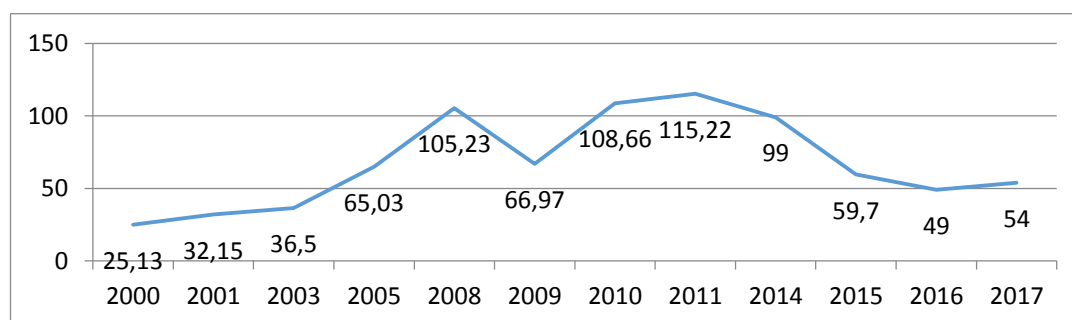


Рис. 1. Динамика среднегодовых цен на нефть за 2000-2017 гг., в долл. за баррель [2].

Анализ данных, представленных на рисунке, показывает, что цена на нефть в 2000 г. составляет 25,13 долл. /баррель, что является историческим минимумом в рассматриваемом периоде. В 2001 г. происходит рост цены на

7 долл. до 32,15 долл./баррель. До 2003 г. цена продолжает расти до 36,5 долл./баррель. До 2005 г. цены на нефть продолжают расти и к 2005 г. составляют уже 65,03 долл./баррель. Цены продолжают расти и достигают в 2008 г. 105,23 долл./баррель. К 2009 г. происходит резкий спад цен на нефть до 66,97 долл./баррель, в то же время начинает расти спрос на нефть в странах с развивающейся экономикой. С 2009 по 2011 гг. происходит быстрый рост цен до 108,66 долл./баррель в 2010, и до 115,22 долл./баррель в 2011 (исторический максимум). С 2011 по 2014 происходит снижение цены на нефть до 99 долл./баррель. Цена на нефть продолжает снижаться до 59,7 долл./баррель в 2015 г. В 2016 г. средняя цена на нефть составляла 49 долл./баррель. В 2017 г. цена на нефть составила 54 долл./баррель, что демонстрирует рост на 22% по сравнению с 2016 г.

Обратимся к мнению экспертов относительно изменению цен за период 2000-2017 гг. В 2000 г. из-за низкой цены ОПЕК сокращает квоты на 1,7 млн баррелей в день, что приводит к её увеличению в 2001 г. До 2003 г. увеличение цены происходит на фоне вторжения военных сил США и коалиции в Ирак. До 2005 г. увеличение цен происходит на фоне природных катаклизмов – ураганов в Мексиканском заливе. До 2008 г. продолжает наблюдаться рост цен на фоне глобального экономического события – финансового кризиса, ОПЕК сокращает квоты на 4,2 млн баррелей в день. К 2009 г. цены резко падают из-за важнейших политических и экономических событий: ОПЕК начинает увеличивать квоту на 1,25 млн баррелей в день; война в Ливии, прекращение поставок нефти на мировые рынки (1 млн баррелей в день). С 2011 по 2014 гг. снижаются цены из-за увеличения производства нефти в США, снижения прогнозов по спросу на нефть по версии Международного энергетического агентства, замедления экономического роста в Китае – одном из крупнейших импортёров нефти. В 2015 г. происходит снятие санкций с Ирана, отказ производителей нефти сократить добычу, а ОПЕК – от понижения квот, уровень добычи остаётся прежним – 30 млн баррелей в сутки, что приводит к снижению цен [3]. С 2016 по 2017 гг. наблюдается рост, что было вызвано рядом событий: соглашение стран-членов ОПЕК о сокращении добычи нефти в 2017 г. на 1,2 млн баррелей в сутки до 32,5 млн; ряд ураганов, которые нарушили добычу нефти в Мексиканском заливе и привели к снижению запасов США, рост спроса на топливо, нестабильность в Иракском Курдистане [2].

Для выявления влияния конъюнктуры мирового рынка нефти на развитие экономики России проанализируем динамику экспорта нефти, которая является сырьевой страной, добывающей и экспортирующей в колоссальных объемах газ, нефть и прочие сырьевые ресурсы.

Таблица – Объем экспорта нефти в России за период 2011-2017 гг. [4]

Год	Количество, млн тонн	Стоимость, млн дол.	Экспорт РФ, млн дол.	Доля экспорта нефти в экспорте РФ, %
2011	245	181813	378210	38
2012	240	180930	524727	35
2013	237	173668	526392	33
2014	223	153895	496994	31
2015	245	89588	343426	26
2016	255	73712	285491	26
2017	253	93306	357083	26

Анализ данных представленных в таблице показывает, что доля экспорта нефти в суммарном экспорте Российской Федерации имела наибольшее значение за рассматриваемый период в 2011 году. В последующие годы наблюдается сокращение доли экспорта нефти, а в период с 2015 по 2017 гг. она составляет 26%. В целом за текущий период доля экспорта нефти составляла более четверти от всего экспорта Российской Федерации. Продажа нефти за границу занимает значительную часть экспорта, поэтому колебание мировых цен на нефть является важнейшим внешним фактором, влияющим на развитие российской экономики.

Важно обратить внимание, что существует корреляция между основными товарами группами, в число которых входит нефть, и курсом валют. Цены на нефть в какой-то степени детерминируют курсы валют. Курс российского рубля находится в прямой зависимости от цены на нефть. Российская Федерация занимает вторую позицию в мировом рейтинге стран экспортеров нефти, что сказывается на состоянии рубля на международной арене. Снижение уровня цен на нефть оказывают отрицательное влияние на национальную валюту. Небольшое снижение уровня цен на нефть благоприятно сказывается на некоторых странах (в том числе, на США, потребляющей нефть в большом количестве – около 19 млн баррелей в день) часть инвесторов в данной ситуации переводят капитал с дешевающей нефти на

дорожающий доллар. Соответственно, спрос на доллар растёт, что играет свою роль в ослаблении отечественной валюты.

Отметим, что существует несколько способов решения проблемы падения валютного курса на фоне снижающейся цены на нефть. Одним из основных способов является диверсификация экспортного производства. Требуется переориентация рынков сбыта, освоение новых высокотехнологичных видов производства, что будет способствовать снижению рисков, ослаблению зависимости экономики России от цен на нефть и от количества её добычи.

В заключении, стоит сказать, что анализ цен на нефть показал их нестабильность и постоянное изменение, на которое влияет множество факторов. В этом контексте экспортная зависимость России от нефти является негативным фактором в развитии экономики страны, поэтому необходимо решить проблему зависимости национальной экономики от экспорта нефти и нефтепродуктов, поскольку неблагоприятная конъюнктура цен на мировом рынке может привести к резким негативным последствиям для развития российской экономики.

Список литературы

1. Лев, М. Ю. Цены и ценообразование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М. Ю. Лев. – Москва: Юнити-Дана, 2015. – 383 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446413>
2. ТАСС. Динамика цен на нефть в 2017 г. // ТАСС. – 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tass.ru/info/4860528>
3. ТАСС. Информационное агентство России. Цены на нефть за 40 лет. // ТАСС. – 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tass.ru/infographics/8156>
4. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник. 2011 – 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

Е. Е. Редько

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Анализ финансовой устойчивости формирует самостоятельный блок расчетов анализа финансового состояния организации. Финансовая устойчивость определяет долгосрочную платежеспособность предприятия. Проблемы анализа финансовой устойчивости обусловлены отраслевой принадлежностью объекта исследования, масштабами деятельности, организационно-правовой формой, порядком составления и содержанием бухгалтерской отчетности. Статья посвящена обобщению особенностей финансовой устойчивости предприятий сельского хозяйства в целях управления ею.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, типология финансовой устойчивости, собственные оборотные средства, классификационные признаки, система показателей финансовой устойчивости.

THE PECULIARITIES OF ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF ORGANIZATIONS OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Analysis of financial stability forms an independent block of calculations analysis of the financial condition of the organization. Financial stability determines the long-term solvency of the enterprise. The problems of financial stability analysis are caused by the industry affiliation of the object of research, the scale of activity, organizational and legal form, the order of preparation and the content of financial statements. The article is devoted to generalization of features of financial stability of the enterprises of agriculture for the purpose of its management.

Key words: financial stability, typology of financial stability, own circulating assets, classifications, system of indicators of financial stability.

