



IX Международная научная конференция

ЭКОНОМИКА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСЫ



Санкт-Петербург

УДК 330
ББК 65
Э40

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, Р. М. Искаков, И. Б. Кайгородов, К. К. Калдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, А. Н. Кошербаева, В. М. Кузьмина, К. И. Курпаяниди, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Е. В. Матвиенко, Т. В. Матроскина, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, М. С. Федорова С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственный редактор: *Е. И. Осянина*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), Искаков Р. М. (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), А. Н. Кошербаева (Казахстан), К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Э. Л. Кыят (Турция), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), М. С. Федорова Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан), З. Н. Шуклина (Россия)

Э40 **Экономика, управление, финансы** : материалы IX Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, октябрь 2018 г.). — СПб. : Свое издательство, 2018. — iv, 58 с.

ISBN 978-5-4386-1631-3

В сборнике представлены материалы IX Международной научной конференции «Экономика, управление, финансы». Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-5-4386-1631-3

© Оформление.
ООО «Издательство Молодой ученый», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Jabbarov K.Y. Konratyev's cycles and economic crisis.	1
Трофимов Г.В. Теоретические аспекты моделей банкротства предприятий	3

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Кондратенко И.В. Основные изменения налогового законодательства в сфере страховых взносов	6
Лебедева Е.С. Развитие и роль микропредприятий в Российской Федерации	8
Охотников И.В., Сибирко И.В., Козина В.А. Совершенствование вертикально-интегрированной системы распределения продукции национальных предприятий в условиях высококонкурентных рынков	12

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Филимонов Ф.Ю. Важнейшие факторы увеличения объемов экспорта угля Российской Федерации	15
--	----

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Бисултанов А.Н. Эффективное налоговое администрирование как неотъемлемое условие повышения уровня собираемости налогов в стране	19
Селезнева М.М. Модель ожидаемых кредитных убытков: первые результаты применения российскими коммерческими банками.	24

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Полякова Т.В., Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Николаева К.А., Семидотченко А.Р. Процедура внутреннего аудита СМК на современном предприятии	28
Рашина Е.Л. Учет расчетов по оплате труда и социальному обеспечению в отечественной и международной практике	30

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Ерышев А.Е. Открытость федеральных органов исполнительной власти в социальных сетях	32
---	----

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Полякова Т.В., Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Николаева К.А., Семидотченко А.Р. Стандартизация как важный инструмент управления качеством на предприятии	35
---	----

Полякова Т.В., Селиверстов А.С., Уткин Д.Ю., Постнов В.В., Семидотченко А.Р., Николаева К.А. Проблема сертификации системы менеджмента качества	37
---	----

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Дьяченко Е.А., Сорокина Е.И. Использование земельных ресурсов на предприятии ООО «Викалина»	40
Иофина Ю.А. Система бюджетирования: роль в управлении предприятием, проблемы внедрения на российские предприятия	41
Калентьева Ю.Н. Проблема применения системного подхода и системного анализа в принятии управленческих решений	44
Мусатова Е.В. Проблемы и направления совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления материально-производственными запасами	46
Полякова Т.В., Селиверстов А.С., Постнов В.В., Уткин Д.Ю., Николаева К.А., Семидотченко А.Р. К вопросу о планировании качества на предприятии.	51
Полякова Т.В., Селиверстов А.С., Уткин Д.Ю., Постнов В.В., Семидотченко А.Р., Николаева К.А. Организация системы планирования на предприятии	53

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Вохидзода У.С. Проблемы обеспечения экономической безопасности регионов Таджикистана	56
--	----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Kondratyev's cycles and economic crisis

Jabbarov Kamoliddin Yo'ldoshevich, Doctoral student,
National University of Uzbekistan named after Mirzo Ulugbek

A prominent economist N. D. Kondratyev observed economic cycles in the scientific way. He founded the theory of Kondratyev's cycles (K-cycles) that includes falling and rising phases of economics as the result of his scientific investigations. The base of this theory contains above-mentioned processes that connected with storing capital: centralisation, separation and losing value of capital.

In the first quarter of the XX century, Kondratyev proved his theory about huge cycles lasting about 50 years. He applied the analysis of several economic indicators, which were taken from 1790 to 1920 of Western European countries' and the USA's economics in his investigations. The scientist distinguished those cycles into two stages: gradually rising and falling tides. Besides, he enlightened mutual connection between huge and small cycles obviously in his works. Consequently, he offered the effective model of predicting economic dynamics of the world economy that lasts very long time.

Kondratyev mentioned the dual character of the cycles' action in his scientific works. On the first hand, the reason for the cycles' action is the disproportionality that appears because of disagreements between labour and capital in economics, on the other hand, the reason is forming a new position in economics because of developing producing devices and resources. A good example for this theory is changing the place of the industrial revolution age to the steam engines' age.

The essential purpose in market economics is the activity for gaining profit and it provides re-occurrence of economic cycles. Kondratyev cites about this idea: "...undeveloped market economics serves as the fundamental factor of cycling, and if there is a cycling capitalistic manufacturing, it is continued to be in use".

According to Kondratyev's idea the main elements of long-lasting cycles are:

— The action of capitalistic economics reflects on some degrees of balance. The balance of main capital recourses (infrastructure of manufacturing and skilled labour force) with all factors of economic and social life defines this technical way of manufacturing. In this case because of the balance disruption the need for creating new storage of capital recourses appears;

— The process of renewing main capital does not go smoothly, in this case the essential role is played by scientific-technical ideas and innovations;

— The continuous process of a long-lasting cycle is identified with the average age of life of manufacturing infrastructural constructions, which are considered as main elements of society's capital resources;

— All social processes — wars, revolutions, people's migration are the results of economic mechanism's reforming;

— Exchanging main capital resources and exiting out of economic falling, which continues considerably long time, need to gather natural and money resources. Having gained enough store, the opportunity to renew radically main capital resources appears, consequently, this implements a new rising phase of economics [1, p. 28].

There are also particular number of phases of Kondratyev's cycles. Each cycle contains two phases — rising and falling phases. Nowadays the sixth rising phase of K-cycle is occurring. They are following:

- the rising phase of the first cycle covers the period from 1780–1790 till 1810–1817, the falling phase of it covers the period from 1810–1817 till 1844–1851;
- the rising phase of the second cycle covers the period from 1844–1851 till 1870–1875, the falling phase of it covers the period from 1870–1875 till 1890–1896;
- the rising phase of the third cycle covers the period from 1890–1896 till 1914–1920, the falling phase of it covers the period from 1914–1920 till 1936–1940;
- the rising phase of the fourth cycle covers the period from 1936–1940 till 1966–1971, the falling phase of it covers the period from 1966–1971 till 1980–1985 (after Kondratyev's age some scholars in their researches identified the period of 1970's oil crises and stagflation in a scientific way being based on real economic indicators and the model of K-cycles);
- the rising phase of the fifth cycle covers the period from 1980–1985 till 2000–2007, the falling phase of it covers the period from 2000–2007 till 2015–2025 (it is obvious that this falling phase has begun at the beginning of the XXI century);
- it is predicted that the rising phase of the sixth cycle will occur from 2015–2025 till 2035–2045.

Nowadays a number of scientific investigations are being implemented by several scholars to find out the interval years

of the sixth cycle's falling phase and this issue is causing a number of discussions. The following ideas can prove that the interval period of the sixth cycle's (which is identified by economists) rising phase is suitable for the reality. According to the information of the IMF (International Monetary Fund)'s official site, after slow-rising indicators that are felt in the whole world economics, economic activeness will accelerate slightly in 2017–2018 and this process will be exactly felt in developing countries [2].

Because of the movements of those cycles, the resources are re-divided in the intervals among cycles. The acceleration of this process causes "bubbles" to appear in economics. One cannot imagine the size of surplus producing crises without shakes of credit "bubbles" that is deepening with a strong credit crisis. The world economics faced such kind of situation in 2008: the credit "bubbles" got out of its limits and burst of that is felt clearly. The mortgage crisis occurred in the USA is considered as the world financial crisis by many people in the world, and it was the first stage of a credit crisis. It is one of the reasons of global economic disorder.

Besides, at the beginning of the XXI century as the result of derivative agreements, groundless rising of actives' prices in the financial market caused to face "speculative bubbles" several times in the world economics. Nowadays, neither exact plans of solutions have been created, nor practical ways have been fulfilled for fighting against this process. Creating exact complex projects of such kind of solutions provides the stability of a national economics. In this case, fund and financial markets should attend actively, of course. If it is not implemented, it influences to a bank sector in a bad way. Because, falling the prices of securities (valuable papers) that are put to a bank as a deposit strengthens the crisis more and more. Here a depositor cannot manage to fulfil his responsibility in front of the bank and those securities are sold in fund markets, as the result it leads to increasing the supply of securities and falling their prices respectively. This causes to the banks to have a great deal of financial loss. Consequently, the problem of liquidation appears.

The rates of credit "bubbles" shakes and its volume in the world economics, besides possible outcomes of the happening credit crisis can be observed with the example of the USA's situation. In the American economics the household debts became twice more than the nominal incomes — from 65% till 133% in the period from 1980 to 2008. Nowadays, there the household debts raised 33% than their yearly incomes. The USA's state debts raised from 1 trillion dollars that was in 1980 till 11,85 trillion dollars that was in 2008, consequently those debts becomes 80% more than the USA's GDP at that time [3, p. 91]. As we analyze the data, during nearly 30 years after 1980 the two third part of households' nominal incomes was focused to the debt obligations in the USA, in 2008 each household's debt obligations rose more than their nominal incomes and reached to 133%. They were used to living on taking debts in their simple life. It was common for those people to pay their previous debt agreements. During those

years the state debts raised to 1185%. The USA's external state debts contained 17,3 trillion dollars in 2015 [4].

According to the records, the level of the USA's debt obligations became more than the accepted norm; diminishing highly the level of the state peoples' current consuming can slightly weaken the process of credit "bubbles" intensifying. That situation is connected with increasing the level of unpaid credits, which were taken from banks. Those factors led to highly decreasing of the USA's GDP respectively. The GDP raised to 2,7 times from 1980 to 2000, and it raised to 1,7 times from 2000 to 2014 [5, p. 346].

Because of the culmination of credit "bubbles" surplus producing crisis the case of debt collapse comes to the existence. Those above-mentioned thoughts are characteristic to the Western countries, in a number of developed countries much consuming was implemented with the help of the previous gained incomes during many years.

As it is mentioned in a number of scientific investigations, the main reasons of the world financial-economic crisis's happening that has begun in 2008 are following [6, p. 21–22]:

- shortage of a country budget and having negative trade balance of a huge developed countries during many years;
- acceleration of the country's outer debt's rising rate more than its GDP;
- being used to living on debts because of keeping irrational money-credit politics and refinancing rate in a low degree constantly;
- loosening the requirements of giving mortgage credits groundlessly and increasing prices highly in a house-flat market in a short amount of time;
- highly disruption of the balance between the regulation's money and the financial institutes' duties;
- presenting false reports about securities by rating organizations;
- disrupting factors of financial audit and professional ethics, and giving false audit summaries;
- appearing securities, which are highly risked and have complicated results, and having no well-formed system of ordering them.

While analysing main reasons of forming crisis, one can recognise that the financial sector becomes more superior rather than the real sector in economics. Moreover, implementing derivative agreements for gaining profit in financial markets causes to increase the volume of false "bubbles" more and more. As some economists' "approaches" even very bit weakening of the country's control on the financial sector in capitalistic relations helps to develop this unwanted process.

In our humble opinion, fulfilling the following tasks diminishes the influence of crises on the economics and assists to soften its outcomes:

- implementing an exact and effective mechanism that rules the activities of derivative agreements into a real practice;

- putting absolute restrictions on receiving securities, which have fast changeable prices, in the system of taking them into deposit supplies to a bank;
 - setting a monitoring system on extinguishing the types of credit money constantly by bank organizations, using the data of this system along the whole country, and forming and developing consumers' knowledge about how to get and use credit;
 - developing the mechanism of controlling financial markets' activities by the state;
 - filling the composition of the state's export products with the goods that were manufactured according to the latest innovative achievements and are durable to competition in the world market;
 - localization of manufacturing the goods which are highly economical on natural resources;
 - applying the latest mechanisms and technologies in manufacturing goods in the country, besides, diminishing the prices by modernizing the economics of this country and fulfilling the diversification of the economic fields;
 - supporting the poor layer of the people by forming the state project having efficient ways of supplying them by the state in the real life;
 - providing the exactness, objectiveness and being reliable of the data, which are presented about the financial markets as well, etc.
- To conclude, implementing these above-mentioned tasks is seen in diminishing the influence of the economic crisis while it is happening, softening its outcomes, creating new projects that are against crises and increasing their effectiveness as well.

References:

1. Вахабов А., Жумаев Н., Хошимов Э. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози: сабаблари, хусусиятлари ва иқтисодиётга таъсирини юмшатиш йўллари. Т., 2009. 28-б.
2. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/update/01/index.htm>. The information of the International Monetary Fund's official web-site.
3. Миллий иқтисодиётни инновацион ривожланиш йўлига ўтказиш. Илмий ишлар тўплами. «Иқтисод ва молия» журнаliga илова № 2 (4), 2013. 91-б.
4. <http://www.globalfirepower.com/external-debt-by-country.asp>.
5. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Handbook of statistics 2015, p. 346.
6. Вахабов А., Жумаев Н., Хошимов Э. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози: сабаблари, хусусиятлари ва иқтисодиётга таъсирини юмшатиш йўллари. Т., 2009. 21–22 б.

Теоретические аспекты моделей банкротства предприятий

Трофимов Глеб Витальевич, студент магистратуры

Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

Актуальность проведения изучения данной темы основывается на том, что на сегодня в Российской экономической системе проблемой выступает отсутствие стабильных и постоянных платежей. По статистике, примерно 45 процентов предприятий уже нужно признавать банкротами. Все полученные средства от них нужно перераспределять в пользу более эффективных и качественных производственных систем. Этот фактор стал бы положительным сдвигом в оздоровлении отечественного рынка. Помимо того, что существует массовое отсутствие возможности платить предприятий, важно значение будет иметь применение мероприятий по ликвидации кризисных ситуаций, и мероприятия, которые позволят восстановить платёжеспособность компании. Такая работа будет называться антикризисным управлением. [1]

Одним из простых методов построения прогноза банкротства является двухфакторная модель. Она строится

на двух основных показателях. Примером таких параметров может быть показатель текущей ликвидности и показатель доли заёмных средств. Именно от этих средств зависит вероятность банкротства организации. Такие данные будут умножаться на основные значения коэффициентов, найденные при помощи эмпирического исследования и результаты будут складываться с установленной постоянной величиной. Например, если результат постоянного показателя будет иметь отрицательное значение, то размер банкротства будет низка. Положительное значение данного показателя сможет указать на высокий размер банкротства.

В исследовании работы иностранных организаций очень часто применяется многофакторная модель Э. Альтмана. Ещё в 1968 году автором была составлена пятифакторная модель построения прогноза банкротства. Конечный индекс кредитоспособности создан при помощи аппарата мультипликативного дискриминантного анализа. При первом

исследовании он позволяет делить все экономические субъекты на потенциальных банкротов или не банкротов. В ходе построения индекса, автор провёл анализ 66 предприятий, половина которых получила статус банкрота в период с 1946 по 1965 годы, а часть продолжала свою деятельность. Далее было исследовано около 22 аналитических коэффициента, которые могут быть полезны для образования прогнозов вероятного уровня банкротства. Из составленных показателей было выбрано 5 самых важных и значимых. [2]

Р. Тафлер предложил четырёхфакторную прогнозную модель в 1977 году, в ходе создания которой он использовал такой подход: при применении компьютерной техники на первой стадии происходит вычисление примерно 80 отношений по установленным предприятиям — банкротам и платёжеспособным организациям. После этого, при применении статистического метода, как анализ многомерного дискриминанта, имеется возможность для образования модели платёжеспособности, выделяя частный соотношения, которые более оптимальным образом смогут выделить две группы фирм и их новые показатели. Подобный выборочный подсчёт соотношений выступает типичным для определения некоторых основных измерений работы организации, таких как прибыльность, соответствие оборотного капитала, присутствие финансовых рисков и ликвидность. Интегрируя данные показатели и сводя их воедино, общая модель построения платёжеспособности будет формировать точную картину финансового положения предприятия. [4]

Отечественные учёные из Иркутской государственной экономической академии имели сомнения насчёт применения двухфакторной и пятифакторной модели Альтмана в условиях российской экономики. На основании проведения предварительного отчёта 16 работающих и 7 предприятий — банкротов, специалистами было отмечено, что применять двухфакторную модель и пятифакторную будет бессмысленно ввиду низкого уровня соответствия такой модели условиям Российской Федерации.

Учёными из академии была составлена своя четырёхфакторная модель построения прогноза риска банкротства R, которая имеет следующую формулу:

$$R = 8,38 * K1 + K2 + 0,054 * K3 + 0,63 * K4,$$

где:

- K1 — оборотный капитал или актив.
- K2 — чистая прибыль или собственный капитал.
- K3 — выручка от продажи или актив.
- K4 — чистая прибыль и интегральные затраты.

Важным достоинством применения данной модели выступает то, что общие технологии её формирования и основные этапы построения расчётов очень детально расписаны в основном источнике. Авторами модели была полностью обосновано отсутствие возможности для использования модели Альтмана. Предложенная и полностью

экономически обоснованная модель отечественных экономистов представляет собой уравнение первого порядка. При помощи этой технологии имеется возможность для определения общего риска банкротства за три квартала с общей точностью, равной 81 процент. [3]

Авторами концепции и модели была составлена шкала для проведения количественной оценки уровня риска банкротства некоторого торгового предприятия. Уже после этого выделены вероятные значения модели R с некоторой вероятностью банкротства этого экономического субъекта. Плюсом применения в практической деятельности выступает и то, что оно даёт возможность для исследования риска предприятий любой формы собственности в любой отрасли на установленный срок до 3 кварталов.

Показатель Аргенти определяет кризис в области управления. На основании данной методики, общее изучение организации начинается со следующих положений:

1. Уже имеется процесс, который приведёт к вероятному банкротству.
2. Данный процесс для своего логического завершения будет требовать не один год.
3. Процедура может разделяться на три ключевые стадии: поиск недостатков, определение симптомов и ошибки.

В разделе «недостатки» определяются следующие положения: те организации, которые постепенно идут в положение банкротства, годами определяют перечень проблем, которые очевидны ещё до фактического наступления банкротства.

В разделе «ошибки» говорится, что ввиду аккумуляции недостатков организация может совершить ошибку, которая приводит к банкротству.

В разделе «симптомы» отмечается, что совершаемые организацией ошибки будут выделять все известные для этого симптомы приближения неплатёжеспособности — ухудшение основных показателей работы и признаки наличия недостатков денежных средств. Такие показатели могут иметь место только в последние два или три года процесса, который приводит к банкротству.

При организации процедуры определения А-счёта конкретной организации нужно определять численность баллов согласно Аргенти, или значение 0 — иные значения промежуточного характера не устанавливаются. Для каждого из факторов имеется своё количество баллов и происходит расчёт полноценного агрегированного показателя: А-счёта. [2]

Подводя итоги отметим, что мероприятия по исследованию иностранных специалистов в сфере прогнозирования банкротства говорят о том, что из крупного перечня финансовых показателей имеется возможным производить выбор только нескольких. В отечественных условиях многочисленные попытки использовать иностранный опыт прогнозирования банкротства не увенчались должным успехом, ввиду отличительных особенностей экономического развития и системы в целом. На практике очень часто

используется несколько моделей оценки вероятности наступления банкротства. Но все при этом используют только ограниченный спектр показателей. Данное положение дел может привести к тому, что воздействие на финансовое положение иных важных показателей может вовсе

не учитываться. Каждая из методик, ввиду отсутствия достаточного уровня формальных процедур, находится в достаточном зависимости от субъекта, который проводит анализа — а именно от опыта и общего количества убеждений аналитика.

Литература:

1. Инжелевский В. Ю. Анализ отечественных и зарубежных моделей оценки вероятности банкротства предприятий // Актуальные вопросы перспективных научных исследований. 2016. С. 182–184.
2. Картавов И. В. Использование нефинансовых показателей в моделях прогнозирования банкротств предприятий // Гражданское общество России: становление и пути развития. 2015. С. 404–408.
3. Киселева Е. Г., Лукашевич Н. С., Гаранин Д. А. О моделях прогнозирования банкротства предприятий малого бизнеса: дискриминантный и нечётко-множественный анализ // Неделя науки СПбПУ. 2016. С. 237–241.
4. Кобазев О. А., Соколова Н. В. Проблемы практического применения моделей прогнозирования банкротства в современных экономических условиях России // Россия и Европа: связь культуры и экономики. 2016. С. 257–260.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Основные изменения налогового законодательства в сфере страховых взносов

Кондратенко Ирина Валентиновна, студент магистратуры

Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Санкт-Петербург)

Рассмотрены изменения налогового законодательства Российской Федерации после 01.01.2017 года. Определены основные новшества в сфере страховых взносов. Сформулированы некоторые проблемные моменты в связи с передачей полномочий между государственными структурами.

Ключевые слова: налоговое законодательство; страховые взносы; администрирование; основные изменения.

Налоговое законодательство с момента принятия Государственной Думой 16 июля 1998 года первой части Налогового Кодекса Российской Федерации, а затем и второй части НК РФ 19 июля 2000 года, претерпело немало изменений, совершенствовалось, дополнялось.

В 2017 году самым масштабным изменением было введение главы 34 НК РФ «Страховые взносы». Одновременно с этим утратил силу Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». Взамен ему вступили в силу новые редакции Федерального закона от 01.04.1996 N 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования», Федерального закона от 29.12.2006 N 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством», Федерального закона от 24.07.1998 N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [2].

До 1 января 2017 г. Федеральным законом от 24.07.2009 N 212-ФЗ «О страховых взносах» были установлены общие правила администрирования страховых взносов по всем видам обязательного социального страхования. Согласно данному закону, администрирование страховых взносов распределялось между несколькими учреждениями следующим образом:

— Пенсионный фонд России (ПФР) выступал администратором (органом контроля) в отношении страховых взносов на ОПС и ОМС;

— Фонд социального страхования (ФСС) — в отношении обоих видов ОСС.

С 01.01.2017 г. администрирование страховых взносов на ОПС (обязательное пенсионное страхование), ОМС (обязательное медицинское страхование), ОСС

(обязательное социальное страхование) на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством осуществляется налоговыми органами на основании Налогового кодекса РФ. В этих целях в нормы части первой Налогового кодекса РФ были внесены соответствующие «штриховые» поправки. А администрирование страховых взносов на ОСС от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний осталось в ведении Фонда социального страхования (в соответствии с Федеральным законом «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», который был дополнен тремя новыми главами: гл. IV.1 «Обеспечение исполнения обязанности по уплате страховых взносов», гл. IV.2 «Контроль за уплатой страховых взносов и выплатой страхового обеспечения», гл. IV.3 «Ответственность за совершение нарушений законодательства Российской Федерации об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»)[4].

Исходя из вышеизложенного, напрашивается вывод, что изменение порядка администрирования направлено на повышение собираемости страховых взносов и сокращение контролирующих структур для снижения нагрузки как на бюджет, так и на организации и индивидуальных предпринимателей. Также к плательщикам страховых взносов применяются все общие принципы налогообложения и уплаты сборов в Российской Федерации, формы и методы налогового контроля, ответственность за совершение налоговых правонарушений, установленные Налоговым Кодексом Российской Федерации [6].

Изменение администратора страховых взносов повлекло за собой ряд других новшеств, с которыми столкнулись плательщики.

Введен новый расчет по страховым взносам, форма которого утверждена Приказом ФНС России от 10.10.2016 N ММВ-7–11/551@. Его заполняют, начиная с отчета

за 1 квартал 2017 года. Он заменяет собой формы РСВ-1 ПФР, РСВ-2 ПФР, РВ-3 ПФР и «старую» форму 4 — ФСС.

Расчет по страховым взносам сдается в налоговую инспекцию по месту нахождения плательщика страховых взносов. Обособленные подразделения независимо от наличия расчетного счета и отдельного баланса, начисляющие выплаты физическим лицам, сдают расчеты по месту своего нахождения. Согласно п. 7 ст. 431 НК РФ, Отчет необходимо сдать не позднее 30-го числа месяца, следующего за отчетным (расчетным) периодом.

Компании и ИП со среднесписочной численностью более 25 человек несут обязанность по представлению расчета в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи. Все прочие плательщики взносов могут отчитываться на бумаге (п. 10 ст. 431 НК РФ) [2].

Новая форма расчета страховых взносов включает только показатели, относящиеся к начислениям отчетного (расчетного) периода (как в налоговых декларациях). Сведения о перечислениях взносов в расчете не указываются.

Для контроля расходования средств налоговые органы передают сведения из единого ежеквартального расчета территориальному органу ФСС, который в свою очередь проверяет правильность заявленных расходов. Если расход не признан, ФСС сообщает об этом в ИФНС. Затем налоговый орган выставляют плательщику страховых взносов требование об уплате. При положительном результате проверки расходы принимаются [5].

Что касается нарушений в сфере страховых взносов, то с 1 января 2017 года они признаются налоговыми правонарушениями. Ответственность по ним установлена Налоговым кодексом РФ:

непредставление расчета в установленный срок — 5% от не уплаченной в срок суммы взносов, подлежащих уплате (доплате) на основании расчета, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для его представления, но не более 30% указанной суммы и не менее 1 000 рублей (п. 1 ст. 119 НК РФ);

грубое нарушение правил учета, повлекшее за собой занижение базы для исчисления страховых взносов, — 20% от суммы неуплаченных страховых взносов, но не менее 40 000 рублей (п. 3 ст. 120 НК РФ);

неуплата или неполная уплата сумм страховых взносов в результате занижения базы для их исчисления, иного неправильного исчисления страховых взносов или других неправомерных действий (бездействия), если такое деяние не содержит признаков налоговых правонарушений, предусмотренных ст. 129.3 и 129.5 НК РФ, — 20% от неуплаченной суммы страховых взносов (п. 1 ст. 122 НК РФ);

деяния, предусмотренные п. 1 ст. 122 Налогового кодекса РФ, совершенные умышленно, — 40% от неуплаченной суммы страховых взносов (п. 3 ст. 122 НК РФ);

непредставление в срок документов и (или) иных сведений, предусмотренных налоговым законодательством, если такое деяние не содержит признаков правонарушений,

установленных ст. ст. 119, 129.4 и 129.6, а также п. п. 1.1 и 1.2 настоящей статьи, — 200 рублей за каждый непредставленный документ (п. 1 ст. 126 НК РФ);

непредставление в срок сведений о налогоплательщике (плательщике страховых взносов), отказ лица представить имеющиеся у него документы, предусмотренные НК РФ, со сведениями о налогоплательщике (плательщике страховых взносов) по запросу налогового органа либо представление документов с заведомо недостоверными сведениями, если такое деяние не содержит признаков нарушений, определенных ст. 126.1 и 135.1 НК РФ, — 10 000 рублей (п. 2 ст. 126 НК РФ) [1].

Также кроме денежных взысканий за различные нарушения в сфере страховых взносов существует и уголовная ответственность за данные нарушения. С принятием Федерального закона «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в связи с совершенствованием правового регулирования отношений, связанных с уплатой страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» от 29.07.2017 N 250-ФЗ вступили в силу новые правила привлечения страхователей к ответственности за неуплату взносов. Теперь компанию могут привлечь к уголовной ответственности за уклонение от уплаты страховых взносов. Закон распространяется на неуплату по взносам, которая возникла после 10 августа 2017 года. Привлекать к ответственности за уклонение от страховых взносов в налоговую инспекцию будут по ст. 198, 199 Уголовного кодекса РФ. Крупный и особо крупный размеры останутся такими же, как для уклонения от налогов — для организаций это соответственно 5 млн рублей и 15 млн рублей [3].

Передача полномочий от ПФР и ФСС налоговым органам повлекла за собой некоторые спорные моменты. Какие же основные проблемы были замечены на протяжении 2017 года связи с данным изменением:

1. Фондом социального страхования и налоговыми органами осуществлялась сверка списочного состава страхователей, уточнялись их регистрационные данные (регистрационные номера, ИНН, КПП, ОКВЭД и так далее), т. к. при передаче возникли некоторые неточности;

2. Со сменой администратора страховых взносов изменились и реквизиты для перечисления взносов в бюджет. Многие плательщики производили уплату начисленных страховых взносов по старым реквизитам, поэтому возникла необходимость розыска и возврата неправильно уплаченных платежей. Поэтому у некоторых налогоплательщиков образовалась недоимка, из-за которой плательщики получили требования об уплате.

3. Из-за массовой передачи сведений, технических сбоев, произошла некорректная передача сальдо ПФР на 01.01.2017, которая повлекла за собой образование задолженности у некоторых плательщиков, либо задвоение начислений, но с этой проблемой удалось быстро справиться и скорректировать все начисления.

На данный момент прошло уже больше года с изменения администратора страховых взносов. Проблемы сгладились, благодаря слаженной работе ПФР, ФСС, ФНС и самих налогоплательщиков. Введение новых институтов налогового законодательства потребовало не только уточнения общих

статей НК РФ, но и введения специальных разделов и глав. Совершенствование законодательства в целом и законодательства о налогах и сборах в частности формирует положительную тенденцию его развития, так как регулярно обновляются правовые нормы.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018). — Доступ из справ. — правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 07.03.2018). — Доступ из справ. — правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в связи с совершенствованием правового регулирования отношений, связанных с уплатой страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» от 29.07.2017 N 250-ФЗ. — Доступ из справ. — правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nalog.ru/gp78> (дата обращения 12.07.2018).
5. Кудряшов В. С. Теоретические и методические аспекты анализа платежеспособности финансовой устойчивости предприятий // Стратегии бизнеса. — 2016. — № 12 (32). — С. 11–19.
6. Кудряшов В. С. Анализ формирования современной системы страхования вкладов в Российской Федерации // Кудряшов В. С., Титова М. Н. // Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании (Смирновские чтения) Материалы XV международной научно-практической конференции, посвященной 25-летию Международного банковского института: сборник статей. — Международный банковский институт, Международная академия наук высшей школы, Академия инженерных наук им. А. М. Прохорова, Ассоциация негосударственных вузов Северо-Западного федерального округа РФ, 2016. — С. 77–86.

Развитие и роль микропредприятий в Российской Федерации

Лебедева Елена Сергеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, предприятие, государственная поддержка.

Микропредприятие — это предприятия сферы малого бизнеса. В круг таких предприятий входят вновь созданные субъекты хозяйствования либо функционирующие на протяжении года с момента их регистрации.

Таким образом, организация, у которой незначительные обороты и небольшая численность работников может быть классифицирована как микропредприятие.

Критерии, по которым фирмы относят к субъектам малого бизнеса, перечислены в статье 4 Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Они актуальны для обществ с ограниченной ответственностью (ООО) (ч. 1, пп. «а» п. 1, п. 2, п. 3 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ, п. 1 Постановления Правительства РФ от 04.04.2016 N 265). А также и для акционерных обществ (АО), если они попадают в одну из категорий по показателям доходов и среднесписочной численности работников. Но у АО должно соблюдаться еще одно из условий, перечисленных в п. 1 ч. 1.1 ст. 4 Закона N

209-ФЗ. К примеру, акции общества должны быть отнесены к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики в порядке, установленном Правительством РФ, и обращаться на организованном рынке ценных бумаг (пп. «б» п. 1 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ).

При этом критерии среднего и малого предпринимательства могут измениться, если не будут соблюдаться условия о доходах и среднесписочной численности работников в течении трех календарных лет подряд (ч. 4 ст. 4 Закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ).

Чтобы получить статус микропредприятия компания или ИП должны быть внесены в Реестр малого и среднего предпринимательства, который создается Федеральной налоговой службой на основе отчетных данных: количество работников определяется на основе отчетных данных о среднесписочной численности, отчет по которой представляется ежегодно в налоговую инспекцию, а доходы за прошедший год оцениваются на основе сданных налоговых декларациях.

Вновь созданное микропредприятие имеет ряд преимуществ, что очень положительно сказывается для старта фирмы.

Положительные стороны функционирования микропредприятий в РФ:

- отчет в налоговые органы подается ежеквартально, аналогично осуществляется уплата;
- при сдаче годового отчета не нужно предоставлять заключение присяжного аудитора;
- отсутствуют обязательства по уплате авансовых платежей по налогу на прибыль предприятий;
- наличие возможности у сотрудников микропредприятий работать по совместительству на нескольких субъектах хозяйствования;
- относительно небольшие затраты на ведение бухгалтерского учета на предприятии;
- можно не устанавливать лимит наличных средств, находящихся в кассе (п. 2 Указания Банка России от 11.03.2014 № 3210-У). За хранение наличных в кассе свыше определенной суммы предусмотрен штраф по ст. 15.1 КоАП. Субъекты малого бизнеса могут держать в кассе деньги в любом количестве. Правда, если лимит наличных до этого был установлен на предприятии, то его необходимо отменить — издать соответствующий приказ. Приказ можно оформить в любой момент — у малых предприятий есть такое право.