Обеспечение устойчивого роста экономики, стабильности результатов деятельности организаций, достижение целей, которые отвечают интересам, как общества, так и его собственников, невозможны без разработки стратегии развития, а во вторых без её проведения. В современной экономике данная стратегия определяется наличием надежной системы финансовой

устойчивости. Финансовая устойчивость является важной характеристикой функционирования, а также развития производственно-экономических систем. Проблема поддержания экономического потенциала приобретает особую актуальность во время существенных изменений условий хозяйствования и колебаний экономической конъюнктуры.

Формирование оценочных суждений о методике и порядке расчета показателей финансовой устойчивости в экономической литературе достаточно разнообразно. Сравнительный анализ исследуемых методик показал, что они обладают рядом общих признаков:

- в основе расчетов, как правило, заложен коэффициентный метод оценки финансовой устойчивости предприятий, позволяющий производить сравнительный анализ деятельности различных организаций отрасли;
- различные методики учитывают отраслевые особенности структуры имущественного комплекса организаций и сезонный характер производства;
- набор показателей, рекомендованных к расчёту, дает возможность осуществить качественную диагностику достигнутого уровня финансовой устойчивости;
- использование средних отраслевых оценок позволяет повысить качество диагностических процедур;
- имеющиеся методики преимущественно отражают уровень финансовой устойчивости с двух сторон: ликвидности и структуры капитала.

Наряду с общими чертами, имеются и различия, наиболее значимые из которых заключаются в следующем:

- основным источником информации в отдельных случаях является бухгалтерский баланс организации, что существенно сужает круг ответов на важные с точки зрения экономической эффективности вопросы, другие же авторы отмечают возможность использования других источников информации, в том числе: пояснения к бухгалтерской отчетности, данные открытых интернет-источников (например, системы СПАРК и др.)
- результат, полученный в ходе проведения оценки финансовой устойчивости в соответствии с методикой, утвержденной Правительством РФ, нельзя назвать достоверным, так как многие существенные факты о деятельности компании остаются неисследованными, а в ходе оценки не учитывается мониторинг ситуации в отрасли и регионе. Однако, в основе

методики, помимо оценки финансового состояния осуществляется анализ причинно-следственных связей тех или иных тенденций и явлений. Разработанный порядок оценки финансовой устойчивости предприятий агропромышленной отрасли позволяет исследовать данный показатель комплексно и выявлять причины негативного воздействия факторов внутренней и внешней среды, что важно для принятия дальнейших решений по вопросам кредитования или реструктуризации долгов.

Помимо главного преимущества данных методик: предложенные значения относительных показателей учитывают специфику финансов сельскохозяйственных организаций, а расчет предлагаемых коэффициентов позволяет не только уточнить тип финансовой устойчивости организации, но и определить основные направления ее финансового оздоровления на базе сопоставления фактических значений показателей с рекомендациями методистов.

Преимуществом вышеописанных методик оценки является: возможность сопоставления полученного результата с принятыми в практике нормативными значениями, что позволяет получить объективную информацию о финансовом состоянии предприятия. Стандартные приемы анализа (например, коэффициентный) позволят элиминировать искажающее влияние на отчетные данные инфляции, что актуально при анализе в среднесрочном и долгосрочном аспекте.

Методическому обеспечению процесса оценки финансовой устойчивости присущи некоторые недостатки:

- статичность результатов оценки (коэффициенты, рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности, отражают ретроспективные данные, что приводит к снижению качества оценки);
- формирование оценочных суждений производится без учета особенностей жизненного цикла организаций агропромышленного сектора экономики;
- финансовые коэффициенты не содержат информации о различиях в методах бухгалтерского учета и особенностях учетной политики организаций;
- проблематичность интерпретации полученных результатов оценки (например, принятые уровни рисков в менеджменте компании, сложившийся уровень платежеспособности покупателей) [1].

Оценка преимуществ и недостатков каждой методики анализа финансовой устойчивости позволяет сделать вывод о более высоком уровне достоверности, полноты обзора, долгосрочного горизонта прогнозирования методики, предложенной АО «Россельхозбанком» [1]. В то же время, имеющиеся недостатки, свидетельствуют о необходимости проведения более глубокого исследования в этой области, сформировалась объективная потребность в разработке специализированной методики оценки финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса.

Обобщая состояние и развитие теоретических основ финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса отметим, что исследование различных позиций ученых относительно данного понятия показывает, что в настоящее время не существует единой ее трактовки.

Внешним проявлением финансовой устойчивости является ликвидность, платежеспособность и кредитоспособность предприятия. То есть, финансовая устойчивость – это гарантированная платежеспособность и кредитоспособность организации в результате ее деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, и в то же время, как отмечается рядом авторов, это обеспеченность запасов собственными источниками их формирования, а также соотношение собственных и заемных средств – источников покрытия активов организации, обеспечивающих расширенное воспроизводство.

В работе были рассмотрены основные и часто встречающиеся в научных трудах современных ученых классификационные основания финансовой устойчивости предприятия.

Изучение экономической литературы показывает, что единого общепризнанного подхода к построению соответствующих алгоритмов оценки финансовой устойчивости нет. Однако большая часть авторов сходится во мнении, что оценка финансовой устойчивости основывается на абсолютных и относительных показателях.

Помимо традиционных методик оценки финансовой устойчивости предприятия, используемых применительно ко всем предприятиям все зависимости от их отраслевой специфики, дана сравнительная характеристика специализированной модели оценки финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса: используемая Межведомственной

территориальной комиссией по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей и разработанная методологами специализированной кредитной организации – АО «Россельхозбанка» [1].

На основе критического анализа каждой из методик можно сделать вывод о том, что в настоящее время существует объективная необходимость проведения более глубокого исследования в этой области, очевидна, потребность в формировании специализированной методики оценки финансовой устойчивости организаций агропромышленного сектора экономики.

Список литературы

1. Методика анализа и оценки финансового состояния заемщиков АО «Россельхозбанк» с учетом их отраслевых особенностей и особенностей организационно-правовой формы [Электронный ресурс]: [утв. приказом АО «Россельхозбанк» от 17.05.2012г. № 246-ОД по состоянию на 30.09.2017] // Доступ из локальной сети Омского регионального филиала АО «Россельхозбанк». Системн. требования: Power Point. (дата обращения: 12.03.2018).

2. Федорова, Ю. Н. Сравнительный анализ методик оценки финансово устойчивости предприятий агропромышленного комплекса / Ю. Н. Федорова, В. П. Чижик // Развитие и актуальные вопросы современной науки: международный научный журнал. – 2017г. – №7 (7). – С. 106 – 113.

УДК 38.3

П. В. Сайчук, Н. Л. Полтораднева

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия

ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ В БАНКАХ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Рассмотрены виды финансовых услуг, которые чаще всего встречаются в иностранных банках, их особенности, история формирования.

Ключевые слова: банк, финансы, услуги, иностранный.

FINANCIAL SERVICES OF BANKS: FOREIGN EXPERIENCE

There are types of financial services that are most often found in foreign bank, their developing in history.

Key words: bank, finances, services, foreign.

За свою многовековую историю коммерческими банками зарубежных стран накоплен огромный опыт обслуживания частных лиц. Банки предлагают населению широкий перечень услуг, включающий различные виды счетов, потребительское и ипотечное кредитование, услуги по пластиковым картам, мобильный банкинг и услуги через Интернет, консультации по различным финансовым вопросам.

В условиях посткризисного периода, рынок розничных банковских услуг характеризуется насыщенностью и острой конкуренцией. Большинство населения уже охвачено банковскими услугами. В среднем в Европе в расчете на душу населения приходится более 100 банковских счетов. Несмотря на доминирующую роль банковских учреждений в обслуживании населения, все интенсивнее становится конкуренция со стороны небанковских финансовых институтов. Одним из проявлений острой конкурентной борьбы на рынке банковских услуг для населения стало вторжение крупных нефинансовых корпораций в банковское дело. Такие фирмы, как IBM, GE, Ford Motors и другие пошли по пути создания собственных или покупки уже действующих специализированных финансовых учреждений. Все более активизируются в этом направлении американские компании.

Усиление конкуренции, проникновение на рынок банковских услуг небанковских финансовых учреждений, устранение разграничений различных видов банков стимулируют расширение предлагаемых услуг, активное внедрение новых продуктов, проникновение банков в смежные отрасли.

Так, например, в Великобритании правительством была установлена специальная система для поощрения сберегательных вкладов. TESSA - это свободные от налогов, специальные сберегательные счета. Каждому лицу разрешается иметь только один счет TESSA, поэтому клиенты должны регистрироваться. Максимальная сумма, которую можно инвестировать на 5-летний период, составляет 9000 фунтов. Если вложенные суммы не снимаются со счета в течение всего 5-летнего срока, то подоходный налог не

взимается. Но, если до окончания этого срока сняты проценты, из них вычитаются налоговые выплаты, а любое изъятие основной суммы приводит к потере всей безналоговой льготы.

Банки Франции практикуют такие виды сберегательных вкладов, как кредитно-сберегательные счета и планы. Сберегательные планы – это договоры, заключаемые между частными лицами и банками (или другими сберегательными учреждениями). По ним предусмотрены налоговые льготы, а клиент обязуется в течение определенного времени хранить свои сбережения на счете в банке. При наступлении срока, клиент может снять всю сумму вместе с процентами. При этом он получает право на получение в банке целевого кредита для приобретения жилья либо создания предприятия.

В США сберегательные вклады являются наиболее традиционной формой краткосрочных и среднесрочных накоплений, но в последние годы популярность этих счетов снижается. В начале 50-х годов на этих счетах аккумулировалось 30-40% всех вкладов американцев в банках, то в начале 90-х их доля достигала только 10-15%. Основными причинами оттока вкладов стали предложение новых видов счетов и развитие потребительского кредитования. Сберегательные вклады в американской банковской практике можно подразделить на три основных типа:

- депозиты на сберегательных книжках;
- счета с выпиской состояния сберегательного вклада;
- депозитные счета денежного рынка..

Депозитные счета денежного рынка были впервые введены в 1982 году в США. Эти счета отличаются от счетов на сберегательных книжках тем, что норма процента по ним корректируется еженедельно исходя из изменений на финансовых рынках. По этим счетам также не используются сберегательные книжки. Они не имеют какого-либо определенного срока, и вкладчик может снимать средства со счета сразу.

Особое место среди банковских депозитов занимают индивидуальные пенсионные счета, которые представляют собой, специальные сберегательные или срочные вклады. Эти счета предназначены для осуществления накоплений к старости. По этим счетам предусмотрены ежегодные взносы. Снять средства с такого счета можно только по достижении пенсионного возраста, который в США. начинается с 60 лет. Доход по этим вкладам при соблюдении условий не

облагается налогом.

Анализируя депозитные услуги зарубежных банков, следует отметить, прежде всего, разнообразие предлагаемых вкладов. Представляют интерес, на наш взгляд, счета денежного рынка, пенсионные счета, сберегательные целевые вклады, дающие возможность, при соблюдении условий договора, получить кредит на льготных условиях.

В зарубежных странах широкое развитие получило и потребительское кредитование. В английской банковской практике существуют персональные текущие счета с различным режимом овердрафта. Для некоторых типов текущих счетов предусмотрен автоматический овердрафт в определенных пределах и при установленной процентной ставке. По некоторым видам овердрафта проценты банками не взимаются (например, для студентов).

Преимущество овердрафта по сравнению с фиксированной ссудой заключается в том, что проценты взимаются ежедневно только с остатка долга, и поэтому заемщик выплачивает меньшие процентные платежи. Однако по текущим счетам с овердрафтом банки могут устанавливать комиссионные сборы, а при разовых ссудах комиссионные, как правило, не взимаются.

Британские банки открывают частным лицам счета семейного бюджета. Эти счета предназначены для осуществления регулярных платежей, например, за коммунально-бытовые услуги. В банковской практике бюджетные счета часто называют личными ссудными счетами. Основанием для открытия бюджетного счета является соответствующее заявление клиента. Клиент заполняет также бланк «бюджетного плана» с указанием планируемых взносов на весь год с равномерным распределением по месяцам. По личному ссудному счету банком устанавливается лимит кредитования, размер которого связан с суммой ежемесячных взносов клиента. Обычно этот лимит равен 30-кратной сумме ежемесячного взноса на бюджетный счет.

По кредитовому сальдо бюджетного счета банком выплачиваются проценты по фиксированной процентной ставке, за дебетовое сальдо – с клиента снимаются проценты. За услуги по бюджетному счету банк взимает комиссионные.

Персональные ссуды с фиксированными ежемесячными взносами предоставляются банками Великобритании частным лицам на определенные цели, например, приобретение товаров длительного пользования,

реконструкцию дома и т. д. Обеспечением кредита служит, как правило, полис страхования жизни. Ссуды предоставляются на срок до 5 лет. Погашается кредит ежемесячными фиксированными взносами, которые включают основную сумму долга и часть процентов.

В Германии к персональным ссудам относятся мелкие кредиты без указания целей использования. По срокам это средне и краткосрочные кредиты. Кредит погашается равными платежами, которые включают часть основного долга и проценты за пользование кредитом. Банк взимает также комиссию за оформление кредита. Dresdner bank предлагает своим клиентам кредиты от 1500 Евро на срок от 6 до 72 месяцев. Для получения кредита необходимо представить сведения о платежеспособности, удостоверение личности или туристический паспорт.

Формы потребительских кредитов и займов во Франции различны, но имеют ряд общих характеристик: их сумма не должна превышать 21,5 тыс. евро; они должны предоставляться на срок не менее трех месяцев; их могут предоставлять только банки, кредитные учреждения и крупные торговые сети.

Главными формами кредитов являются персональные займы, целевые кредиты, возобновляемые (револьверные) кредиты, кредиты по карточкам. Целевой кредит (Le credit affecte) в отличие от персонального предоставляется на определенные цели: оплату досуга (отдых, путешествия), на покупку нового автомобиля и т.д. Цель и условия использования кредита четко оговариваются в договоре, и если договор не соблюдается, то кредит аннулируется. В Германии действует наиболее известная модель контрактных сбережений, реализуемая через строительно-сберегательные кассы, которые являются одним из основных институтов инвестирования жилищной сферы в стране. Строительство каждого из трех из четырех единиц жилья финансируется с участием системы стройсбережений.

По субсидируемой государством системе Bausparvertrag (строительно-сберегательный договор), любой желающий приобрести квартиру или дом может в течение 6-8 лет накопить часть необходимой суммы, а остальное (на льготных условиях) ему предоставляет банк. Правда, такие льготные кредиты предоставляются лишь молодоженам и многодетным семьям на сумму, равную одной трети полной стоимости жилья, но не более чем 100 тыс. евро.

Ипотечные кредиты предоставляются также универсальными и ипотечными банками. Первоначальный взнос зависит от среднего дохода клиента, его возможностей погашать кредит и от уже имеющихся накоплений, В Германии стандартной схемой приобретения собственного жилья является предоставление ипотечного кредита при наличии третьей части от всей необходимой суммы. Ипотечные кредиты предоставляются на срок до 30 лет. Процентные ставки колеблются от 5.2 до 8%. Сейчас отмечается снижение процентных ставок по ипотечным кредитам. Например, кредит на 10 лет предоставляется под 5% годовых, а минимальная сумма, которая должна быть выплачена в первые год-два составляет 1% от общей суммы кредита.

УДК 336.64

Е. Е. Редько, Л. А. Руди

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия

К ВОПРОСУ О ПРАВОСТОРОННЕМ РИСКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Проблемы оптимальности структуры активов и их источников являются актуальными при исследовании финансовой устойчивости организаций. Связь правостороннего риска с финансовой устойчивостью проявляется и в эффективности использования акционерного капитала. Статья посвящена оценке финансового левериджа как критерия правостороннего риска.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовый леверидж, правосторонний риск, финансовый риск.

THE QUESTION OF RIGHT RISK FINANCIAL STABILITY

Problems of optimal structure of assets and their sources are relevant in the study of financial stability of organizations. The link between right-hand risk and financial sustainability is also evident in the efficiency of equity capital. The article is devoted to the assessment of financial leverage as a criterion of right-hand risk.

Keywords: financial stability, financial leverage, right-hand risk, financial risk.

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия (в первую очередь от соотношения основных и оборотных средств), а так же от уравновешенности активов и пассивов предприятия.

Финансовая устойчивость – способность предприятия финансировать свою деятельность, избегая излишних рисков.

В теории рисков по отношению в бухгалтерскому балансу выделяются левосторонние, правосторонние и смешанные риски. Избранный способ финансирования можно считать рискованным в двух случаях. Правосторонний риск предполагает, что собственный капитал меньше или равен заемному капиталу, то есть предприятие не может гарантировать возврат обязательств своим кредиторам. Смешанный – собственный капитал меньше или равен собственному капиталу для финансирования материальной части оборотных активов, это значит, предприятие должно подключить к финансированию менее надежные источники (заемные капиталы).

Оптимизация структуры капитала требует учета особенностей использования его важнейших составных частей.

Собственный капитал традиционно характеризуется такими положительными особенностями, как простота привлечения, высокая способность генерирования прибыли, обеспечение финансовой устойчивости при минимизации риска банкротства.

Вместе с тем, собственному капиталу присущи такие недостатки, как ограниченность объема привлечения, высокая стоимость [2].

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Заемный капитал характеризуется широкими возможностями привлечения, обеспечением роста финансового потенциала, более низкой стоимостью, способностью генерировать прирост финансовой рентабельности [3].

Однако, использование заемного капитала имеет и недостатки:

- риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности;

- меньшая норма прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит; лизинговой ставки; купонного процента по облигациям; вексельного процента за товарный кредит и т.п.);

- высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка;

- сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога.