На данном этапе развития экономики в России малое предпринимательство приобретает особое значение. Так как малое предпринимательство не требует крупных стартовых инвестиций и гарантируют высокую скорость оборотов ресурсов. Тем не менее доля малого и среднего бизнеса в ВВП России составляет всего только около 20%. Однако в таких развитых странах, как США, Англия, этот показатель около 50%, а в Китае — 60%.

Согласно поручению президента России Владимира Путина, к 2020 году доля малого и среднего бизнеса в ВВП должна увеличиться в 2,5 раза, до 50%.

Для выполнения этой задачи ведется системная работа по снижению административных барьеров для бизнеса в рамках Национальной предпринимательской инициативы, а также создаются новые институты развития, такие как Корпорация развития МСП, призванная реализовывать эффективные меры поддержки российских предпринимателей.

По статистике лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше.

Темпы роста числа новых зарегистрированных субъектов малого предпринимательства в нашей стране остаются низкими.

На рисунке 1 представлена статистика по количеству малого предпринимательства в России, в том числе и микропредприятий, зарегистрированных впервые.

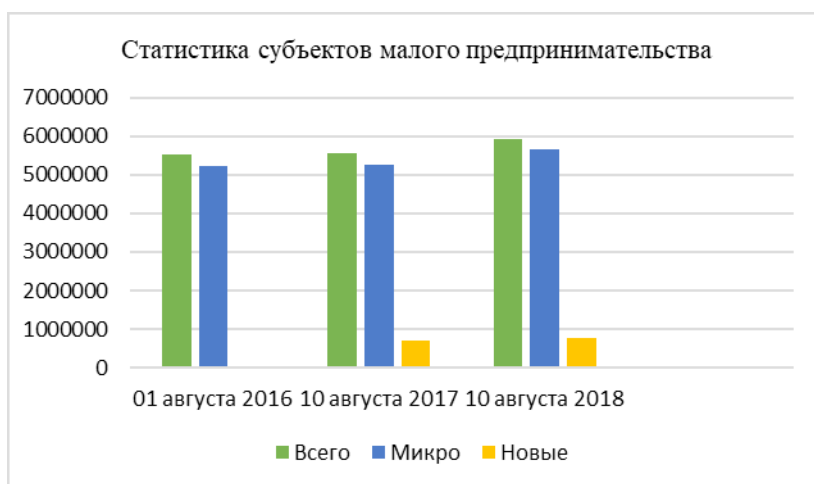


Рис. 1. Статистика субъектов малого предпринимательства в России

Основными причинами низкого роста малого предпринимательства в России являются административные и экономические барьеры. Во-первых, это достаточно сложное и объемное законодательство, которое к тому же крайне часто изменяется. При этом полноценного информирования о происходящих изменениях нет, а пользоваться услугами профессиональных юристов в малом бизнесе накладно. В результате предприниматели часто допускают ошибки и нарушают законодательство, последствием чего становятся высокие штрафы, пени и блокировки счетов.

Еще к одной из основных экономических причин неразвитости этого сегмента предпринимательства в РФ можно отнести постоянно повышающиеся цены на сырье в результате скачков курса рубля и высокие ставки по кредитам.

Наконец, с развитием возможностей для получения заработка в интернете для многих людей и вовсе отпало желание регистрировать предприятие, т. к. в данном случае легче уклоняться от уплаты налогов. Последней каплей для многих предприятий стал рост отчислений в пенсионный фонд более чем в два раза.

Так одним из примеров служит такой факт, что с 1 января 2013 года взносы в Пенсионный фонд России с ИП составляли 32 479,2 рублей независимо от получаемого дохода. Позже, в 2014 году, они были уменьшены до 20 727,53 рублей. Но в результате этой меры в стране закрылось более полумиллиона предпринимателей, а новые регистрироваться не спешили. На 2018 год сумма страховых взносов для ИП составляет 27 990 рублей + 1% от выручки, если она больше 300 тысяч рублей. Правда с 1 января 2015 г. вступил в силу и так называемый закон о налоговых каникулах, ФЗ № 477 от 29.12.2014 «О внесении изменений в статью 346 и главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации». Согласно документу, индивидуальные предприниматели, которые открывают свое дело в производственной, социальной и научной сферах, могут быть освобождены от налогов на два налоговых периода. Кроме того, было принято Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 года № 98-р «О плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития

экономики и социальной стабильности в 2015 году», которое также предусматривает ряд льгот по части налогообложения для малого и среднего бизнеса. Такой закон в 2015 году заметно мотивировал многих, и в результате уже с января 2015 года резко стало увеличиваться число зарегистрированных ИП — на 14% по сравнению с декабрем 2014 г. [2]

Самыми популярными сферами работы малого бизнеса в РФ являются:

- оптовая и розничная торговля, ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования;
- операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг;
- обрабатывающие производства;
- строительство.

Об этом свидетельствует и статистика, проведенная Федеральной службой государственной статистики (Росстатом) в 2017 году по форме МП (микро) «Основные показатели деятельности микропредприятия» (см. рисунок 2).



Рис. 2. Основные показатели деятельности микропредприятий по видам экономической деятельности в 2017 году

Несмотря на незначительный рост вновь регистрирующихся предприятий, удержать существующие государству практически не удается.

При этом, можно сказать, что роль малых предприятий в экономике России значительна. Их рассматривают как налогооблагаемую базу для бюджетов и как источник

создания рабочих мест, что несет в себе огромную социальную значимость для страны. Но в отличие от других форм — малые предприятия больше всего зависят от колебаний рынка и нуждаются в государственной поддержке. Поэтому в настоящее время государством разрабатываются всевозможные системы поддержки малого

предпринимательства, т. к. в данный период развития экономики России их роль особенно важна. Однако мало кто может ей воспользоваться.

Дискуссия о поддержке и развития малого бизнеса в России ведется уже фактически с момента перестройки.

В конце 90-х начале 2000-х появились отдельные программы по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства.

Однако системный подход к развитию малого бизнеса был положен в 2007 году принятием Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

Закон определяет общие понятия в сфере малого и среднего бизнеса и устанавливает базовые правила государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Ключевые моменты, установленные законом:

- критерии отнесения предпринимателей к субъектам малого и среднего предпринимательства;
- субъекты малого и среднего бизнеса, не охватываемые системой господдержки;
- трехуровневая система поддержки малого бизнеса (федеральный, региональный и муниципальный);
- формы поддержки малого предпринимательства и методы их реализации.

В 2015 году был создан государственный институт развития малого и среднего предпринимательства. Его программа направлена на реализацию новых мер и поддержку малого предпринимательства. Планируется решение следующих задач:

- оказание финансовой, юридической, инфраструктурной, имущественной, методологической поддержки субъектам малого и среднего бизнеса;
- организация сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых субъектами малого и среднего бизнеса;
- привлечение финансирования в малый и средний бизнес со стороны российских, иностранных и международных организаций;
- рост доли закупок товаров, работ, услуг у субъектов малого и среднего предпринимательства [1].

Методы государственной поддержки малого предпринимательства группируются по направленности их воздействия и содержания. По направленности различают методы прямого воздействия (субвенции, безвозвратные кредиты, бюджетное финансирование и т. п.) и косвенного воздействия (налоговые льготы, налоговая политика и т. п.), а по содержанию:

- административные (организационно-правовые);
- экономические;
- институциональные.

Так же получают широкое развитие организуемые государственными органами и частными предприятиями

специальные службы по оказанию консультационных услуг малым предприятиям. Особое внимание уделяется предприятиям, занимающимся научно-исследовательскими разработками. Такие предприятия получают финансовую помощь и информационное обеспечение исследовательских работ.

Так, например, в Санкт-Петербурге существует АО «Агентство поддержки малого и среднего предпринимательства, региональная микрофинансовая организация Ленинградской области» (АО «АПМСР»). По данным 2016 года федеральной финансово-гарантийной поддержкой по «Программе 6,5» Корпорации МСП воспользовались 16 предприятий малого и среднего бизнеса. Бизнесменами были получены кредиты в размере 232 млн рублей по ставке 9,6–10,6 % годовых.

Программа получила название «Шесть с половиной», так как кредитные организации (21 уполномоченный банк), предоставляющие финансирование предпринимателям по этой программе, получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5 % годовых. Наиболее активными на территории Ленинградской области в реализации этой программы оказался ПАО «Промсвязьбанк» [3].

Известно, что федеральной поддержкой воспользовались в основном производственные и строительные компании, предприятия сельского хозяйства и сельхозпереработки, а также фирмы, работающие в сфере общественного питания, оказывающие медицинские, транспортные и другие услуги в Ленинградской области.

В 2016 году Росстат провел сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015 год, в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В обследовании приняли участие все виды субъектов малого и среднего предпринимательства России, включая предприятия — юридические лица и индивидуальных предпринимателей. Итоги сплошного наблюдения позволили уточнить данные по сектору, которые в основном, собираются на выборочной основе. Первые результаты были опубликованы в конце 2017 года на сайте Росстата. По этим данным видно, что из 1 449 669 малых предприятий (в том числе и микропредприятий) воспользовались государственной поддержкой в рамках государственной программы всего 28 986 предприятий. Это очень малая часть, которая даже не входит в 1 %.

В заключении можно сказать, что как таковой поддержки для субъектов малого предпринимательства в РФ нет, она находится только на стадии развития и на бумаге, а о той поддержке, которая уже существует мало кто информирован, либо не может воспользоваться.

Литература:

1. Евдокимова Ю. В. Основные направления развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. — 2016. — № 10.
2. Коваленко С. В., Шарипова А. Р. Проблемы малого бизнеса в России // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — С. 743–746.
3. Новости Комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области // суховское.рф. URL: p=5179 (дата обращения: 25.05.2016).
4. www.gks.ru/. URL: (дата обращения: 31.08.2018).
5. www.nalog.ru/gn78/. URL: (дата обращения: 25.08.2018).

Совершенствование вертикально-интегрированной системы распределения продукции национальных предприятий в условиях высококонкурентных рынков

Охотников Илья Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Сибирко Иван Владимирович, кандидат экономических наук, доцент;

Козина Виктория Александровна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье проанализированы особенности функционирования логистических сетей распределения в современных условиях. Сделан вывод об экономической целесообразности использования вертикально-интегрированных каналов распределения в условиях высококонкурентных рынков.

Ключевые слова: логистика распределения, вертикально-интегрированные каналы распределения, дистрибуция, маркетинговые каналы.

Важнейшим направлением повышения эффективности хозяйственной деятельности национальных предприятий в современных условиях является использование логистических способов управления потоковыми процессами. Глобализация мирового рынка, интенсивный научно-технический прогресс и продолжающиеся тенденции дальнейшего международного разделения труда увеличивают значимость управления потоковыми процессами и способствуют формированию на рынке системных образований нового типа. Современные интегрированные распределительные структуры имеют сложную, преимущественно сетевую структуру [1; 2; 7], с множеством потоковых процессов, единым информационным пространством, объединяющие различные по специализации субъекты рынка.

Основная цель логистической системы распределения — доставить товар в нужное место и в нужное время. В отличие от маркетинга, который занимается выявлением и стимулированием спроса, логистика призвана удовлетворить сформированный маркетингом спрос с минимальными затратами. Очевидно, что решение задачи организации каналов распределения играет при этом главную роль. Одним из первых значимость этого вида деятельности в системе управления определил американский учёный Эдвард Х. Чемберлин, который в 30-е годы XX века сформулировал тезис о том, что спрос зависит не только от доходов и предпочтений потребителей, но и поставщиков товаров,

что сформировало основу сбытовой составляющей маркетинга [10].

Для повышения эффективности сбыта продукции и в целях экономии средств организации часто прибегают к использованию многоканальных систем распределения продукции. Каждый производитель на основе маркетинговых исследований рынков сбыта своей продукции определяет структуру возможных каналов распределения, их связь с конкретными категориями потребителей и друг с другом. С организационной точки зрения принято различать корпоративные (традиционные [8]), договорные (горизонтальные) и вертикальные системы распределения. Корпоративная (традиционная) система предполагает последовательность этапов производства и распределения, объединённые в рамках единоличного владения распределительной сетью одним лицом, одной корпорацией. Договорная (горизонтальная) система — это совокупность независимых компаний — звеньев логистической системы, связанные договорными отношениями и координирующими программы своей деятельности для совместного достижения больших коммерческих результатов, чем это можно было получить в одиночку [3; 9].

Вертикальные каналы распределения — это каналы, состоящие из производителя и одного или нескольких посредников, действующих как одна единая система. Один из членов канала, как правило, либо является

собственником остальных компаний-участниц, либо предоставляет им определенные привилегии. Таким членом может быть производитель, оптовый или розничный посредник. Вертикальные каналы возникли как средство контроля за поведением участников (посредников) в канале. Они экономичны и исключают дублирование членами канала выполняемых функций.

В настоящее время развитие систем распределения движется в направлении организации вертикально-интегрированных каналов сбыта. Как указывают Р.С. Каплан, Д.П. Нортон экономический смысл вертикальной интеграции состоит в увеличении конкурентоспособности производства и распределения путём сокращения издержек. При этом компания получает целый ряд преимуществ — гарантированные каналы сбыта и условия поставок, независимость от конкурентных угроз [4].

Так, например, ссылаясь на зарубежный опыт, В.С. Румянцева в своем исследовании показала, что на рынках скоропортящейся продукции (молочной) присутствие вертикально — интегрированных каналов распределения является экономически оправданным, так как позволяет достичь экономии за счет концентрации оптовых поставщиков в одном месте и стабилизации цен. Интеграция с торговыми сетями позволяет производителю проводить целенаправленную сбытовую политику, контролируя рынок. Так, например, по оценке экспертов две крупнейшие компании «Вимм-Билль-Данн», «Danone-Юнимилк» контролируют примерно 40% молочного рынка в России [8, С. 44–45].

Методологической основой интеграционного подхода стала теория транзакционных издержек. На основе и в рамках теории транзакционных издержек интеграция определяется как механизм замены рыночных обменных операций (транзакций, внешних контрактов) организацией, внутренней интеграцией, внутренними контрактами, включающими транзакционные издержки. Возникновение такой интерпретации термина «интеграция» было обусловлено особенностями совершения транзакции и поведения субъектов взаимодействия в рыночной экономике [6].

В результате объединения отдельных участников в интегрированное формирование обеспечивается получение синергетического эффекта. Такой результат возможен при обеспечении положительного эффекта от совместных действий, превышающего сумму эффектов независимых предприятий. Вертикально-интегрированные каналы распределения представляют собой систему, процесс управления которой основан на строгой управленческой иерархии, возглавляемой производителем, и нацелен на повышение экономической эффективности сбытовой деятельности, на основе использования эффекта синергии [9].

В качестве методов вертикальной интеграции выступают консолидация, группировка, франчайзинг и целевая пролонгация. Консолидация предполагает включение интегрируемой фирмы в основную в качестве дочернего

предприятия (филиала). Группировка — это создание основной компании, связанной взаимными отношениями, например обменом акции, или управленческими связями, например включение в состав совета директоров. Франчайзинг — предоставление интегрируемой компании права пользования торговой маркой, ноу-хау, материально-техническими ресурсами, принадлежащими интегратору. Целевая пролонгация предполагает развитие долгосрочных связей целенаправленных на долгосрочное сотрудничество, даже если это будет в ущерб себе. Также, интегрируемые системы могут создаваться на основе приобретений, взаимных инвестиций, обмена акциями [8, С. 24–25].

Формирование эффективной вертикально-интегрированной системы распределения продукции, в целом можно разделить на три этапа.

Во-первых, подготовительные мероприятия, включающие: анализ макро- и микросреды предприятия; оценку эффективности действующей системы распределения продукции; исследование сегментов рынка; постановку задач сбыта, определение целевого рынка сбыта продукции; установление властных отношений в вертикально-интегрированном канале распределения.

В-вторых, построение каналов распределения продукции, предполагающий: анализ специфики потребностей клиентов или конечных потребителей; распределение обязанностей организаций, входящих в канал распределения; определение типа и главных характеристик каналов распределения продукции; проектирование схем движения товаров.

В-третьих, управление и контроль над каналами распределения, включающий в себя: внедрение системы анализа и контроля результатов деятельности каналов распределения предприятия; мониторинг уровня конкурентоспособности канала распределения.

Мониторинг и контроль оптимального функционирования логистической системы распределения предполагает использование комплекса качественных и количественных параметров, отражающих эффективность цепочек поставок, с помощью которых диагностируется развитие системы распределения продукции. Использование критериев для мониторинга эффективности цепочек поставок сводится к решению оптимизационной задачи, решаемой с помощью экономико-математического моделирования.