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего стратегического развития и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства.

Оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, т.е. максимизируется его рыночная стоимость[2].

Процесс оптимизации структуры капитала предприятия осуществляется по следующим этапам:

1. Анализ капитала предприятия. Основной целью этого анализа является выявление тенденций динамики объема и состава капитала в предплановом периоде и их влияния на финансовую устойчивость и эффективность использования капитала.

2. Оценка основных факторов, определяющих формирование структуры капитала.

3. Оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности. Для проведения таких оптимизационных расчетов используется механизм финансового левериджа [1]. Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного

капитала.

Эффект финансового левериджа по европейской модели (DFL^E) показывает приращение рентабельности собственного капитала, получаемое за счёт использования средств заемного капитала. Таким образом, эффект финансового рычага показывает уровень дополнительной прибыли при использовании заемных средств. Эффект финансового левериджа по европейской модели (DFL^E) рассчитывается по следующей формуле (1):

$$DFL^E = (1 - t) \cdot (ROA - r) \cdot \frac{D}{E}, \quad (1)$$

где t – ставка налога на прибыль;

$(1 - t)$ – налоговый корректор;

ROA – рентабельность активов (экономическая рентабельность);

r – средняя ставка процентов за используемый заемный капитал;

$(ROA - r) = Dif_{FL}$ – дифференциал финансового левериджа;

D – заемный капитал;

E – собственный капитал;

D/E – коэффициент финансового левериджа (финансовый рычаг).

Вместе с тем, в процессе управления финансовым левериджем дифференцированный налоговый корректор может быть использован в следующих случаях, если:

- по различным видам деятельности предприятия установлены дифференцированные ставки налогообложения прибыли;
- по отдельным видам деятельности предприятие использует налоговые льготы по прибыли;
- отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в свободных экономических зонах своей страны, где действует льготный режим налогообложения прибыли;
- отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в государствах с более низким уровнем налогообложения прибыли.

Дифференциал финансового левериджа является главным условием, формирующим положительный или отрицательный эффект финансового левериджа.

В связи с высокой динамичностью этого показателя требуется

мониторинг в процессе управления эффектом финансового левериджа. Этот динамизм обусловлен действием ряда факторов:

1) возрастанием стоимости заемных средств (в связи с сокращением объема предложения свободного капитала на финансовом рынке);

2) увеличением риска банкротства в связи со снижением финансовой устойчивости предприятия в процессе повышения доли используемого заемного капитала;

3) сокращением объема продаж продукции в период ухудшения конъюнктуры рынка, а, соответственно, и уменьшение размера операционной прибыли.

Формирование отрицательного значения дифференциала финансового левериджа по любой из вышеперечисленных причин всегда приводит к снижению коэффициента рентабельности собственного капитала. В этом случае использование предприятием заемного капитала дает отрицательный эффект.

Коэффициент финансового левериджа является рычагом, усиливающим положительный или отрицательный эффект, формируемый дифференциалом.

Таким образом, при неизменном дифференциале коэффициент финансового левериджа является главным генератором как возрастания суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли.

Возможны следующие ситуации (Рис. 1). В первом случае, за счет привлекаемого заемного капитала организация зарабатывает дополнительную прибыль.

Во втором случае, при привлечении заемных средств организация не только не зарабатывает дополнительной прибыли, но и часть прибыли, зарабатываемой за счет средств собственного капитала, направляет на покрытие затрат связанных с привлечением заемного капитала.

В третьем случае, при привлечении заемных средств компания зарабатывает дополнительную прибыль, которой хватает только на покрытие затрат связанных с привлечением заемного капитала (на покрытие процентов по заёмному капиталу)

4. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости.

5. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня

финансовых рисков

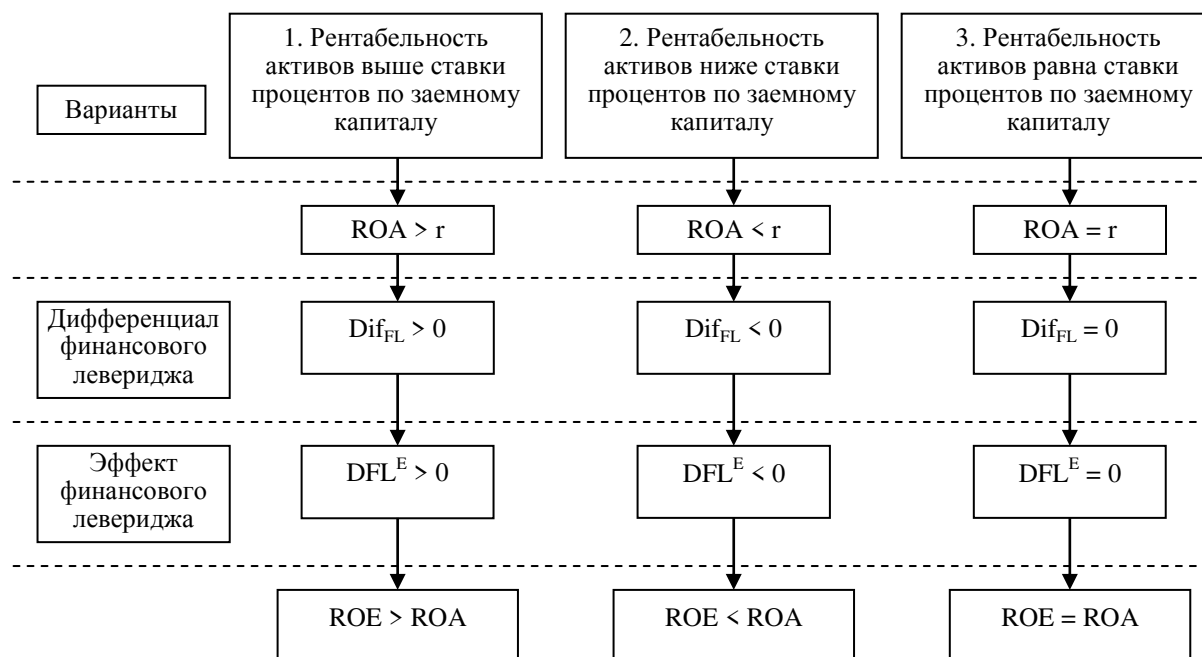


Рис. 1. Варианты формирования эффекта финансового левериджа

6. Формирование показателей целевой структуры капитала. Предельные границы максимально рентабельной и минимально рискованной структуры капитала позволяют определить поле выбора конкретных его значений на стратегический период.

Таким образом, необходимым условием в работе организации является эффективное управление финансовой устойчивостью, так как она во многом определяется структурой капитала, т.е. долей собственного и заемного капитала в общем капитале организации, что важно для самой организации при определении перспективного варианта финансирования. Степень финансовой устойчивости организации интересует инвесторов и кредиторов, так как на основе ее оценки они принимают решения с учётом степени риска вложений средств в предприятие и выработке финансовой стратегии.

Список литературы

1. Волынская, О. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / О. А. Волынская. – Новосибирск: Издательство СГУПС. – 2015. – 145 с.
2. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций / Н. П. Любушин, Н.Э. Бабичева и др. // Экономический анализ: теория и практика. – 2010г. – №1 (166). – С. 3 – 11.

3. Шекшуев, А. В. К вопросу о классификации и потенциале финансовой устойчивости предприятия / А. В. Шекшуев // Вестник ИГЭУ. – 2011г. – №2. – С. 108 – 111.

УДК 38.3

П. В. Сайчук

Омский государственный университет путей сообщения,
кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Рассмотрены виды банковских услуг, которые недавно появились в банках, их особенности, применение в банках РФ.

Ключевые слова: банк, финансы, услуги, инновация.

DEVELOPMENT OF MODERN BANKING SERVICES

There are types of banking services that have recently appeared in banks, there are features, application in Russian banks.

Key words: bank, finances, services, innovation.

Современный этап развития мировой банковской системы протекает в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на финансовых рынках. Одним из основных факторов успешного развития банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений.

В настоящее время инновации являются ключевыми факторами стабильности, конкурентоспособности и устойчивого экономического роста банков.

Текущие реалии банковского бизнеса позволяют явно выделить три основных катализатора банковской инновационной деятельности:

- глобализацию мировых финансовых рынков и рынков банковских услуг;
- возрастающую конкуренцию со стороны банковского и не банковского секторов;

– мировой финансовый кризис.

Понятие «Банковская инновация» имеет свои особенности. По мнению проф. И. Т. Балабанова, «Банковская инновация – это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка», а под инновационной деятельностью понимается при этом «системный процесс создания и реализации инноваций». Примерно такую же точку зрения разделяют в своих работах и другие исследователи: Е. А. Золотова, А. В. Калтырин. По мнению О. И. Лаврушина, «Банковская инновация, или совокупность новых банковских продуктов и услуг, – это синтетическое понятие о деятельности банка, направленное на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли». Итак, банковская инновация – это конечный результат научно-технической деятельности банка, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, или услуги, направленный на лучшее удовлетворение имеющихся потребностей клиентов или формирование новых в процессе управления ресурсным потенциалом банка.