В заключение необходимо отметить, что сегодня, не существует единой оптимальной модели организации вертикально-интегрированных каналов сбыта, но у каждой модели есть свои достоинства и недостатки, это является следствием сложных процессов, которые происходят как в маркетинговой среде, так и непосредственно в самих каналах распределения. Выбор модели канала распределения, достаточно сложная задача, решение которой зависит от состояния маркетинговой среды в целом.

Литература:

1. Барков, С. А. Организация и рынок: противоборство или согласие? — М.: Издательство МГУ, 2009.
2. Барков, С. А., Зубков В. И. Социология организаций. — М.: Юрайт, 2013.
3. Дыбская, В. В., Сергеев, В. И. и др. Логистика. Полный курс МВА / Под ред. В. И. Сергеева. — М.: Эксмо, 2013.
4. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию / Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2009.
5. Котлер, Филип Основы маркетинга / Под ред. Н. М. Макаровой. — М.: Вильямс, 2016.
6. Охотников, И. В., Сибирко, И. В. Природа рынка логистического аутсорсинга: трансформация транзакционных действий в транзакционные услуги // Логистика. — 2014. — № 2.
7. Попов, Н. И., Третьяк, О. А. Управления сетями: новые направления исследований // Российский журнал менеджмента. — 2008. — Т. 6. — № 4. — С. 55–82;
8. Румянцева В. С. Маркетинговое управление вертикально-интегрированными каналами распределения на рынке молочной продукции / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М.: МЭСИ, 2015.
9. Сергеев В. И. Управление цепями поставок. — М.: Издательство Юрайт, 2014.
10. Чемберлин, Э. Х. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин; Пер. с англ. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского; Под ред. О. Я. Ольсевича. — М.: Экономика, 1996.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Важнейшие факторы увеличения объемов экспорта угля Российской Федерации

Филимонов Федор Юрьевич, старший специалист
ООО «Сумитомо Корпорэйшн Центральная Евразия» (г. Москва)

Экспорт российской угольной продукции в последнее десятилетие является несомненным драйвером роста всей угольной промышленности. Президент РФ Владимир Путин призвал расширить присутствие России на мировом угольном рынке. Минэнерго РФ сформировало прогнозные цифры по экспорту угольной продукции, которые должны быть достигнуты в среднесрочной перспективе. В данной статье анализируются меры, которые принимаются в РЖД и в российских портах для решения этой задачи.

Ключевые слова: угольная отрасль России, экспорт угля, железнодорожная и морская логистика угольного экспорта.

In the last decade export of Russian coal is the unquestionable driver of entire coal industry growth. Russian President Mr. Vladimir Putin called for expanding Russia's presence in the global coal market. The Russian Ministry of Energy has formed the forecast figures for the export of coal, which should be achieved in the medium term. In this article the measures that are taken by RZD and Russian ports to solve this are analyzed.

Key words: Russian coal industry, coal export, railway and sea logistics of coal export.

Как известно, уголь является одним из основных источников энергии в мире: на него приходится порядка 40% в мировом топливно-энергетическом балансе. Топливо-энергетический баланс — это соотношение потребления различных видов топливно-энергетических ресурсов. Такую лидирующую роль уголь занимает благодаря своей недорогой цене. Уголь в несколько раз дешевле других источников энергии, причем разница в цене может быть десятикратной, если сравнивать стоимость угля и возобновляемых источников энергии.

Российская угольная промышленность всегда являлась базовой отраслью национальной экономики. Известно, что развитие внутреннего спроса на уголь значительно уступает темпам роста добычи угля, и поэтому, можно предположить, что развитие российской угольной промышленности происходит, в основном, за счет увеличения угольного экспорта. В последние два десятилетия, начиная с 1997 года, объемы экспорта российского угля возросли в 9 раз. Подробнее на рис. 1.

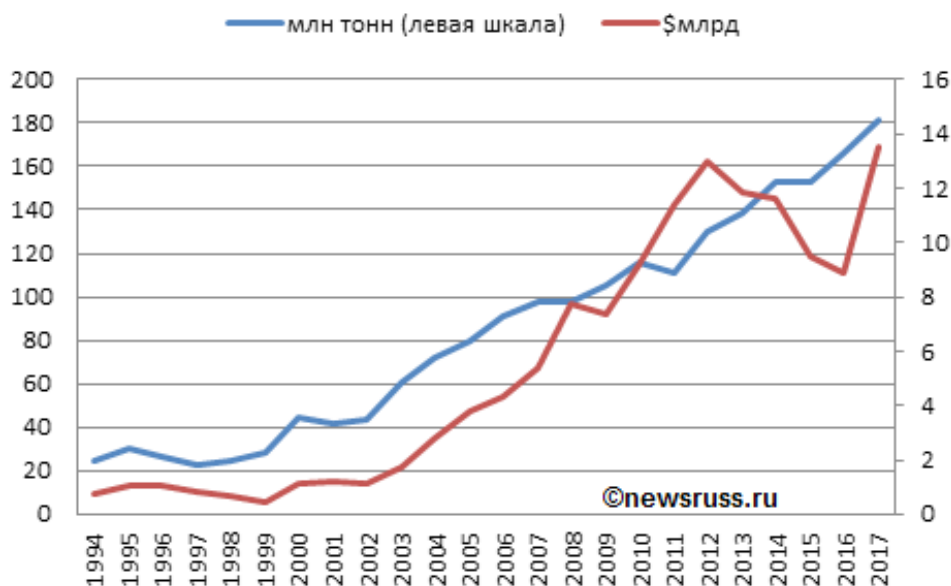


Рис. 1. Динамика экспорта каменного угля из России

Источник: Интернет-портал «Newsruss.ru». http://newsruss.ru/doc/index.php/Экспорт_угля_из_России

27 августа 2018 года, выступая на заседании комиссии по вопросам стратегии развития топливно-энергетического комплекса РФ в Кемерово, Президент России Владимир Путин призвал расширить присутствие России на мировом угольном рынке. «В прошлом году отечественные компании экспортировали более 190 млн тонн угля. По этому показателю наша страна уверенно занимает третье место в мире. Текущая конъюнктура дает возможность расширить присутствие России на мировом угольном рынке, укрепить свои позиции и нарастить нашу долю», — сказал президент в начале заседания комиссии [1].

Комиссия по ТЭК при президенте РФ была образована в 2012 году для координации деятельности по развитию топливно-энергетического комплекса, обеспечению промышленной, энергетической и экологической безопасности и эффективного воспроизводства минерально-сырьевой базы. Предыдущее заседание этой комиссии состоялась в конце октября 2015 года, тогда на нем рассматривались перспективы реализации инвестиционных проектов и меры по снижению зависимости от импорта оборудования в отрасли. В 2016–2017 годах заседания комиссии не проводились [12].

Безусловно, увеличение экспорта российского угля — это несомненный драйвер роста всей угольной отрасли. И сегодняшняя рыночная конъюнктура весьма благоприятно влияет на наращивание дополнительных объемов угольной продукции в расчете на экспорт, особенно с учетом некоторого снижения курса национальной валюты к ведущим валютам мира. По данным Федеральной таможенной службы, средняя цена продажи на экспорт российского угля в 2017 году составляла \$ 74,5 за тонну, а за январь — июнь 2018 года — \$ 82 за тонну [2].

Министр энергетики Александр Новак указал на перспективность увеличения экспорта на восточном направлении: страны Азиатско-Тихоокеанского региона продолжают наращивать потребление угля, в то время как западные страны стараются снизить его долю в своем энергобалансе. «В прошлом году возобновился рост мирового потребления угля, в том числе за счет Юго-Восточной Азии, Индии, Турции и ряда других стран, прирост спроса до 2025–2030 годов будет не менее 100 млн тонн, и в наших интересах использовать этот дополнительный спрос», — заявил министр. По его мнению, к 2025 году есть возможность удвоить объем поставок в восточном направлении, увеличив долю российского угля на перечисленных рынках с текущих 9,3 до 20%. В 2018 году экспорт угля из России ожидается около 200 млн тонн: приблизительно равномерно по 100 млн тонн в восточном и западном направлениях [3].

Увеличение добычи угля и расширение железнодорожной инфраструктуры потребует более 1,5 триллионов рублей в течение шести лет, сказал на заседании комиссии Александр Новак. По его словам, прежде всего рост добычи угля предполагается в Кузбассе, Хакасии, Якутии, Хабаровском крае и других регионах. По данным отраслевого агентства «Росинформуголь», только

в 2018–2019 годах ожидается ввод в строй 15 новых угольных предприятий с добычной мощностью более 15 млн тонн и пяти углеобогащательных фабрик мощностью 11,5 млн тонн [4].

Совладелец и генеральный директор Сибирской угольной энергетической компании (СУЭК), крупнейшего в России производителя угля, Владимир Рашевский сообщил о том, что СУЭК запланировал увеличить поставки угля на экспорт, инвестировав в добычу и инфраструктуру 1,5–2 триллиона рублей [5].

Тем не менее, наращивание объемов экспорта российского угля невозможно без четкой координации с планами РЖД и фактической загрузкой угольных терминалов.

«Как вы знаете, развитие восточного полигона железных дорог, расшивка узких мест на БАМе и Транссибе обозначены как приоритетные цели развития транспортной инфраструктуры России на ближайшие годы. Вновь подчеркну, должна действовать постоянная связь, стыковка планов угольных компаний по наращиванию добычи с программами развития РЖД, а также с инвестиционными проектами морских портов» — указал Президент Путин [1].

Министр энергетики Александр Новак сообщил, что ранее с РЖД согласовывали увеличение перевозок угля до 180 млн тонн к 2024 году, но в результате «более детальных проработок» предусмотрено за счет собственных средств компании увеличить провозную способность железнодорожной инфраструктуры в восточном направлении до 210 млн тонн, в том числе по поставкам угля — до 195 млн тонн к 2025 году. Таким образом, экспорт в восточном направлении может вырасти почти в два раза.

Глава РЖД Олег Белозеров, также присутствовавший на заседании комиссии по вопросам стратегии развития топливно-энергетического комплекса и экологической безопасности, озвучил объем инвестиций, необходимых для развития Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей. По его мнению, до 2025 года на эти цели потребуются 696 миллиардов рублей. Белозеров напомнил, что в соответствии с майским указом президента РФ провозная способность Восточного полигона (БАМа и Транссиба) к 2025 году должна вырасти до 180 млн тонн угля в год. Позднее был согласован объем экспорта в 195 млн тонн [5].

Если координация с планами РЖД реально достижима вследствие наличия единого центра принятия управленческих решений, то ситуация с портовыми терминалами по перевалке угля абсолютно иная.

Только самые крупные угольные компании имеют в своей структуре собственные портовые мощности. Все остальные участники данного рынка налаживают отношения на договорной основе с собственниками портовой инфраструктуры, а точнее с их представителями, или же со сторонними стивидорскими компаниями, обеспечивающими комплекс работ по перевалке угольной продукции.

Тем не менее, работа по модернизации и реконструкции портового хозяйства с учетом всего комплекса

имеющихся проблем (в том числе и экологических — борьба с угольной пылью) в последнее время устойчиво нарастает. В «Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года» указано, что лишь 25 % экспортных поставок угля из России осуществляется через порты соседних государств, а основные объемы — 75 % через российские порты. Выбор порта отправления (перевалки в суда) определяется географическим расположением конечного потребителя: в Европу удобнее отправлять товары из портов Северо-Запада, а в страны

Азиатско-Тихоокеанского региона — из портов Дальнего Востока, расположенных на большом расстоянии от места добычи угля.

«Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года» предусматривает в среднесрочной перспективе (до 2020 г.) — достижение сбалансированности темпов прироста портовых мощностей и объемов перевалки грузов, причем с учетом синхронности развития морских портов с железнодорожными и автомобильными подходами к ним [6]. Подробнее на рис. 2.



Рис. 2. План развития портовых мощностей Дальневосточного бассейна
Источник: Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года
<http://www.rosморпорт.ru/media/File/strategy.pdf>

Перевалку угля в России сегодня в основном осуществляют четыре порта: Восточный — 21,8 млн тонн (24 %), Усть-Луга — 15,7 млн тонн (17 %), Ванино — 13,5 млн тонн (15 %), Мурманск — 11,7 млн тонн (13 %)[7]. И, конечно, экспортеров угольной продукции не могут не интересовать техническое состояние портовых мощностей, модернизация складов, перевалочных комплексов, обновление кранового хозяйства. Поэтому вышеуказанная «Стратегия» нацелена на решение задач эффективного развития портовой инфраструктуры, обеспечения скоординированного развития морских портов и смежных видов транспорта при осуществлении перевозок и оказания услуг в морских портах, стимулирования инвестиционной активности, внедрения новых технологий для роста

производительности работы морских портов, повышения эффективности использования ресурсов и снижения нагрузки на окружающую среду.

В ходе Восточного экономического форума, прошедшего во Владивостоке в сентябре 2018 года, заместитель министра транспорта России, руководитель Росморречфлота Юрий Цветков заявил: мощность морских портов России к 2024 году по прогнозу вырастет на 354 миллиона тонн в год. По его словам, в том числе мощность портов Дальневосточного бассейна должна вырасти на 131 миллион тонн. Так, на 100 миллионов тонн в год предполагается увеличить мощности угольных терминалов Дальневосточного бассейна [8]. Подробнее на рис. 3.



Рис. 3. Плановая динамика увеличения портовых мощностей
Источник: Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года
<http://www.rosmorport.ru/media/File/strategy.pdf>

В заключении следует отметить тот факт, что некоторые аналитики скептически оценивают возможности увеличения экспорта российского угля в долгосрочной перспективе. Они связывают свои скептические прогнозы с увеличением интереса инвесторов к возобновляемым источникам энергии. В докладе Bloomberg New Energy Finance указано, что с каждым годом увеличиваются инвестиции в ветровые, солнечные и другие «зеленые» технологии [9]. Китай, как известно, крупнейший мировой потребитель угля, также инвестирует в возобновляемые источники энергии. Согласно данным Международного

энергетического агентства, на долю Китая в 2017 году приходилось 40 % общемировой мощности всех возобновляемых источников генерации [10].

Таким образом, делая ставку на увеличение угольного экспорта как на драйвер роста всей угольной отрасли следует особо внимательно следить за мировыми тенденциями всех секторов многофакторного энергетического рынка. Видимо нужно заранее предусмотреть возможность какого-либо замещения другими видами грузов запланированные дополнительные мощности портов и РЖД, в случае снижения мирового потребления угля.

Литература:

1. Сайт Администрации Президента РФ, <http://kremlin.ru/events/president/news/58382>
2. Сайт Федеральной таможенной службы http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095
3. Сайт агентства Рейтер, <https://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUKCN1LC198-ORUBS>
4. Сайт агентства «Росинформуголь» <https://www.rosugol.ru/e-store/>
5. Сайт агентства РБК, <https://www.rbc.ru/business/27/08/2018/5b840b9c9a794772db3aa43a>
6. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года <http://www.rosmorport.ru/media/File/strategy.pdf>
7. Журнал «Морские порты» № 2 за 2017 г.
8. Сайт медиа-группы «ПортНьюс» <http://portnews.ru/news/264215/>
9. Bloomberg: финансирование новой энергетики <http://renewnews.ru/bnef/>
10. International Energy Agency <http://www.iea.org/newsroom/>
11. Интернет-портал «Newsruss.ru» http://newsruss.ru/doc/index.php/Экспорт_угля_из_России
12. Сайт Администрации Президента РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/councils/by-council/29>

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Эффективное налоговое администрирование как неотъемлемое условие повышения уровня собираемости налогов в стране

Бисултанов Амир Нажмудиевич, аспирант
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В статье определены принципы эффективного налогового администрирования, а также выделены и рассмотрены показатели, позволяющие оценить эффективность налогового администрирования как с экономического, так и социального аспекта.

Ключевые слова: администратор, затраты, качество, налог, налоговое администрирование, налогоплательщик, принцип, производительность, эффективность.

Государственный бюджет, доходную часть которого преимущественно составляют налоги, является основным финансовым источником решения важнейших экономических и социальных задач в стране, при этом одним из основных условий динамического социально-экономического развития страны является достижение баланса доходной и расходной части государственного бюджета [7, с.91]. Поэтому в современных условиях в России уделяется пристальное внимание решению стратегической задачи, заключающейся в повышении эффективности налогового администрирования, обеспечивающего полное и своевременное поступление предусмотренных российским налоговым законодательством платежей в государственный бюджет.

Вопрос эффективности налогового администрирования в настоящее время однозначно не определен ни в российской нормативно-правовой базе, ни в экономической литературе, что требует его детального изучения и исследования.

Эффективность налогового администрирования, в значительной мере, зависит от принципов его функционирования, которые должны быть определены государством и составлять основу самого процесса.

Несмотря на факт того, что в международных документах, регулирующих налоговые отношения, установлены основные принципы налогового администрирования [8], в российском налоговом законодательстве на сегодняшний день они не закреплены.

Неоценимый вклад в определение перечня принципов налогового администрирования внесли Арутюнян О. К. [3, с.92–93], Ефремова Т. А. [5, с.81–93], Теремецкий И. Т. [9, с.205–206] и другие. Однако, по нашему мнению, существующие авторские перечни принципов налогового администрирования либо не раскрывают полностью их состав, либо перечисляют те принципы, которые налоговое администрирование, на наш взгляд, не выполняет, связывая

их с его функциями и рассматривая экономическую сущность налогового администрирования через призму соответствующей трактовки.

Отметим, что в экономической литературе и российском законодательстве на сегодняшний день отсутствует единый признаваемый всеми перечень принципов налогового администрирования, что затрудняет повышение эффективности налогового администрирования на практике.

С учетом особенностей налоговой системы, российского менталитета и уровня налоговой культуры в России, основываясь на имеющихся научных трудах и международных нормативно-правовых документах, выделим следующие основные принципы эффективного налогового администрирования:

- принцип законности — налоговое администрирование должно осуществляться в строгом соответствии с установленными нормами российского законодательства и международных нормативно-правовых документов;
- принцип объективности — все противоречия и неясности норм налогового законодательства, возникшие в результате налогового администрирования, должны толковаться в пользу налогоплательщика;
- принцип единства — в процессе налогового администрирования должен применяться единый подход со стороны всех субъектов налоговых отношений к трактовке и применению налогового законодательства на территории всей страны;
- принцип равенства — на процесс и результаты налогового администрирования не должны влиять действия, носящие дискриминационный характер в отношении расы, национальности, пола, гражданства, возраста, общественного положения, религиозных и политических убеждений, формы собственности и другие подобные критерии объекта, на которое направлено администрирование;

- принцип всеобщности — налоговое администрирование должно осуществляться по отношению абсолютно всех налогоплательщиков;
- принцип нейтральности — при осуществлении налогового администрирования должны отсутствовать связь и зависимость между администратором (налоговым органом) и объектом, подлежащим администрированию, которые могут оказать влияние на результат налогового администрирования;
- принцип обмена информацией между налоговыми органами и иными государственными структурами — в процессе налогового администрирования должна быть обеспечена возможность взаимодействия и обмена информацией между налоговыми органами и иными государственными структурами с целью ее проверки и оптимизации налогового администрирования;
- принцип экономичности — при налоговом администрировании достижение максимального результата должно осуществляться при минимальных затратах;
- принцип цифровизации — в рамках налоговой системы с целью автоматизации налогового администрирования должна функционировать единая электронно-цифровая система данных, позволяющая собирать, обмениваться, отражать, хранить и анализировать информацию налогоплательщиков, выявлять налоговые правонарушения, проводить оперативный мониторинг и контроль;
- принцип соблюдения налоговой тайны — вся информация, собранная в процессе налогового администрирования и составляющая налоговую тайну, не должна подлежать разглашению; доступ к ней должны иметь только уполномоченные представители государственных органов;
- принцип открытости — в процессе налогового администрирования информация, не составляющая налоговую тайну, должна быть доступной для всех субъектов налоговых отношений как внутренних, так и внешних;
- принцип оперативности — предоставление и доведение до налогоплательщиков информации по вопросам налогов и налогообложения, в том числе разъяснения порядка применения норм налогового законодательства, должны предоставлять оперативно в максимально сжатые сроки.
- принцип точности и достоверности — предоставляемые налогоплательщику решения, пояснения, разъяснения, предупреждения, предложения и результаты налогового администрирования должны быть изложены в понятной форме, документально оформлены и соответствовать фактически существующим обстоятельствам, выявленным в ходе осуществления налогового администрирования, а также содержать вывод о соответствии или несоответствии налоговому законодательству совершенных действий с ссылкой на соответствующий нормативно-правовой документ;
- принцип самоначисления — администраторы должны проводить текущий контроль за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой перечисления в бюджетную систему страны сумм налогов, участвовать в процедуре согласования и утверждении возникающих у налогоплательщиков вопросов в сфере налогов и налогообложения, вести разъяснительную деятельность, в том числе носящую рекомендательный характер, так как исчисление и уплата налогов в бюджетную систему налогоплательщиками осуществляется самостоятельно;
- принцип простоты — требования и процедуры налогового администрирования должны быть понятными и выполнимыми для налогоплательщиков в установленные законодательством сроки с позиции организации и необременительными — с позиции финансов;
- принцип удобства взаимодействия субъектов налоговых отношений — при осуществлении налогового администрирования налогоплательщик в случаях предусмотренных законом должен иметь право выбора способа и режима взаимодействия с налоговыми органами (документальный, электронный, цифровой документооборот);
- принцип дифференциации — в зависимости от качества (добросовестно или нет) исполнения налогового обязательства налогоплательщиком в отношении него должны проводиться разные режимы налогового администрирования, которые балансируют публичные интересы государства и частные интересы налогоплательщиков: к добросовестным налогоплательщикам должен применяться партнерский режим налогового администрирования, к недобросовестным — принудительный режим;
- принцип качества — администраторы должны отвечать требованиям честности, компетентности, грамотности, эффективности, справедливости, доброжелательности, профессионализма, вежливости, внимательности, тактичности при осуществлении налогового администрирования;
- принцип соблюдения прав человека и гражданина — в процессе налогового администрирования субъекты налоговых взаимоотношений должны внимательно и уважительно относиться друг к другу, не унижая честь и достоинство;
- принцип сотрудничества — налоговое администрирование должно способствовать повышению уровня доверия между субъектами налоговых отношений, формированию модели девиантного поведения по отношению к налоговым правонарушениям, обеспечению условий, способствующих добровольному исполнению налоговых обязательств налогоплательщиками.

- принцип второго шанса (предупреждения налоговых правонарушений) — в отличие от налогового контроля, одним из основных принципов которого является неотвратимость наказания за совершение налоговых правонарушений, в случае первичного предупреждения о наличии налогового правонарушения в отчетном периоде, выявленного в процессе налогового администрирования, юридическая ответственность на налогоплательщика не накладывается;
- принцип неотвратимости наказания — за налоговые правонарушения, выявленные в ходе налогового администрирования, субъекты налоговых отношений (налоговые органы и налогоплательщики) должны нести материальную и административную ответственность, предусмотренную российским законодательством; налогоплательщик должен нести ответственность в случае совершения в отчетном периоде повторного аналогичного правонарушения или не устранения налогового правонарушения, в отношении которого он получил предупреждение от администратора;
- принцип защиты прав — налогоплательщики должны иметь право и возможность как обжалования действий и решений налоговых органов на любой стадии осуществления налогового администрирования, так и в случае предъявления неправомерных требований администраторов не исполнять их.

Указанные принципы налогового администрирования имеют неразрывную взаимосвязь, поэтому на сегодняшний день несоответствие налогового администрирования хотя бы одному из вышеперечисленных принципов делает его неэффективным процессом.

Эффективность налогового администрирования (ЭФна) представляет собой отношение результатов работы по осуществлению налогового администрирования ($R_{\text{на}}$) к затратам на его проведение ($Z_{\text{на}}$) и рассчитывается по формуле (1):

$$\text{ЭФна} = \frac{R_{\text{на}}}{Z_{\text{на}}} . \quad (1)$$

Из формулы следует, что налоговое администрирование считается эффективным тогда, когда работа по осуществлению налогового администрирования является результативной, а сумма затрат на его проведение — минимальной. Однако отметим, что в случае недофинансирования процесса организации и проведения налогового администрирования, работа по его осуществлению будет нерезультативной.

При оценке эффективности налогового администрирования необходимо учитывать, что результат работы по осуществлению налогового администрирования должен оцениваться одновременно как с экономического, так и социального аспекта.

На результат работы по осуществлению налогового администрирования в совокупности значительно влияют

три показателя: время осуществления налогового администрирования; производительность труда администраторов; качество работы по осуществлению налогового администрирования.

Время осуществления налогового администрирования. Налоговое администрирование считается наиболее эффективным, если осуществляется по отношению к налогоплательщику непрерывно ($t \rightarrow \infty$). Таким образом, чем больший период деятельности налогоплательщика подвергается налоговому администрированию, тем результативнее работа по его осуществлению.

Производительность труда администраторов при оценке результатов работы по осуществлению налогового администрирования зависит от опыта и навыков администраторов; уровня трудовой дисциплины и потери рабочего времени; технического вооружения.

Налоговое администрирование будет считаться эффективным, в случае его осуществления опытными администраторами, при этом опыт должен оцениваться не только количеством проработанного времени, а также зависеть от следующих показателей работы сотрудников: объем выполненных работ за отчетный период и количество выявленных налоговых правонарушений; количество совершенных ошибок и допускаемых неточностей при осуществлении администрирования; количество обоснованных жалоб налогоплательщиков на работу налоговых администраторов; интенсивность прохождения курсов подготовки и повышения квалификации; результаты контрольной проверки знаний и навыков и другое.

Немаловажное значение на результат работы по осуществлению налогового администрирования оказывают уровень трудовой дисциплины потеря рабочего времени.

Уровень трудовой дисциплины определяется по формулам (2) и (3):

$$U_{\text{тд}} = \frac{Q_{\text{н}}}{Q_{\text{р}}} , \quad (2)$$

где $U_{\text{тд}}$ — уровень трудовой дисциплины; $Q_{\text{н}}$ — количество нарушителей; $Q_{\text{р}}$ — общее количество работающих или рабочих.

$$U_{\text{тд}} = 1 - \frac{M}{H - M + n} , \quad (3)$$

где M — количество всех нарушений; H — величина, характеризующая нормативное поведение коллектива; n — число всех поощрений; 1 — эталон, когда все работники соблюдают трудовую дисциплину.

В случае низкого уровня трудовой дисциплины налоговое администрирование не будет считаться эффективным. Вместе с этим нарушение трудовой дисциплины влияет на коэффициент потери рабочего времени, который рассчитывается с целью определения эффективности использования администратором регламентированного времени труда по следующей формуле (4):

$$K_{\text{пот}} = \frac{t_{\text{пот}} + t_{\text{нтд}} + (t_{\text{фотл}} - t_{\text{нотл}})}{t_{\text{см}}} \times 100 \%, \quad (4)$$

где $K_{\text{пот}}$ — коэффициент потери рабочего времени; $t_{\text{пот}}$ — время потерь, понесенных в результате решения организационно-технических вопросов; $t_{\text{нтд}}$ — время потерь, понесенных в результате нарушения трудовой дисциплины; $t_{\text{фотл}}$ — затраченное время на отдых по факту; $t_{\text{нотл}}$ — затраченное время на отдых по нормативу; $t_{\text{см}}$ — время трудовой смены по нормативу.

Потери рабочего времени могут возникать по следующим причинам:

- законодательно-нормативные: временная нетрудоспособность, отпуск по беременности и родам, ежегодный отпуск, отпуск за свой счет и другое;
- нарушение трудовой дисциплины: конфликты в коллективе, прогулы, опоздания, забастовки, частые перекуры и перекусы, телефонные разговоры, занятость посторонними делами и личными проблемами, не связанные с выполнением функциональных обязанностей, и другое;
- организационно-технические: отсутствие Интернета, поломка компьютеров или других технических устройств (принтеров, картриджей, флеш-накопителей и т. д.), преобладание морально устаревшего оборудования, сбой в программном обеспечении, неэффективная организация взаимодействия отделов, очередь на прием к руководителям и иным должностным лицам, частые планерки и другое.

На потерю рабочего времени в частности, и на результат работы по осуществлению налогового администрирования в целом, напрямую оказывает влияние уровень технического вооружения налоговых органов, который можно определить, выделив следующие параметры:

— Соотношение между современными автоматизированными средствами технической обработки и хранения информации, применяемые при осуществлении налогового администрирования, и морально устаревшими, не соответствующими необходимому уровню производительности:

1. преимущественное наличие современных автоматизированных средств технической обработки и хранения информации;

2. равное соотношение;

3. преобладание морально устаревшего оборудования над современным.

— Локальная сеть, позволяющая ускорить обмен информацией между участниками налогового администрирования:

1. наличие локальной сети, охватывающей все технические устройства;

2. наличие локальной сети, охватывающей часть технических устройств;

3. отсутствие локальной сети.

— Система документооборота:

1. использование цифрового документооборота (централизованной системы с распределенным хранением данных [4]);

2. использование электронного документооборота;

3. использование бумажного документооборота.

Уровень производительности труда администраторов значительно выше, если в их работе используются результаты научно-технического прогресса и систематически обновляются технические устройства, оборудование и программное обеспечение.

Анализируя **качество работы по осуществлению налогового администрирования**, необходимо отдельно рассматривать качество процесса и качество результата налогового администрирования.

Оценка качества процесса налогового администрирования предполагает анализ совокупности следующих показателей:

- уровень удовлетворенности налогоплательщиков отношением налоговых органов и качеством услуг, предоставляемых налоговыми органами, которые оцениваются на основании результатов опроса налогоплательщиков;
- соотношение количества досудебного урегулирования спорных вопросов и количества судебных разбирательств;
- количество налогоплательщиков, пользующихся системой электронного документооборота и имеющих доступ по каналам связи к персонифицированной информации о состоянии расчетов с бюджетом;
- бесперебойность работы программного обеспечения;
- полнота, удобство, доступность и простота интерфейса интернет-услуг;
- открытость налоговых органов и оперативность предоставления информации;
- количество запросов и обращений, поступивших в налоговые органы от налогоплательщиков;
- количество проведенных налоговыми органами семинаров с налогоплательщиками;
- период длительности ожидания взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов;
- простота и скорость исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками;
- количество обоснованных жалоб налогоплательщиков и другое.

Оценка качества результата налогового администрирования предполагает анализ таких показателей, как:

- полнота собираемости налогов и сборов (фактическое значение собранных налогов и сборов должно стремиться к их прогнозным значениям);
- уровень налоговой преступности (количество совершенных налоговых правонарушений должно быть меньше по сравнению с предыдущими периодами и стремиться к нулю);
- степень убедительности доказательной базы администраторов, которая определяется как «Отношение суммы платежей, сторнированной решением арбитражного суда к сумме, подлежащей к уплате

- в бюджет по всем видам налогов и сборов, включая пени и штрафные санкции» [1, с.161].
- уровень налоговой платежной дисциплины, рассчитываемый как «отношение суммы самостоятельно уплаченных налогов к сумме начисленных и доначисленных налогов в ходе контрольных мероприятий в пределах финансового года» [6, с.89–90];
- уровень добровольно и самостоятельно уплаченных налогов и сборов, который представляет собой отношение суммы налогов, перечисленной на основании налоговых деклараций, к общей сумме налогов, аккумулируемых в бюджете в отчетном периоде [2];
- соотношение сумм (количества) налоговых правонарушений, указанных в вынесенных в результате налогового администрирования предупреждениях, и сумм (количества) налоговых правонарушений, выявленных в ходе налогового контроля;
- доля количества предупреждений администраторов, признанных не правомерными налогоплательщиками, в общем объеме предупреждений, вынесенных в процессе налогового администрирования в анализируемом периоде;
- соотношение сумм налогов, добровольно перечисленных налогоплательщиками в бюджет на основании полученных предупреждений, вынесенных в результате налогового администрирования, к общей сумме налогов, указанных в предупреждениях администраторов в анализируемом периоде;
- количество налогоплательщиков, не имеющих задолженности по налогам и иным неналоговым платежам;
- уровень налоговой культуры и работы администраторов на основании результатов регулярно

проводимых масштабных социологических опросов налогоплательщиков и другое.

Отдельно отметим, что экономическая эффективность налогового администрирования может быть определена с использованием обобщающих показателей, на основании которых определяется снижение или повышение издержек налогового администрирования:

- отношение суммы налоговых и неналоговых платежей, аккумулируемых в государственном бюджете, к затратам, направленных на организацию их сбора;
- сумма аккумулируемых в бюджете налогов на единицу бюджетных средств, направляемых на содержание налоговых органов;
- сумма доначисленных налогов и сборов по результатам налогового администрирования на единицу бюджетных средств, направляемых на содержание налоговых органов;
- сумма выявленных налоговых правонарушений в ходе налогового администрирования на единицу бюджетных средств, направляемых на содержание налоговых органов и другое.