Рассмотрим ряд инноваций в банковской сфере. Крупнейшие российские банки делают ставку на развитие удаленных сервисов, переводят бизнес в так называемую digital-сферу. Пользовательская суть диджитализации заключается в скорости, прозрачности процессов и простоты взаимодействий. Именно digital-среда позволит расширить спектр предоставляемых услуг банка клиентам. Сейчас главное найти правильный путь для решения конкретных задач, разработать свой или применить, созданный и успешно опробованный другими технологический приём.

Так, наиболее популярной тенденцией развития в банковских продуктах является перенос обслуживания клиентских операций на мобильные платформы.

Крупнейшие частные банки, среди которых Сбербанк, Альфа-Банк банк «Открытие», Росбанк, Бинбанк, в 2016 году предоставят клиентам возможность оплаты товаров/услуг со смартфонов с помощью технологии NFC. Технология NFC (Near Field Communication – «коммуникация ближнего поля») превращает мобильный телефон в виртуальную банковскую карту. Кроме того, в digital-

сфере модно развивать мессенджеры как новый канал обслуживания, но на самом деле банки занимаются тем, что улучшают свой базовый продукт в digital.

Нововведения в обслуживании постепенно стали частью повседневной жизни. Мессенджер – это удобный канал для взаимодействия банков с клиентами. В digital существует канал, позволяющий общаться клиентам между собой и банком.

Чаты – это онлайн-канал общения банка с клиентами, в идеале – обмен мгновенными сообщениями, вопрос – ответ. То есть чаты по сути колл-центр, а часть работы при этом можно переложить на ботов, специальные программы, выполняющие автоматически и/или по заданному расписанию какие-либо действия через те же интерфейсы, что и обычный пользователь. Такая технология уже получила свое развитие в таких банках как Тинькофф, Альфа-Банк. Второй путь развития чатов – сервис для проведения операций. На рынке уже развиты технологии, где прямо в чате можно переводить друг другу деньги, при этом в чате общаются не только с банком, но и с друзьями. Многие банки приветствуют более неформальное общение в чате, чем через колл-центры. Данная функция появилась, например, в Сбербанке. В мобильном приложении СбербанкОнлайн доступна функция обмена сообщениями между пользователями, что вызвало довольно бурное обсуждение среди клиентов банка.

По данным консалтинговой компании Alacer, крупнейшие банки США накопили уже 1 эксабайт (10^{18} байт) информации. Такой объем данных содержится, например, в 275 млрд аудиозаписей песен в формате mp3.

Не использовать данные и возможности, которые они таят, означало бы отказаться от дальнейшего развития. И банки их активно используют.

Технологии больших данных жизненно необходимы современным банкам. Управлять активами, оценивать риски, сохранять и наращивать клиентскую базу – ключевые потребности кредитных организаций нельзя будет удовлетворить, не научившись пользоваться инструментами big data.

1) Безопасность и противодействие отмыванию денег

Система безопасности банка, исходя из анализа поведения клиента, тут же подает сигнал тревоги. Специалисты могут принять меры – заморозить транзакции и связаться с клиентом, чтобы выяснить, все ли в порядке.

Если система выявляет аномальное поведение – резкий рост покупательской активности, перевод непривычных сумм на другие счета, вывод средств, – это становится сигналом тревоги. Предупредительные меры можно принять еще до того, как клиент обнаружит кражу кредитной карты и взлом онлайн-банка.

Банк также может сравнивать поведение одного клиента с поведением других, сопоставимых по уровню доходов. Искусственный интеллект со временем составит портрет типичного потребителя для каждой группы клиентов. Исходя из этого шаблона, система сможет предсказывать дальнейшее поведение потребителей и выявлять факторы риска.

2) Управление рисками

Инвестиционная стратегия банка тоже зависит от оценки рисков в конкретной отрасли и регионе. Благо сегодня уже достаточно много эффективных инструментов, основанных на анализе big data, предназначенных для работы на рынке ценных бумаг.

При этом рынки все активнее обмениваются информацией и становятся взаимозависимыми в своих движениях вверх-вниз. В периоды высокой волатильности банки теперь могут не только быстро подстраиваться под ситуацию, но и предвидеть ее.

3) Обслуживание клиентов

Сегодня клиентские данные включают не только внутренние банковские сведения о состоянии счета и истории транзакций, но и внешнюю информацию. Как человек ведет себя в соцсетях. Что ищет в Google. Что покупает в интернет-магазинах (и на что ему не хватает денег). С кем переписывается по e-mail и какую рассылку получает. Куда отправляется на праздники и в отпуск. Чем больше банк знает о своем клиенте, тем более персональным будет клиентское обслуживание.

4) Создание новых продуктов

Так называемый углубленный клиентский анализ позволяет банку формировать такие предложения для каждого клиента, угадывать его желания и возможности. Потребительские займы, ипотечные и автокредиты, срочные вклады – с приходом big data все обычные банковские продукты можно настроить под конкретного потребителя.

5) Инвестиционные консультации

Банкиры признают, что пришла пора меняться, однако не до конца осознают, что старый уклад уже не вернется. Поддерживать иллюзии помогает то, что клиенты старшего поколения меняют банк крайне неохотно. Тем временем 20-летние при выборе банка обращают внимание как раз на наличие мобильных и онлайн-сервисов.

На данном этапе развития нашей страны, необходимо понимать насколько сильный разрыв жизненного уклада существует среди граждан, проживающих в мегаполисах и жителями отдаленных районов, деревенской глубинки. Там люди получают зарплату наличными, ими же и расплачиваются. Конечно, интернет со временем придёт и туда, но человеческий менталитет изменить сложно. И этому сегменту населения ещё долго необходимо будет человеческое общение для проведения сделки. И получается, что для нашей страны, идущей вперёд к Digital-среде, придётся соединять в себе инновационные технологии и традиционные, для того чтобы приобрести новых клиентов и не потерять старых.

Список литературы

1. Полтораднева, Н. Л. К вопросу о совершенствовании понятийного аппарата банковской сферы / Н. Л. Полтораднева, А. Я. Долгушина // Деньги и кредит. – 2016. – №10. – С. 72 – 78.
2. Викулов, В. С. Типология банковских инноваций / В. С. Викулов // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 6. – С. 12 – 19.
3. Золотова, Е. А. Современная ситуация на рынке потребительского кредитования в Ставропольском крае / Е. А. Золотова // Финансы и кредит. – 2017. – № 32 (272). – С. 23 – 30.

УДК 658.27

С. С. Олькин

Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация. В данной статье рассматривается усовершенствование бухгалтерского учета основных средств.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, основные средства.

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS

Annotation. This article discusses the improvement of accounting of fixed assets.

Keywords: accounting, fixed assets.

На сегодняшний день основные средства функционируют в производственных и непроизводственных сферах предприятия.

Функционирование основных средств как факторов процесса труда осуществляется до тех пор, пока они сохраняют свою потребительскую форму, которая является предметом использования в процессе производственной деятельности. Главная функция средств труда заключается в долгосрочном участии их в производственном процессе, значение которого взаимосвязано со своевременным и полным получением результатов ведения хозяйственной деятельности предприятия.

В процессе использования основные средства требуют постоянного технического обслуживания и своевременного ремонта. Расходование денежных средств, материальных и трудовых ресурсов на эти цели составляют значительный удельный вес в структуре себестоимости продукции (работ, услуг). Поэтому руководители предприятия и бухгалтера в первую очередь, должны постоянно осуществлять контроль за правильным и эффективным расходованием средств на проведение ремонтов основных средств, за правильным и своевременным отражением этих операций в учете. В действующем Плане счетов не предусмотрен отдельный счет для учета капитального ремонта. Это связано с тем, что в бухгалтерском учете первоначальная стоимость основных средств увеличивается на сумму расходов, связанных с улучшением объекта (модернизация, достройка, дооборудование, реконструкция и др.), что приводит к увеличению будущих экономических выгод, первоначально ожидаемых от его использования, и отражается в корреспонденции со счетом 15 – «Капитальные инвестиции». Расходы, в том числе на ремонт, содержание оборудования и др., отражаются на соответствующих счетах расходов (91 – общепроизводственные расходы, 92 – административные расходы, 93 – расходы на сбыт и др.). Но такой порядок не позволяет предприятиям накапливать информацию о расходах на ремонт и распределять их по периодам, к которым они относятся. Поэтому, применение отдельного счета с целью учета затрат на ремонты предоставит предприятиям

повысить контрольную функцию учета. Таким образом, для отражения в учете расходов на ремонт основных средств необходимо задействовать счет, что обеспечит:

- накопление расходов на ремонт; их распределение и списание на соответствующие счета, исходя из условий использования основных средств;
- получение информации о незаконченном ремонте, который будет отображаться в балансе.