Эффективное налоговое администрирование является неотъемлемым условием укрепления налоговой системы России и повышения уровня собираемости предусмотренных налоговым законодательством обязательных платежей, снижения уровня налоговой преступности в стране, формирования модели девиантного поведения у налогоплательщиков к налоговым правонарушениям и достижения высокого уровня налоговой культуры. Выделенные принципы, показатели и критерии позволяют оценить эффективность налогового администрирования и своевременно предпринять необходимые меры, направленные на его оптимизацию и совершенствование.

Литература:

1. Александрова Н. В. Повышение эффективности и качества налогового администрирования в регионе // Инновационное развитие экономики. — 2017. — № 2 (38). — С. 157–162.
2. Алиев Г. Х. Налоговый контроль и оценка его эффективности на современном этапе [Текст]: дис... канд. экон. наук. — Махачкала. — 2004. — 204 с.
3. Арутюнян О. К. Основные принципы и методы налогового администрирования // Актуальные вопросы экономических наук. — 2015. — № 45. — С. 90–99.
4. Дюдикова Е. И. Блокчейн в национальной платежной системе: сущность, понятия и варианты использования // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № 4 (34). — С. 139–149.
5. Ефремова Т. А. Развитие налогового администрирования в России: теория, методология, практика [Текст]: дис... д-р. экон. наук. — Саранск. — 2017. — 390 с.
6. Иванов В. В. Методологические аспекты оценки налоговой дисциплины // Экономика. Налоги. Право. — 2014. — № 3. — С. 89–92.
7. Куницына Н. Н., Алмазов С. Г. Анализ условий финансовой устойчивости бюджетной системы Ставропольского края // Региональная экономика: теория и практика. — 2007. — № 11 (50). — С. 91–95.
8. Решение Интеграционного Комитета Евразийского экономического сообщества от 05.04.2002 № 75 «Об Основных принципах гармонизации налогового администрирования в государствах — членах ЕврАзЭС» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/1156182/> (дата обращения: 29.07.2018).
9. Теремецкий В. И. Принципы налогового администрирования // ЧЕЛОВЕК: преступление и наказание. — 2013. — № 1 (80). — С. 203–206.

Модель ожидаемых кредитных убытков: первые результаты применения российскими коммерческими банками

Селезнева Мария Михайловна, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Разработанная Советом по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) в 2014 году окончательная версия международного стандарта финансовой отчетности МСФО (IFRS) 9 стала ответом на разразившийся в 2008 году международный финансовый кризис. С 1 января текущего года МСФО (IFRS) 9 вступил в силу, в том числе и на территории Российской Федерации, и влияет он не только на финансовую отчетность, составляемую на основе МСФО, но и на управление кредитным риском, функции казначейства, планирование капитала [6]. С одной стороны, бухгалтерским работникам теперь необходимо понимать, как могут повлиять на баланс и отчет о прибылях и убытках модели риска, с другой стороны, специалисты департамента рисков должны откалибровать модели для создания стабильных наборов данных в целях получения точной финансовой картины банка. При этом стоит отметить, что пересмотр подходов к оценке риска и бухучету — задача непростая, поскольку оценка риска непосредственно связана с будущими событиями и вероятностью их наступления, в то время как учет — это прежде всего фиксация и отражение текущего состояния на отчетную дату.

Модель ожидаемых кредитных убытков, представленная в МСФО (IFRS) 9, в определенной степени сближает бухучет и управление кредитным риском. Данная модель значительно отличается от предыдущих правил формирования резервов под обесценение финансовых активов, поскольку в соответствии с моделью понесенных кредитных убытков согласно МСФО (IAS) 39 убытки признавались только по мере их возникновения, то есть расчет резерва основывался исключительно на исторических и текущих данных, а потенциальные будущие изменения макросреды или платежеспособности заемщика при расчете не учитывались, в то время как для формирования резервов на основе модели ожидаемых кредитных убытков исторические и текущие данные являются только отправной точкой для оценки обесценения и далее необходимо учитывать приемлемую и обоснованную информацию о прогнозируемых будущих экономических условиях как на микро- так и на макроуровне.

Согласно модели ожидаемых кредитных убытков, выделяют три этапа резервирования в зависимости от изменения уровня кредитного риска по сравнению с датой первоначального признания (рис. 1).

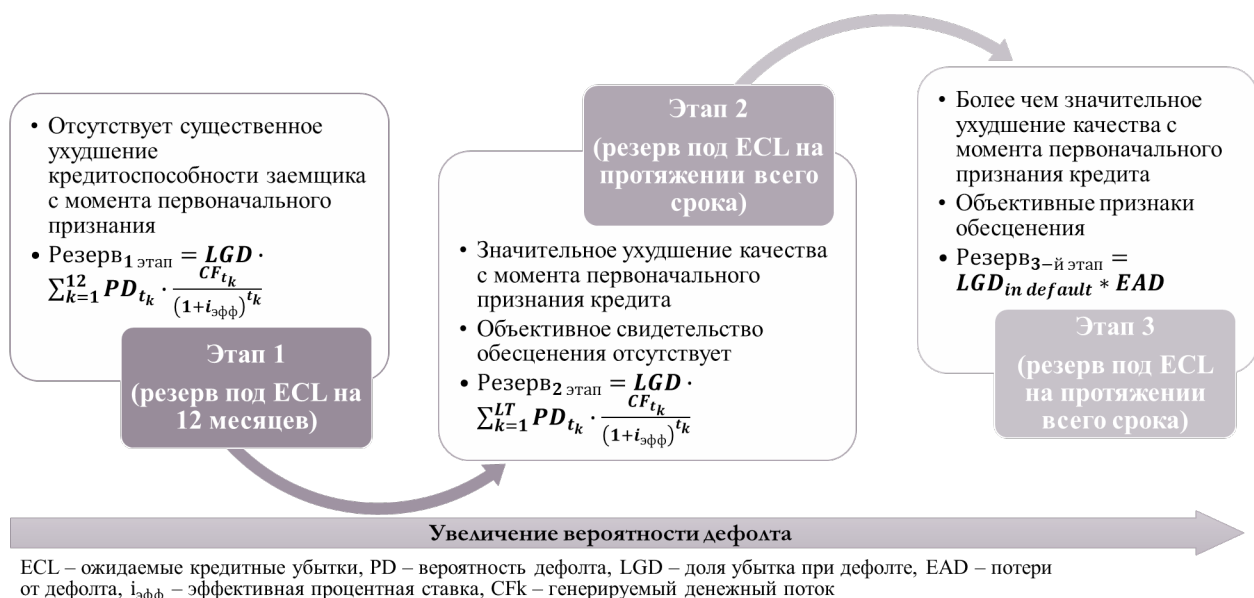


Рис. 1. Этапы формирования резерва под обесценение финансовых активов в соответствии с моделью ожидаемых кредитных убытков

Источник: составлено автором

1. На первом этапе — этапе первоначального признания, когда финансовый актив не является обесцененным — признается часть ожидаемых кредитных убытков за весь срок жизни финансового инструмента — ожидаемые

кредитные убытки, которые могут возникнуть на протяжении 12 месяцев вследствие потенциальных дефолтов заемщиков. Данный подход эквивалентен IRB-подходу Базель II в части расчета будущих потерь (EL): в обоих подходах

используются одинаковые параметры кредитного риска, но различные подходы к их калибровке [3].

2. Перевод финансового актива на второй этап резервирования непосредственно связан с оценкой изменения кредитного риска. При выявлении случаев значительного увеличения кредитного риска по финансовому активу ожидаемые кредитные убытки начинают признаваться на протяжении всего срока финансового инструмента. В качестве примеров факторов для анализа существенного увеличения кредитного риска можно привести следующие: результаты основной деятельности заемщика (снижение выручки, показателей рентабельности); наличие просроченной задолженности; существующая или ожидаемая реструктуризация ссуды; текущее или ожидаемое снижение внешнего или внутреннего рейтинга заемщика; распространение кризисных явлений в экономике.

3. Третий этап связан с тем, что финансовый актив становится объективно обесцененным и имеет место реальный кредитный убыток в связи с реализацией одного или нескольких событий, которые негативно влияют на получение будущих денежных потоков, генерируемых финансовым инструментом.

До момента перехода к формированию резервов под обесценение финансовых активов на основе модели ожидаемых кредитных убытков был проведен ряд исследований, по результатам которых среди прочего были

выявлены следующие риски при внедрении указанной модели [7, 8]:

- риск роста резервов и увеличения волатильности финансового результата банков, связанного в основном с «эффектом обрыва», когда ожидаемые потери по кредитам переходят из этапа 1 в этап 2 и наоборот, и с включением прогнозной информации в модель ожидаемых кредитных убытков (европейская оценка ожидаемого роста резервов на возможные потери по ссудам — до 25% по всем классам активов);
- риск снижения коэффициента достаточности капитала 1-го уровня.

Рассмотрим, насколько данные риски реализовались при внедрении модели ожидаемых кредитных убытков в российских коммерческих банках.

Согласно проведенному анализу консолидированных финансовых отчетностей, подготовленных крупнейшими коммерческими банками в соответствии с МСФО, за первое полугодие 2018 года, переход к модели ожидаемых кредитных убытков привел к умеренному единовременному увеличению резервов под обесценение кредитов клиентам и в среднем из-за перехода банки потеряли 4,3% капитала на 01.01.2018 г. (рис. 2). В то же время среди проанализированных банков можно выделить банки, потери капитала которых составили больше 25% — это АО «Россельхозбанк» (43,7%) и ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие» (37,2%).

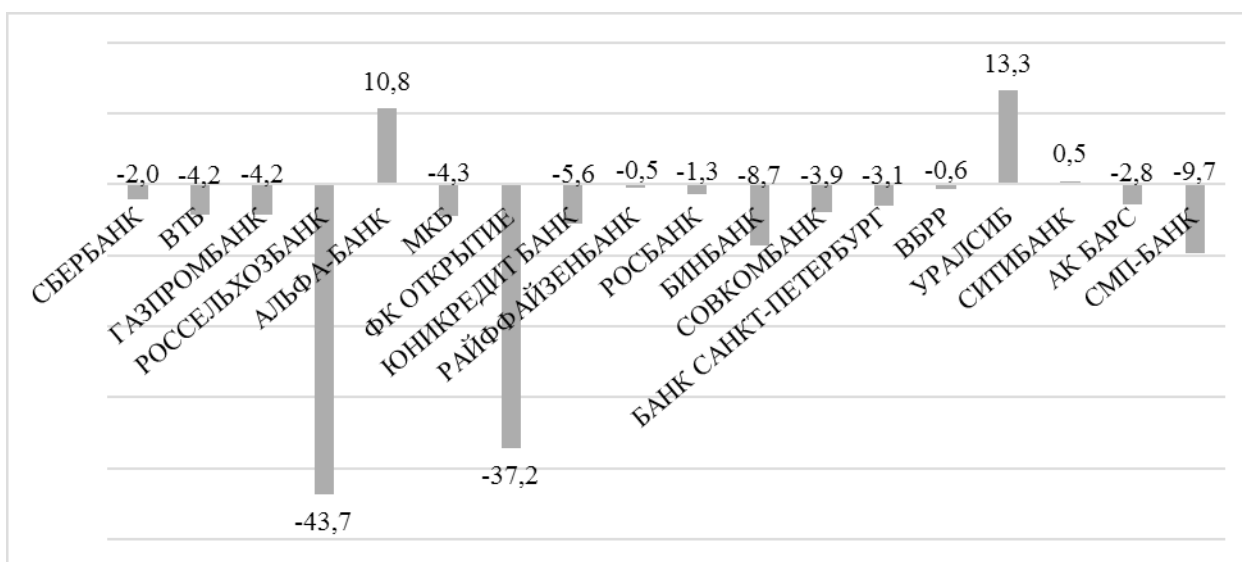


Рис. 2. Влияние МСФО 9 на капитал, %

Источник: промежуточная сокращенная консолидированная финансовая отчетность по состоянию на 30 июня 2018 года, подготовленная банками в соответствии с МСФО

Также среди результатов перехода российских коммерческих банков на модель ожидаемых кредитных убытков стоит отметить, что кредиты этапа 3 точнее отражают риски, чем показатели неработающих кредитов — кредитов с просроченной задолженностью более 90 дней (NPL), поскольку помимо NPL также включают обесцененные реструктурированные и некоторые иные рискованные кредиты.

Согласно проведенному анализу, показатель кредитов этапа 3, доля которых на 01.07.2018 г. составила 12,8% от валовых кредитов, в конце первого полугодия текущего года превысил соответствующий показатель NPL в среднем почти в два раза. В частности, можно отметить большую разницу у следующих банков, имеющих значительные объемы обесцененных корпоративных кредитов,

не отнесенных к NPL: ПАО Банк ВТБ (2,2 раза), ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие» (2,7 раза), АО «Альфа-Банк» (4,0 раза), ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» (6,2 раза).

Более консервативный подход к отражению проблем и ограниченные объемы реструктурированных проблемных кредитов характерен для дочерних структур иностранных банков и розничных банков, у которых, как правило, показатель кредитов на этапе 3 только немного выше уровня NPL [5].

Покрытие резервами кредитов этапа 3 у проанализированных коммерческих банков в среднем составило порядка 62%. В то же время у некоторых банков указанный показатель значительно ниже, в частности у АО «Альфа-Банк» данный показатель составил 25,0%, у ПАО Банк ВТБ — 44,3%, у ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» — 47,3%, что может быть связано с тем, что они в значительной степени полагаются на залоговое обеспечение. Однако стоит отметить, что оно обладает разным качеством и не всегда дает надежную защиту.

Существенное увеличение кредитного риска также характерно и для кредитов этапа 2. Доля кредитов этапа 2 в валовом объеме кредитов клиентов по анализируемым банкам в среднем составила 7,1%. Однако существенно выше она у ПАО Банк «Финансовая Корпорация Открытие» (20,2%), ПАО «Банк «Санкт-Петербург» (14,3%), ПАО «БИНБАНК» (12,0%). Показатель покрытия резервами кредитов этапа 2 в среднем составил 15%.

В случае роста резервов под обесценение финансовых активов банки с менее консервативным резервированием кредитов этапов 2 и 3 с большей вероятностью испытают давление на капитал или прибыль. У некоторых проанализированных банков показатели соотношения кредитов этапов 2 и 3 за вычетом резервов и капитала превышают 50%: ПАО «Банк «Санкт-Петербург» — 86,3%, ПАО Банк ВТБ — 83,3%, ПАО «Сбербанк России» — 67,9%.

По оценкам Fitch Ratings при стресс-тесте, сравнимым с банковским кризисом 2014 года в России, большинство банков смогут покрыть стрессовые убытки за счет прибыли до отчислений под обесценение менее чем за год. В то же время ПАО Банк ВТБ и АО Банк ГПБ потребуются свыше двух лет, что делает их более подверженными риску. АО «Россельхозбанк», по мнению Fitch Ratings, также является уязвимым. При этом эксперты Fitch Ratings

предполагают, что банки с государственным контролем смогут рассчитывать на господдержку в случае серьезного стресса [5].

Таким образом, использование модели ожидаемых кредитных убытков при формировании резервов под обесценение финансовых активов в российских коммерческих банках представляется достаточно эффективным, поскольку в данной модели предполагается повсеместное использование компонент кредитного риска, используется многопериодная вероятность дефолта и резерв рассчитывается в сумме ожидаемых кредитных потерь в течение всего срока финансового инструмента при существенном росте кредитного риска, кроме того устраняется основной недостаток модели понесенных кредитных убытков — создание резервов с запозданием и в недостаточном объеме из-за того, что расчет резерва основывается исключительно на исторических и текущих данных, а возможные будущие изменения не учитывались: в модели ожидаемых кредитных убытков использование текущей и исторической информации является лишь исходной точкой для оценки состояния заемщика, поскольку далее также необходимо учесть прогнозную информацию о будущих экономических условиях как на микро- так и на макроуровне для расчета резерва.

Первые результаты применения российскими коммерческими банками новой модели для формирования резервов под обесценение представляются достаточно оптимистичными: опасения касательно 25%-го роста резервов по всем классам активов не оправдались и в среднем из-за перехода банки потеряли порядка 4,3% капитала. Кроме того, кредиты, отнесенные к 3 этапу обесценения, точнее отражают риски, чем показатели неработающих кредитов, поскольку помимо NPL также включают обесцененные реструктурированные и некоторые иные рискованные кредиты.

В случае роста резервов под обесценение финансовых активов банки с менее консервативным резервированием кредитов этапов 2 и 3 с большей вероятностью испытают давление на капитал или прибыль. Однако при проведении стресс-теста, сравнимого с банковским кризисом 2014 года, было выявлено, что большинство банков смогут покрыть стрессовые убытки за счет прибыли до отчислений под обесценение менее чем за год, что можно отметить как положительный результат перехода на новую модель формирования резервов.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202060/
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_193673/
3. Битюцкий В., Пеникас Г. Как внедрение МСФО (IFRS) 9 скажется на российских банках [Электронный ресурс] // МСФО на практике. — 2016. — № 10 URL: <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=502341>

4. Михеева Е. МСФО (IFRS) 9. Финансовые инструменты: обесценение [Электронный ресурс] // АССА. 2016 URL: <http://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-2016/ifrs91.html>
5. Fitch Ratings: кредиты 3 стадии по МСФО 9 лучше отражают риски российских банков [Электронный ресурс] // Fitch Ratings URL: <https://www.fitchratings.com/site/pr/10041086>
6. IFRS 9 — Учет рисков в финансовой отчетности банков [Электронный ресурс] // Финансовый учет URL: <http://fin-accounting.ru/articles/2018/ifrs-9-accounting-and-credit-risk-in-financial-statements>
7. Report on results from the EBA impact assessment of IFRS 9 [Electronic resource] // European Banking Authority. November 2016 URL: <http://www.eba.europa.eu/documents/10180/1360107/EBA+Report+on+impact+assessment+of+IFRS9>
8. The new era of expected credit loss provisioning [Electronic resource] // BCBS. 6 March 2017 URL: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1703f.htm

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Процедура внутреннего аудита СМК на современном предприятии

Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент

Тольяттинский государственный университет

В статье рассматривается аудиторская проверка системы качества в рамках современного предприятия. Актуальность аудита подтверждает тот факт, что он является одним из основных мероприятий для создания и поддержания высокой конкурентоспособности вне зависимости от рода деятельности организации. Также раскрыта тема внутреннего аудита и описана методология его проведения. В рамках проведенного исследования был разобран процесс проведения аудиторской проверки и составлен список рекомендаций для компании, которая намерена инициировать его.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, предприятие, система качества, конкурентоспособность, аудитор.

Обратимся к понятию системы качества («системы менеджмента качества» или СМК). СМК — это часть общей системы управления компанией, которая функционирует с целью обеспечения стабильного качества производимой продукции и оказываемых услуг. [1] Современные системы менеджмента качества базируются на положениях, прописанных в нормах ISO и TQM. Эффективная СМК — это залог успешной работы предприятия. К примеру, по таким направлениям, как планирование и использование ресурсов организации.

После успешного проведения процедуры по внедрению системы контроля качества на предприятии, руководство организации должно рассмотреть перечень мероприятий для поддержания эффективной работы системы, чтобы оценить ситуацию и составить перечень рекомендаций для устранения сбоев в работе СМК. Нормативными документами для проведения внутреннего аудита служат стандарты ISO и локальная документация отдельного предприятия.

Для проведения успешного аудита, компании потребуется учитывать целый перечень требований к данному мероприятию: честность, компетентность, профессионализм аудиторов. На практике разделяют несколько видов аудита: внутренний и внешний.

- Внешний аудит проводится «второй стороной». То есть, специально нанятой компанией или заинтересованными сторонами;
- Внутренний аудит проводится организацией самостоятельно («первой стороной»), в рамках

него преследуются внутренние цели предприятия, к примеру, повышение конкурентного преимущества.

В свою очередь внутренние аудиторские проверки могут быть как внеплановыми, так и плановыми. Плановый аудит — это проверка, которая проводится в соответствии с утвержденным планом (к примеру, раз в квартал). План содержит полный перечень информации об отделах предприятия, на которых будет проводиться аудит, даты проверки, элементы и области проверки, список проверяемой документации.

Внеплановая проверка иницируется руководством предприятия.

В настоящее время внутренний аудит рассматривается в качестве части информационного пространства предприятия. Далее рассмотрим схему процесса генерации информационных ресурсов во время проведения внутренней аудиторской проверки (рисунок 1).

Далее рассмотрим основные цели, которые преследует внутренняя аудиторская проверка системы менеджмента качества на предприятии:

1. Оценка степени эффективности работы системы качества;
2. Выявление возможностей для оптимизации СМК;
3. Поиск причин в случае обнаружения отклонения от нормативов;
4. Контроль успешности проведения мероприятий, нацеленных на корректировку СМК.

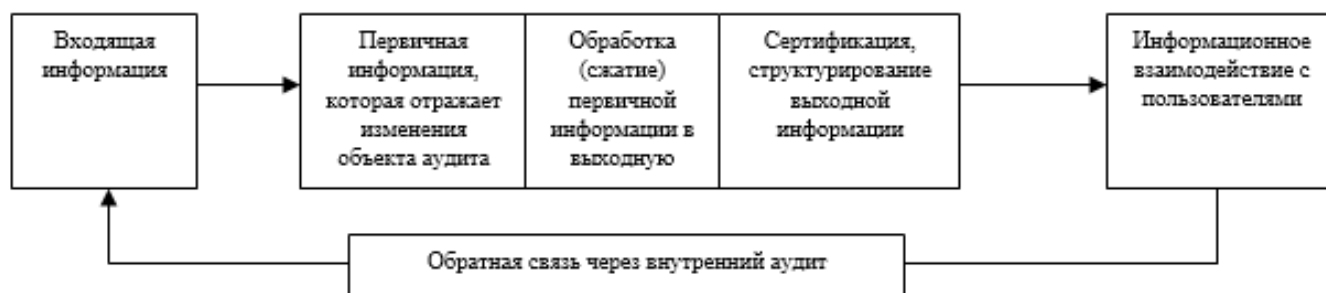


Рис. 1. Схема генерации информационных ресурсов в процессе проведения внутреннего аудита

Итоговой целью внутреннего аудита можно назвать анализ эффективности системы менеджмента качества, внедренной на предприятии. [4]

Отметим, что внутренний аудит системы качества предполагает наличие нескольких основополагающих принципов, нарушение которых делает проверку бессмысленной. К ним относятся: принцип независимости проводимой проверки и принцип ведения документации (подход базируется на свидетельстве). [2]

Далее рассмотрим основные этапы проведения внутреннего аудита СМК:

Первый этап. Подготовка локальной документации о проведении внутреннего аудита системы качества, назначение членов аудиторской группы;

Второй этап. Подготовка плана аудиторской проверки. В рамках этого этапа проводится информирование подразделений, на проверку которых нацелен аудит. План проверки подготавливается под пристальным контролем руководителя аудиторской группы (или руководителем самостоятельно). После этого проходит утверждение плана руководителем отдела качества предприятия. Важным условием является обязательное информирование начальника проверяемого подразделения для подготовки к будущей проверке. Далее проводится совещание, на котором рассматриваются организационные составляющие аудиторской проверки, разбираются цели аудита, требования к ведению документации, обязанности и нормы поведения членами аудиторской группы. Также в рамках второго этапа специалисты, которые в дальнейшем будут проводить аудит, готовятся к мероприятию (изучают нормативную документацию, готовят вопросы и параметры проверки, поднимают свидетельства о реализации корректирующих планов, составленных в результате предыдущих проверок). Таким образом достигается высокая эффективность проверки и сокращаются затраты времени и прочих ресурсов. [3]

Третий этап. Руководство предприятия организует установочное совещание, участие в котором принимают представители проверяемых структурных подразделений и специалисты-аудиторы. В рамках третьего этапа устанавливается основная канва будущего аудита. Также проверяемые подразделения получают информацию о дате, целях, объеме и методике проведения аудита. [3]

Четвертый этап. В рамках четвертого этапа осуществляется сам аудит, во время которого члены аудиторской группы должны фиксировать все наблюдения для последующего анализа наблюдений и составления корректирующих действий. Только после сбора всей информации о деятельности подразделения организации, аудиторы изучают и готовят отчет о проверке. Отчет отражает общее состояние объекта проверки, несоответствия установленным нормам, а также сведения о необходимых корректирующих мероприятиях. Отметим, что аудиторы определяют степень влияния любого выявленного несоответствия. Оно может быть значительным (серьезное отклонение от требований системы менеджмента качества, которое оказывает существенное влияние на функционирование СМК или на качество выпускаемой продукции), или незначительное (обнаружение единичных случаев несоответствия стандартам СМК, фиксируется в протоколах).

Пятый этап. В рамках этого этапа проводится непосредственное подведение итогов проверки. Осуществляется подведение итогов после окончания основной проверки, но перед формированием окончательного отчета о ней (до шестого этапа, который мы рассмотрим далее). Основная задача аудиторской группы на пятом этапе заключается в раскрытии и обсуждении результатов аудиторской проверки, а также утверждении сроков реализации мероприятий по устранению выявленных несоответствий. Совещание аудиторской группы протоколируется, после чего протокол подкрепляется к результатам аудита. Большую роль играет требование, в соответствии с которым группа аудиторской группы дает четкое объяснение каждого выявленного несоответствия, чтобы у руководителя подразделений сложилось ясное понимание нарушений и отклонений от установленных норм. Также делаются выводы по характеру несоответствий. Они могут быть либо случайными, либо системными. Далее руководитель группы знакомит участников совещания с заключением, составленным по результатам проверки. В случае появления недопонимания или разногласий по отдельным несоответствиям, решение должно быть согласовано до составления итогового отчета по внутреннему аудиту. [4]

Шестой этап. Составление итогового отчета. Он направляется в проверяемый отдел, а также в отделы, для которых были разработаны рекомендации. В обязанности

начальников отделов входит: составление плана по корректировке деятельности отдела, контроль проведения мероприятий по обнаружению факторов, которые повлекли за собой появление несоответствий. Также отдел качества выполняет мониторинг проводимых прочими подразделениями работ и анализирует их эффективность. В случае, если их эффективность является неудовлетворительной, сотрудники отдела качества составляют соответствующий акт и информируют руководство предприятия.

Рассмотрим основные методы, которых придерживаются аудиторы во время проведения внутренней проверки. К ним относятся:

1. Метод наблюдения (проводится анализ факторов, объективное освидетельствование);
2. Метод оценки (анализ степени соответствия требований системы менеджмента качества объектом проводимой проверки);

Литература:

1. Глоссарий. Система менеджмента качества (СМК) // Business Studio. URL: http://www.businessstudio.ru/articles/article/glossariy_sistema_menedzhmenta_kachestva_smk/
2. Основные принципы аудита качества // EST. URL: <http://www.est-cert.ru/info/rukovoditelu/osnovnyeyprincipu>
3. Планирование аудита // kpms. URL: http://www.kpms.ru/Audit/Audit_Stage.htm
4. Алексей Ситнов. Операционный аудит. — Отдельное издание. — М.: КноРус, 2018. — 224 с.
5. С. Орлов. Внутренний аудит в современной системе корпоративного управления компанией. — Наука и практика. — М.: Инфра-М, 2017. — 284 с.

Учет расчетов по оплате труда и социальному обеспечению в отечественной и международной практике

Рашина Екатерина Леонидовна, ассистент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Единственная область бухгалтерского учета, которая глубоко отражает интересы населения — это учет расчетов по оплате труда и социальному обеспечению.

Материальное стимулирование труда занимает одно из центральных мест в сфере использования трудовых ресурсов. Несмотря на то, что многие специалисты отмечают высокую значимость этого фактора для более эффективной работы каждого субъекта экономики, до сих пор актуальным является недостаток того, что материальное стимулирование труда работников различных уровней и сфер деятельности остается неудовлетворительным и не соответствующим даже прожиточному минимуму.

Постоянно проводимые рыночные реформы во многом оказали негативное влияние и на методы регламентации условий материального стимулирования труда работников: произошло сочетание государственного регулирования с договорным. Так как учет расчетов с персоналом по оплате труда во все времена был самым распространенным видом

3. Метод анализа (осуществляется детальная проверка объекта проверки);

4. Метод доказательства (осуществляется поиск данных, подтверждающих достоверность обнаруженных нарушений);

5. Метод опроса (сбор необходимых первичных данных посредством проведения опроса). [5]

Таким образом, мы рассмотрели один из наиболее актуальных вопросов — а именно внутренний аудит СМК. Именно система менеджмента качества лежит в основе поддержания конкурентного преимущества в рамках современного рынка. Но для предприятий со сложной структурой, которая имеет большое количество филиалов, дочерних компаний и подразделений вопрос создания и поддержания эффективности СМК наиболее актуален.

расчетов с физическими лицами, то он имеет отражение не только в отечественном опыте, но и в международной практике. Данная область бухгалтерского учета представляет особую сложность, так как всегда возникает множество разнообразных практических ситуаций.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что расчеты с персоналом по оплате труда — это всего лишь цена человеческого ресурса, цена его квалификации, опыта, стажа работы. Управлять эффективностью деятельности сотрудников можно лишь при помощи премий, выплачиваемых за успешные результаты их деятельности, тем самым мотивируя работников на большую производительность труда.

Любое трудовое взаимоотношение предполагает наличие заработной платы за выполнение работы, то есть оплату труда. Понятие «оплата труда» объемно и включает не только заработную плату работников, но и различного

рода выплаты, пособия, премии, социальные выплаты, надбавки, отпускные.

Рассматривать учет расчетов по оплате труда можно как с позиции предприятия, так и с позиции наемного работника.

В первом случае — заработная плата является элементом издержек производства, которые относятся к дополнительным расходам, а также и элемент стимулирования работников в проявлении заинтересованности в достижении высоких результатов труда и повышении эффективности производства.

С позиции наемного работника — заработная плата является справедливым доходом, который получен в результате реализации его способности к труду, к удовлетворению жизненно-необходимых потребностей [4].

Что касается методологических подходов к учету оплаты труда работников, то они имеют существенные различия как в российской практике (РСБУ), так и в международной (МСФО).

В МФСО рассматриваемым вопросам посвящены два стандарта: 19 «Вознаграждения работникам» и 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)». В данных стандартах определены общие правила бухгалтерского учета и представления в финансовой отчетности различных видов выплат работникам. Что касается российской системы бухгалтерского учета, то еще не разработано единое ПБУ, которое регламентировало бы учет и отражение в отчетности обязательств по оплате труда и социальному обеспечению. Оплата труда в России регламентируется Трудовым Кодексом, Гражданским Кодексом, Налоговым Кодексом

и Федеральным Законом «Об обязательном пенсионном страховании в РФ», а также положением по БУ «Учет вознаграждений работникам», который соответствует МСФО 19.

Также следует учесть, что отчетность, составляемая в соответствии с МСФО, прежде всего, отражает реальную картину происходящего. Российская же отчетность, в свою очередь, нам дает возможность минимизировать налоги, а также обеспечить сопоставимость бухгалтерской информации, которая формируется российскими и иностранными компаниями.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что современный этап для отечественной системы учета и отчетности — это сложный период адаптации.

Основная цель — создание такой отчетности, которая будет стремиться отвечать требованиям рыночной экономики и соответствовать международным стандартам финансовой отчетности.

Сейчас основная задача для российского бухгалтерского учета — это «впитать» в себя лучшие традиции и правила зарубежной практики по ведению бухгалтерского учета, при этом не нарушая и сохраняя отечественную систему организации бухгалтерского учета.

Применяя на практике международные стандарты, разрабатываются и российские национальные стандарты по бухгалтерскому учету. Как мы видим, ПБУ и МФСО — документы, имеющие совершенно различный правовой статус. Готовя их, применялись различные подходы, обусловленные отличиями в профессиональных традициях и менталитете наших бухгалтеров и бухгалтеров других стран.

Литература:

1. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский учет: учебник / Ю. А. Бабаев. — 2 изд. — М.: Проспект, 2011.
2. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник / Н. П. Кондраков. — М: ИНФРА — М, 2014. — 320 с.
3. Шинкарёва О. В. Бухгалтерский учет / Шинкарёва О. В. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2015. — 126 с.
4. Кузнецова, Л. В. Основы маркетинга: учеб. пособие / Л. В. Кузнецова, Ю. Ю. Черкасова / М.: Вузовский учебник, 2012. С.137.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Открытость федеральных органов исполнительной власти в социальных сетях

Ерышев Артем Евгеньевич, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В данной статье проанализированы официальные аккаунты федеральных органов исполнительной власти в социальных сетях. Выяснено, соответствует ли выбор социальных сетей федеральными ведомствами предпочтениям российской интернет-аудитории. Также, даны рекомендации федеральным органам исполнительной власти для повышения информационной открытости.

Ключевые слова: государственное управление, органы исполнительной власти, социальные сети, коммуникация, информационная открытость, информированность, общественный контроль.