Требования, которым должен соответствовать счет, обуславливают следующую его экономическую характеристику: это счет активный, калькуляционный, относится ко 2 классу счетов. Поэтому, предлагаем с этой целью ввести счет 29 – «Ремонт основных средств» и открыть к нему субсчета – 291 – капитальный ремонт основных средств, 292 – текущий ремонт основных средств. Данный счет обеспечит отображение по дебету счета в течение отчетного месяца всех расходов на ремонт основных средств, в конце месяца по кредиту – списание расходов по законченным ремонтам основных средств на расходы предприятия по месту использования объекта. Дебетовое сальдо счета 29 – ремонт основных средств показывает расходы по незавершенным ремонтам.

Ремонт основных средств показывает расходы по незавершенным ремонтам основных средств, которые рекомендуем отражать во втором разделе актива баланса. С этой целью в форме №1 «Баланс» необходимо ввести строку 121 – незавершенный ремонт основных средств, после строки 120 – незавершенное производство. Такой подход к составу статей второго раздела актива баланса позволит детализировать незавершенное производство и информировать пользователя о незавершенном ремонте основных средств, будет иметь преимущества для оценки активов предприятия. Модернизацию основных средств, или другие улучшения, которые приводят к увеличению будущих выгод от использования активов отражать в первом классе счетов, так как они увеличивают стоимость основных средств. Больше всего с этой целью подходит счет 15 – «Капитальные инвестиции», к которому надо открыть субсчет 157 – «Модернизация, реконструкция, перестройка» Использование отдельного субсчета увеличит информативность учета и позволит отделить улучшение основных средств от нового строительства. Аналитические счета по учету расходов на капитальный ремонт надо открывать на каждый объект

основных средств, который ремонтируется. С целью систематизации информации рекомендуем открывать Карточку аналитического учета расходов на ремонт основных средств по объектам. Предлагаемая форма этой карточки может иметь следующий вид (табл. 1).

Таблица 1 – Карточка аналитического учета расходов на ремонт основных средств

Документ		Наименование вида работ (ремонт)		По смете	
№	Дата				
Итого					
Фактические расходы по видам					
Материалы	Начисленная зарплата работнику	Начисленный единый социальный взнос на заработную плату	Налог с доходов физических лиц	Прочие расходы	Всего

Применение такой карточки позволит контролировать фактические затраты и сравнивать их с расходами по смете, способствовать улучшению информативности, контроля и анализа по направленности и обоснованностью затрат на ремонты. Сметно-техническая документация должна составляться на основании актов технического осмотра объектов, подлежащих ремонту и установленными объемами работ по действующим ценам, нормам, тарифам, расчетами, прейскуранты и калькуляциями. Приемка объектов по окончании капитального ремонта производится на основании Акта приемки-сдачи отремонтированных, реконструированных и модернизированных объектов (форма № ОС-2). Капитальные и текущие ремонты основных средств должны проводиться только на основании утвержденных в установленном порядке планов, сметно-технической документации, дефектных ведомостей и других установленных документов. По нашему мнению и приемка объектов после окончания текущего ремонта основных средств должна осуществляться на основании Акта по форме № ОС-2. С целью систематизации и накопления

информации о ремонтах рекомендуется синтетический регистр по счету 29 – ремонт основных средств, который представлен в табл. 2.

Таблица 2 – Журнал-ордер по счету 29 «Ремонт основных средств»

Документ		Наименование объекта	Сальдо на начало	В дебет счета 29 с кредита счетов					Всего по дебету
№	Дата			20	66	65	64	685	
Итого									
С кредита счета 29 в дебет счетов									
23		91	др	Итого по кредиту			Сальдо на конец		

Ведение такого регистра позволит предприятиям контролировать расходы на ремонт в разрезе объектов и их списания, а также позволит всегда иметь информацию о сумме незавершенных ремонтов. Следовательно, в результате проведенного анализа существующих подходов к учету расходов на ремонты основных средств, предложено усовершенствованную классификацию ремонтов основных средств. Предложено использовать счет 29 – «Ремонт основных средств» для учета расходов предприятия на ремонт основных средств, а также открывать субсчет 157 – «Модернизация, реконструкция, достройка основных средств», что позволит предприятиям накапливать информацию о ремонтах основных средств. Предложены формы журнала-ордера по счету 29 – «Ремонт основных средств» и Карточки аналитического учета расходов на ремонт основных средств. Указанные изменения позволят усовершенствовать учет основных средств, повысят его реальность, достоверность.

Для осуществления производственно-финансовой деятельности предприятию необходимо управлять имуществом, которое находится у него на балансе. Сведения о состоянии данного имущества формируются на основе информации бухгалтерского учета, поэтому умелая организация учета нередко превращается в определяющий фактор эффективного использования основных средств, а степень рациональности учетного процесса приобретает первостепенное значение в контексте обеспечения успешного развития предприятия.

Список литературы

1 Закон України № 996 -XIV. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]:– Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>

2 Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства», утверждено приказом Министерства финансов Украины 20.01.01г. №47/5238 // Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета. Нормативна база. Нова редакция. – Х.: Курсор, 2008. – С. 160 – 164.

УДК 657.42

Н. А. Шкодина

Донецкий институт железнодорожного транспорта,
кафедра «Экономика и менеджмент», г. Донецк, ДНР

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Аннотация. В данной статье рассматривается разработка системы электронного документооборота в целях совершенствования учета материально-производственных запасов.

Ключевые слова: электронный документооборот, запасы, учет запасов.

DEVELOPMENT OF ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT SYSTEM TO IMPROVE ACCOUNTING OF MATERIAL-INDUSTRIAL STOCKS

Annotation. This article discusses the development of electronic document management system in order to improve the accounting of material and industrial stocks.

Key words: electronic document flow, stocks, inventory accounting.

Наличие производственных запасов необходимо на предприятии. И создание их постоянного объема обусловлено непрерывностью технологического процесса по изготовлению продукции, поскольку ее выпуск на заводе осуществляется постоянно. А это означает, что сырье, материалы,

топливо должны поступать на завод постоянно. Этого можно достичь при условии оптимального размера партии поставки запасов. При этом необходимо достоверное фиксирование этих фактов в системе учета. Сплошная и непрерывная регистрация данных в документах обо всех осуществляемых хозяйственных операциях, является важным средством контроля за объектами хозяйственной деятельности и, в частности, правильным и рациональным использованием запасов структурного подразделения железной дороги.

При этом значительную роль играет принцип превалирования сущности над формой, который предусматривает, что все операции с наличием и движением запасов, учитываются в соответствии их сущностью, а не только исходя из юридической нормы.

Достоверность бухгалтерского учета зависит от качества и юридической обоснованности первичной документации, то есть соответствия ее действующим нормативно-правовым актам о документальном обеспечении учета и контроля финансово-хозяйственной деятельности структурного подразделения.

Актуальность проблемы усовершенствования информационного учетно-аналитического обеспечения в системе управления производственными запасами обусловлена состоянием экономики на современном этапе.

Учетные данные могут использоваться хозяйствующим объектом для различных информационных потребностей и принятия важных экономических решений с целью достижения поставленных задач. Поэтому от правильной организации документооборота зависит полнота, скорость и качество отображения учетной информации.

Основой для информационной системы бухгалтерского учета хозяйствующего объекта являются первичные документы. Для обеспечения документирования производственных запасов предусмотрено использование ряда типовых форм документов.

Документы, предназначенные для оформления операций по поступлению, внутреннему перемещению и отпуску запасов, являются основанием для ведения бухгалтерского и оперативного (складского) учета. Документы поступают в бухгалтерию, где они подлежат проверке по содержанию хозяйственных операций и правильности их оформления (проверяется наличие реквизитов, подписей, правильность арифметических подсчетов), по законности операций.

Первичное отражение наличия и движения производственных запасов является начальным этапом учетного процесса, который включает

документирование операций, их представление, обработку и движение. При росте объемов информации, необходимой для эффективного управления запасами, ее получение и использование приводят к увеличению количества документов. Поэтому, традиционные методы работы с документами становятся малоэффективными и требуют новых путей оперативного получения информации. Использование электронного документооборота на предприятии упрощает работу бухгалтера по составлению и оформлению документов, что в конечном итоге позволяет решить проблему по совершенствованию информационного обеспечения данного участка работы. На предприятии производственные запасы представлены большим количеством и различной номенклатурой. И от того, насколько грамотно и четко организованный складской электронный документооборот зависит уровень достоверности, точности и эффективности учета и контроля производственных запасов. Процесс электронного документооборота при складском учете производственных запасов должен основываться на интегрированной электронной обработке учетно-аналитической информации, которая включает: формирование первичных документов, их обработку (как на синтетическом так и на аналитическом уровне), накопление автоматизированного банка данных.

Внедрение электронного документа позволит выполнить следующие функции:

- 1) доставку документов по назначению;
- 2) обеспечение работников предприятия управленческой информацией, которая содержится в документах,
- 3) проведение многолетнего контроля за исполнением документов.

Все эти функции, при условии внедрения комплексной компьютеризации, может выполнять бухгалтерская программа. На предприятии предлагается создание и внедрение системы первичного учета производственных запасов по формированию и движению учетной информации о них при использовании модели формирования и движения учетной информации о запасах при использовании электронного документооборота (рис. 1).

Предложенная система первичного учета производственных запасов позволит:

- 1) сделать процесс хранения документов, фиксирующих факты наличия и движения производственных запасов, более удобным и эффективным благодаря их хранению в единой базе данных;

2) существенно ускорить процесс поиска документа в системе по любому его реквизиту, а также делать выборку документов по определенному признаку или их совокупности;

3) повысить эффективность контроля за своевременным выполнением поручений путем автоматизированного наблюдения за их исполнением системой электронного документооборота.



Рис. 1. Модель формирования учетной информации о запасах при использовании электронного документооборота

Список литературы

1. Закон Украины от 16.07.1999 № 996/95-XIV (ред. от 05.02.2012) «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [Электронный ресурс]: Доступ с правовой базы данных «Законодательство Украины».
2. Приказ Министерства финансов от 20.10.99 №246 «Об утверждении Положения (стандарта) бухгалтерского учета 9 «Запасы» [Электронный ресурс]: Доступ из правовой базы данных «Законодательство Украины».
3. Приказ Министерства финансов Украины от 21.06.96 №193 (ред. от 27.03.2007) «Об утверждении типовых форм первичных учетных документов по учету сырья и материалов» [Электронный ресурс]: Доступ с правовой базы данных «Законодательство Украины».

УДК 336.13

Н. Л. Полтораднева

Омский государственный университет путей сообщения, кафедра «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит», г. Омск, Россия

О ВОЗМОЖНЫХ УГРОЗАХ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

В статье проведен анализ возможных угроз финансовой безопасности России в свете роста инвестиций в долговые обязательства Правительства США. Проанализирована способность США к покрытию текущего дефицита бюджета. Рассмотрены крупнейшие покупатели американских долгов и Россия. Приводится прогноз развития событий на ближайшие три года в отношении финансового положения США, которое может существенно повлиять на финансовую безопасность России.

Ключевые слова: финансовая безопасность, государственный долг США, дефицит бюджета.

POSSIBLE THREATS TO FINANCIAL SECURITY IN RUSSIA

The article analyzes the possible threats to Russia's financial security in the light of increased investment in US government debt obligations. The ability of the US to cover the current budget deficit has been analyzed. Considered the largest buyers of American debt and Russia. The forecast of the developments for the next three years is given with respect to the financial situation of the United States, which can significantly affect the financial security of Russia.

Keywords: financial security, US public debt, budget deficit.

Финансовая безопасность любой страны основана на ее способности генерировать и поддерживать в непрерывном состоянии денежные потоки как внутри страны, так и за ее пределами. В этой связи особую актуальность приобретает исследование состояния международного финансового рынка и оценка его влияния на финансовую безопасность конкретной страны, например, России.

Следует обратить внимание на то, что в 2017 году общемировая потребность в финансировании дефицита бюджета составила 2,7 трлн. долл., как и в 2016 [4].

При этом наблюдается интересная тенденция – дефицит бюджета развитых стран с 2015 года стал меньше, чем в развивающихся, то есть развитые страны теперь являются не основными заемщиками. Тенденция необычная, так как всегда считалось, что основными реципиентами мирового капитала посредством государственных долговых инструментов являются США, Япония и развитая Европа (рис. 1).

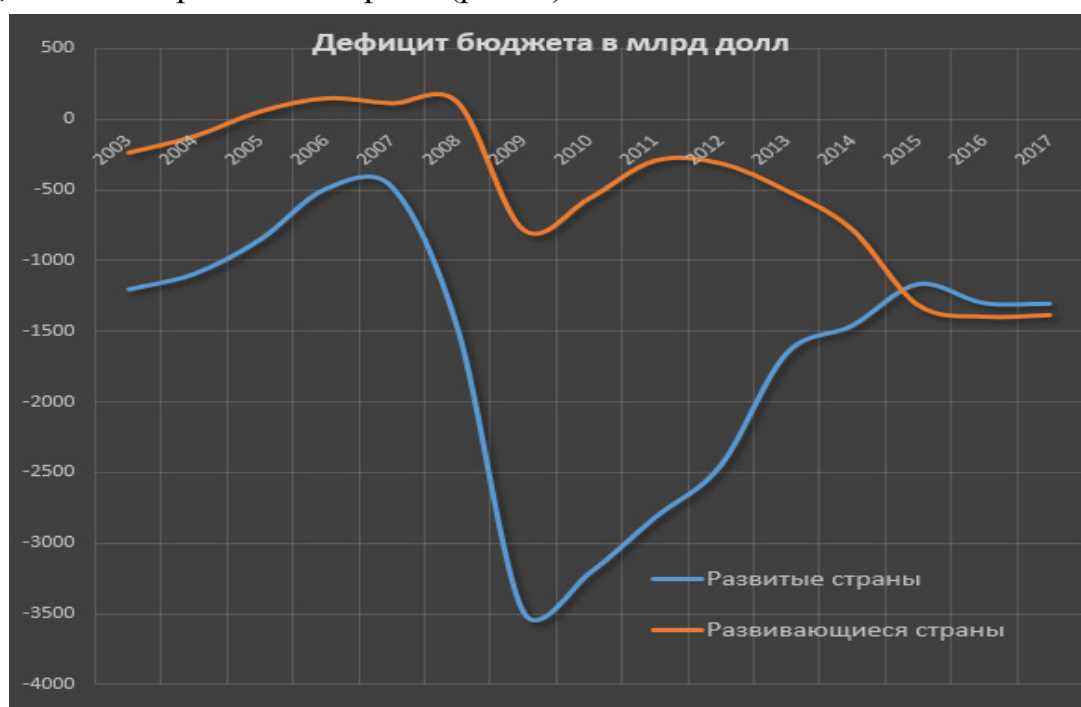


Рис. 1. Соотношение дефицитов бюджетов развитых и развивающихся стран

На фоне роста дефицита бюджета развивающихся стран, развитые страны наоборот сократили дефицит: США (+647 млрд. долл.), Япония (+357 млрд. долл.), Великобритания (+122 млрд. долл.), Испания (+101 млрд. долл.),

Франция (+68 млрд), Германия (+62 млрд). Существенное сокращение потребности в задолженности отмечается с 2010 года.

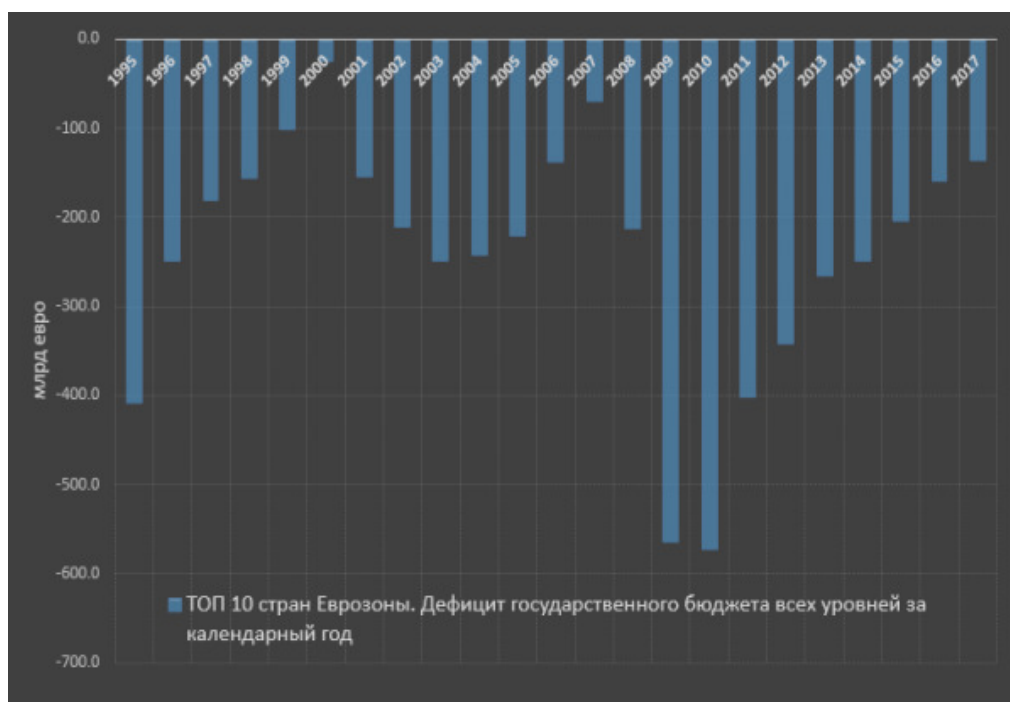


Рис. 2. Динамика бюджетов 10 ведущих стран Еврозоны

Аналогичная ситуация наблюдается в Японии, Великобритании и США.

Сопоставление рис.1 и рис.2 заставляет задуматься, каким образом развитым странам удалось переломить тенденцию растущего долга, и более того, начать его сокращать. Решение данного вопроса возможно лишь одним способом – дополнительными эмиссиями денежных средств центральными банками развитых государств. Таким образом, отмечается значительная ничем не подкрепленная эмиссия денег со стороны центральных банков стран, являющихся эмитентами резервных валют, позволяющая решать вопросы со снижением государственной задолженности и текущими бюджетными потребностями. Страны, в том числе Россия, не имеют такой возможности в решении своих финансовых проблем, по крайней мере на международном рынке.

С точки зрения финансовой безопасности важную роль играет соотношение государственного долга и доходов государства (рис. 2).

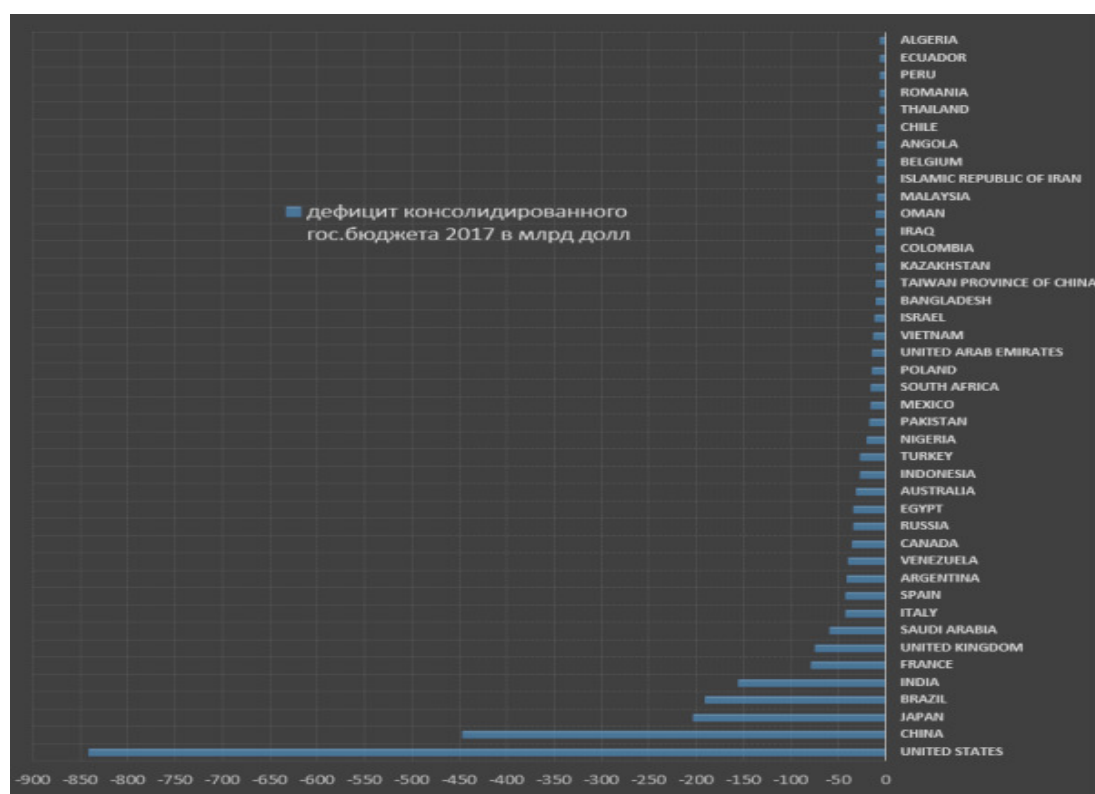


Рис. 3. Соотношение суверенных долгов и доходов государств.

Анализ рис. 3 позволяет говорить о том, что этот показатель у России составил около 9% в год от консолидированных доходов. Для сравнения в США 13%, в Японии и Китае по 12.1%, Испания 11.2%, Франция 6.3%, Италия 5.2%. Таким образом, на текущий момент долговая ситуация для России пока стабильная. Одновременно с этим, необходимо обратить внимание на следующую возможную угрозу со стороны США.

В досанкционном 2013 году российские инвестиции в американские ценные бумаги превышали 150 миллиардов долларов [5]. На фоне ухудшения отношений с Западом в отдельные месяцы Россия продавала казначейские обязательства США на 20-25 миллиардов долларов. Тем не менее, по официальным данным Департамента Казначейства США с декабря 2016 по декабрь 2017 объем российских вложений увеличился с 86,1 млрд. долл. до 102, 2 млрд. долл. Рост российских вложений в американскую экономику может представлять угрозу финансовой безопасности России по причинам, которые будут рассмотрены далее.

В январе 2018 года Департамент Казначейства Соединенных Штатов [2] выпустил собственный прогноз бюджетного дефицита федерального правительства, охватывающий несколько следующих лет.

Растущий дефицита бюджета приводит к тому, что Департамент Казначейства рассчитывает занять около 1 трлн. долл. в этом финансовом году. В 2019 году потребуются привлечь 1,1 трлн. долл., а в 2020 году – 1,3 трлн. долл. Это означает, что к 30 сентября 2020 года государственный долг США превысит отметку 25 трлн. долл.

Считается, что США находятся в хорошей экономической форме, когда экономика сильна, уровень безработицы низкий, налоговые поступления находятся на рекордном уровне. Тем не менее, следует обратить внимание на тот факт, по официальным правительственным прогнозам, опубликованным Департаментом Казначейства Соединенных Штатов, правительство теряет триллионы долларов.

С точки зрения финансовой безопасности существует угроза неблагоприятного развития событий на мировом рынке заимствований для США, в связи с тем, что ключевые кредиторы последних нескольких лет [1] – ФРС, китайский и японский центральные банки планируют прекратить покупки.

ФРС официально завершил программу количественного смягчения, т.е. американский центробанк заявил, что больше не будет печатать деньги для покупки государственного долга США. В январе китайское правительство заявило, что они находятся в процессе “пересмотра” своей позиции по государственному долгу США.

Официальные данные Департамента Казначейства США показывают, что с лета 2017 года Китай и Япония немного снизили свои вложения в американские правительственные облигации.

В результате можно прогнозировать снижение спроса на долги правительства США, что приведет к падению цены долга и росту процентных ставок. Рост процентных ставок отражается падением цены на большинство активов, недвижимость в их числе, к увеличению затрат компаний, снижению общей рентабельности, а, следовательно, к падению акций.

Важно также отметить, что в последние несколько лет, политика нулевых процентных ставок позволяла компаниям США практически без каких-либо

затрат заимствовать огромные суммы денег, чтобы выкупать собственные акции. По сути, они использовали низкие процентные ставки с целью искусственного роста капитализации. В условиях роста процентных ставок, расходы правительства США на процентные платежи будут увеличиваться; американская экономика, скорее всего, пострадает так как она основана на потреблении, а не на производстве, и в значительной степени зависит от дешевых денег и нефти, как катализаторов роста.

Таким образом, подводя итоги вышесказанного, следует отметить, что возможные финансовые угрозы для России возможны не со стороны санкций, а с международного рынка капиталов и международного валютного рынка, которые наводнены необеспеченными национальными валютами в силу постоянного их допечатывания и долговыми финансовыми инструментами государства, не способного в ближайшее время рассчитываться по своим обязательствам в случае отсутствия спроса на их долговые инструменты.

Список литературы

1. Major foreign holders of treasury securities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt> (дата обращения (16.02.2018))
2. Treasury Presentation to TBAC (Final): 2018 – 1st Quarter [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.treasury.gov/_layouts/SPDynamicResources/DownloadS3File.aspx?s3filename=current_production/current_TreasuryPresentationToTBAC.pdf&x=1518975178593 (дата обращения (16.02.2018))
3. Spydell. QE против дефицита бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spydell.livejournal.com/649626.html> (дата обращения (16.02.2018))
4. Spydell. Кто больше всех из государств в мире занимает денег? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spydell.livejournal.com/649813.html> (дата обращения (16.02.2018))
5. Россия увеличила инвестиции в гособлигации США до 109 миллиардов долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2017/07/19/ustreasur/> (дата обращения (16.02.2018))

Научное издание

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»

Материалы VI международной
научно-практической конференции в двух частях

Часть 2

Ответственный за выпуск В. В. Бургат

* * *

Печатается в авторской редакции

Подписано в печать 18.05.2018. Формат $60 \times 84 \frac{1}{16}$.
Плоская печать. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 18,5. Уч.-изд. л. 20,6.
Тираж 300 экз. Заказ

* *

Типография ОмГУПС

*

644046, г. Омск, пр. Маркса, 35