Открытость процесса принятия решений — один из элементов повышения качества государственного управления. основополагающим документом, устанавливающим стандарты открытости органов государственной власти, является Стандарт открытости федеральных органов исполнительной власти (далее — ФОИВ), утверждённый в 2014 году распоряжением Правительства Российской Федерации [1]. Предполагается, что для достижения информационной открытости органы государственной власти должны обеспечить многоканальный доступ к общественным ресурсам, выстроить систему обратной связи с гражданским обществом, отражать общественно значимые результаты деятельности министерств и ведомств, а также доводить информацию о работе ведомств до граждан в понятных форматах. Информационная открытость органов власти повысит прозрачность деятельности и удовлетворенность граждан качеством государственного управления, расширит возможности непосредственного участия гражданского общества в разработке и экспертизе решений органов власти и позволит развить механизмы общественного контроля за деятельностью министерств и ведомств.

Оценка качества открытости органов государственной власти проводится ежегодно, однако, исследования в основном касаются вопросов, связанных с данными, размещёнными на сайтах государственных органов. Однако, размещение информации на сайтах ФОИВ — не единственный способ, которым пользуются органы исполнительной власти, чтобы взаимодействовать с обществом. Многие федеральные органы исполнительной власти имеют официальные аккаунты в социальных сетях и используют их в качестве канала коммуникации, так как социальные сети имеют широкую аудиторию пользователей. По данным исследования ВЦИОМ, проведённого в 2018 году, 65% россиян старше 18 лет пользуются социальными сетями хотя бы раз в неделю, 45% — ежедневно. 55% пользователей социальных сетей использует их в качестве источника

общественных новостей [2]. Это свидетельствует о высокой значимости социальных сетей в качестве канала информирования и взаимодействия федеральных органов исполнительной власти с гражданским обществом.

Однако, на данный момент нет ни одного официального рейтинга присутствия государственных органов Российской Федерации в социальных сетях, который бы оценивал степень информационной открытости и эффективности коммуникации ФОИВ с интернет-пользователями. Из-за отсутствия официальных рейтингов невозможно выявить лучшие практики взаимодействия с гражданским обществом через социальные сети, а также повысить эффективность использования федеральными органами исполнительной власти социальных сетей как коммуникационного инструмента.

Последнее широкое исследование по мониторингу социальных сетей федеральных органов исполнительной власти было проведено в 2014 году в рамках Программы «Фонд развития прикладных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»». Данное практическое исследование является первым в России мониторингом официальных страниц ФОИВов в социальных сетях. В ходе мониторинга было проанализировано представительство 55 федеральных ведомств в таких социальных сетях, как: «ВКонтакте», «Одноклассники», «Facebook», «Twitter», «LiveJournal», «Instagram», определены ведомства-лидеры по количеству подписчиков на официальные аккаунты в социальных сетях, даны рекомендации по совершенствованию официальных страниц ФОИВ в социальных сетях [3].

Тем не менее, с 2014 года подобных исследований официальных аккаунтов органов государственной власти проведено не было — это добавляет актуальности данной работе. Автор анализирует присутствие ФОИВ в социальных сетях: совпадает ли выбор социальных сетей для создания официальных аккаунтов федеральных органов исполнительной власти с медиа предпочтениями российских пользователей.

Для поиска официальных аккаунтов федеральных органов исполнительной власти в социальных сетях использовался сайт Правительства Российской Федерации [4], на нём указаны ссылки на официальные аккаунты Федеральных министерств, Федеральных агентств и Федеральных служб. Мониторинг представленности 55 федеральных ведомств в социальных сетях «ВКонтакте», «Facebook», «Twitter», «YouTube», «Одноклассники», «Instagram» показал следующие результаты:

Не представлены ни в одной социальной сети — 8 ведомств;
 Представлены только в одной соцсети — 3 ведомства;
 Представлены в двух соцсетях — 5 ведомств;
 Представлены в трёх соцсетях — 17 ведомств;
 Представлены в четырёх соцсетях — 6 ведомств;
 Представлены в пяти соцсетях — 8 ведомств;
 Представлены в шести соцсетях — 8 ведомств.

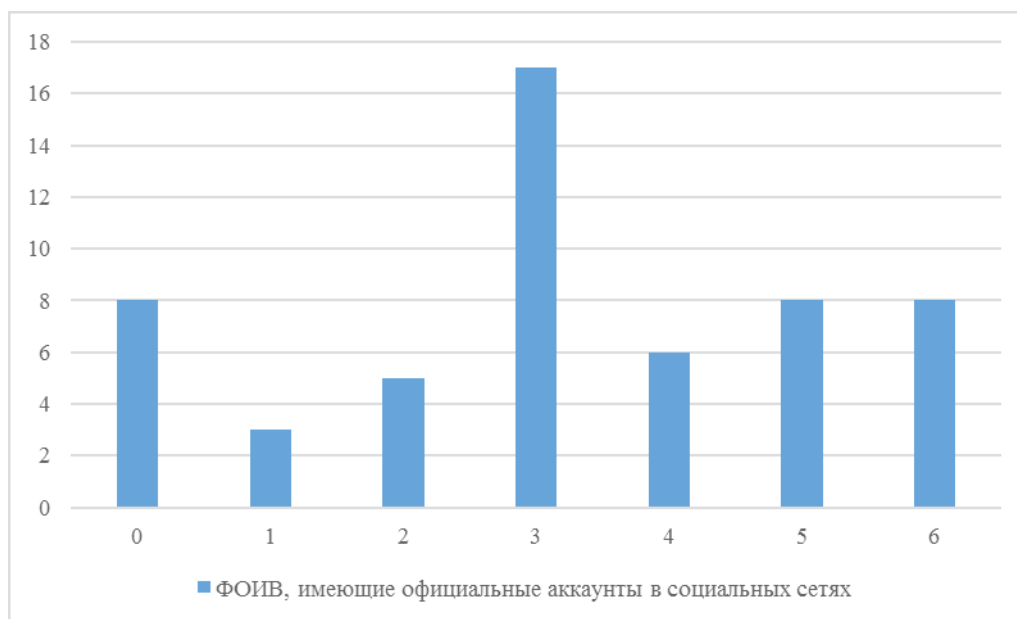


Рис. 1. Распределение ФОИВ по количеству официальных аккаунтов в социальных сетях

Лидерами по представленности в социальных сетях являются: МВД России, МЧС России, Министерство обороны России, Минсельхоз России, Минстрой России, Росгидромет России, Рослесхоз, Росавтодор.

Отсутствуют аккаунты в социальных сетях: Министерство юстиции России, ФСТВТС России, ФСТЭК

России, Росздравнадзор, Росводресурсы, Роснедра, Росжелдор, Роспечать.

Наибольшее предпочтение федеральные органы исполнительной власти отдают социальным сетям «Facebook» и «Twitter». При этом, социальные платформы, созданные на территории России: «ВКонтакте» и «Одноклассники» ФОИВ предпочитают в меньшей степени.

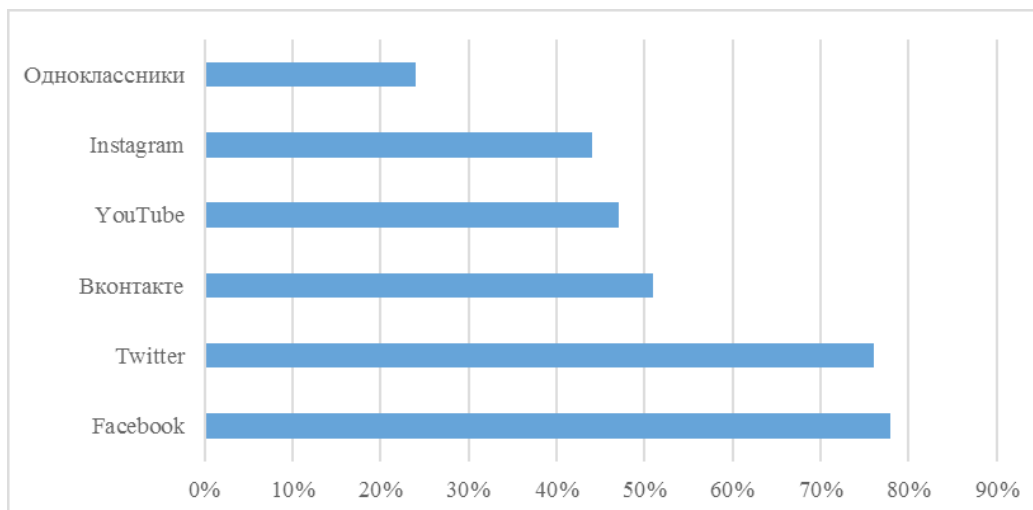


Рис. 2. Предпочтения социальных сетей федеральными органами исполнительной власти

Анализируя структуру предпочтения социальных сетей российскими интернет-пользователями, автор использовал в качестве источника данных исследование компании «Mediascope», проведённое в августе 2018 года [5]. Согласно исследованию, наиболее популярными социальными сетями среди россиян в возрасте от 12 до 65 лет являются: «YouTube», «ВКонтакте», «Одноклассники», «Instagram», «Facebook», «Twitter». Средняя месячная десктопная (посещение сайтов через ноутбук или стационарный компьютер) аудитория данных социальных сетей составляет: «YouTube» — 40.052.000 человек, «ВКонтакте» — 39.711.000 человек, «Одноклассники» — 24.268.000 человек, «Instagram» — 18.402.000 человек, «Facebook» — 18.010.000 человек, «Twitter» — 8.535.000 человек.

Как видно, выбор социальных сетей федеральными органами исполнительной власти для создания официальных страниц ведомств не совпадает с медиа предпочтениями российской интернет-аудитории. Наиболее востребованные соцсети у федеральных ведомств «Facebook», «Twitter» являются наименее популярными среди пользователей. Кроме того, средняя месячная аудитория наименее популярной у ФОИВ социальной сети «Одноклассники» практически сопоставима со среднемесячной аудиторией наиболее популярных «Facebook» и «Twitter».

Таким образом, федеральные органы исполнительной власти не учитывают предпочтения российской интернет-аудитории в выборе социальных сетей как канала коммуникации и получения информации. Это препятствует внедрению Стандарта открытости федеральных органов

исполнительной власти, так как, в действительности, гражданское общество не обеспечено многоканальным доступом к информационным ресурсам федеральных органов исполнительной власти. Кроме того, из-за «отсутствия» федеральных ведомств в популярных социальных сетях, невозможно выстроить систему обратной связи с гражданским обществом.

Автором предложены следующие рекомендации для повышения открытости органов исполнительной власти в связи с использованием социальных сетей в качестве инструмента коммуникации с гражданским обществом:

1. Федеральным ведомствам, которые не имеют официальных аккаунтов в социальных сетях, необходимо их создать в социальных сетях «YouTube», «ВКонтакте», «Одноклассники».

2. Федеральным ведомствам, которые не имеют официальных аккаунтов в социальных сетях «YouTube», «ВКонтакте», «Одноклассники» необходимо создать официальную страницу ведомства.

Дальнейшая разработка данной темы затронет анализ активности ФОИВ в социальных сетях, где они уже имеют официальные аккаунты. Будет проанализировано: с какой периодичностью публикуются информационные записи, осуществляется ли адаптация контента в каждой из социальных сетей, ведётся ли работа официальных представителей ведомства с комментариями интернет-пользователей, имеют ли официальные аккаунты федеральных ведомств единую стилистику оформления и правила поведения на странице.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 30.01.2014 N 93-р «Об утверждении Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти» // (ред. от 30.01.2014).
2. Исследование ВЦИОМ. «Какими социальными сетями и мессенджерами пользуются россияне» [Электронный ресурс] — URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116691> (Дата обращения 25.09.2018 г.)
3. Дмитриева Н. Е. «Для связи в сети: результаты мониторинга открытости федеральных органов исполнительной власти в социальных сетях». [Электронный ресурс] — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dlya-svyazi-v-seti-rezultaty-monitoringa-otkrytosti-federalnyh-organov-ispolnitelnoy-vlasti-v-sotsialnyh-setyah>
4. Сайт Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс] — URL: <http://government.ru> (Дата обращения 20.09.2018 г.)
5. Mediascope, исследование аудитории интернета [Электронный ресурс] — URL: <http://mediascope.net/services/media/media-audience/internet/information/> (Дата обращения 26.09.2018 г.)

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Стандартизация как важный инструмент управления качеством на предприятии

Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент

Тольяттинский государственный университет

В данной статье рассмотрены показатели качества и их классификация, дано определение понятию управление качеством продукции, также рассмотрено понятие стандартизация и её взаимосвязь с управлением качеством товара.

Ключевые слова: менеджмент качества, качество товаров, показатели, стандартизация, конкурентоспособность, управление качеством.

In this article quality indicators and their classification are analyzed, the definition of product quality management is given, and the concepts of standardization and its relationship with product quality management are also considered.

Keywords: quality management, quality of goods, indicators, standardization, competitiveness, quality management.

В связи с процессами глобализации и интеграции, появилась необходимость в новейших подходах к управлению организациями. Одним из множества подходов выступает управление качеством продукции.

Качество — это понятие, которое дает характеристику всем сторонам деятельности. Новые исследования, связанные с проблемой качества освещают разные аспекты процесса управления качеством товара.

Качеству товара и его конкурентоспособности уделяют огромное внимание различные ученые. Поскольку потребности клиентов стремительно развиваются, предприятия стараются быстро разработать или усовершенствовать методы анализа качества, что в будущем может повлиять на их конкурентоспособность на рынке [1].

Рассмотрим ещё одно немаловажное понятие. Стандартизация — это инструмент, который невозможно заменить и который используется для обеспечения согласования, ввода текста, надежности, безопасности, единства и свойств качества производственных процессов и оказываемых услуг.

Особенность стандартизации заключается в том, что она имеет большой диапазон применения. На сегодняшний день стандартизация применяется во всех областях деятельности. Сфера применения стандартизации непрерывно растёт, поскольку происходит развитие научно-технического прогресса, совершенствуется производство и многое другое.

Объектом стандартизации является услуга, работа, товар или процесс, подлежащие стандартизации.

Стандартизация оказывает влияние на увеличение качества товара, путём разработки стандартов на материалы, полуфабрикаты, запчасти для оборудования, готовую продукцию; установки стандартизированных технологических требований к показателям качества, методам испытания и контроля. Основной задачей стандартизации является создание системы документов, которые устанавливают требования к выпускаемой продукции на предприятии [2].

Стандартизация в России должна быть взаимосвязана с международными и иметь направление на обеспечение:

- реализации единой технической политики в сфере стандартизации;
- защиты потребителей;
- взаимозаменяемости товара;
- унификации продукции;
- качества товара в соответствии с научно-техническим прогрессом;
- систем сертификации и стандартизации товара.

Правильный подход в управлении качеством позволяет достичь высочайшего уровня удовлетворенности покупателя и его ожидания, что является важной предпосылкой успеха организации различного вида и формы собственности.

Качество товара и услуг — это основной инструмент в конкурентной борьбе, однако если компания перестает уделять этому вопросу внимание, то разорение неизбежно.

Главной функцией в управлении качеством является контроль качества. Его значение заключено в том, что он даёт возможность своевременно найти и ликвидировать причины недостаточного качества труда с маленькими потерями. Контроль качества включает в себя проведение испытаний, экспертизы, измерений, оценку характеристик объекта для сравнения данных с установленными требованиями [3].

Управление качеством товара совмещает в себе те функции, которые определяют цели и ответственность в сфере качества, а именно:

- планирование качества;
- контроль качества;
- обучение и мотивация персонала в сфере качества;
- создание работ по формированию качества.

Данные функции имеют связь между собой в виде петли качества и сумме дают процесс управления качеством в рамках всей организации.

Планирование качества — это составная часть управления качеством, которая устанавливает цели в данной сфере, определяет процессы, ресурсы, которые нужны для выполнения целей в сфере качества. Также планирование качества захватывает оценку качества труда исполнителей и качество подготовленности системы и программы качества, а также помогает разрабатывать положения по её улучшению. Планирование качества основывается на анализе потребителей и рынка сбыта и имеет направленность на их удовлетворение.

Организация работ в сфере качества подразумевает построение структуры и обеспечение её эффективного функционирования, распределение полномочий, ответственности, отношения между персоналом и разработку системы качества. Следующим этапом происходит внедрение системы качества и её доработка.

После вышесказанного необходимо сертифицировать систему качества на соответствие стандартам ИСО 9001. Обучение и мотивация работников направленно на создание активного и квалифицированного труда, наряду с материально-технической базой и организацией работ являются главным фактором производства высококачественного товара [4].

Обучение персонала необходимо направлять на исполнение ключевых функций:

- предоставлять труд творческого характера;
- создавать сплоченность персонала;
- развивать интеллектуальный капитал;
- повышать квалификацию персонала.

Политика качества должна иметь направление на выбор работ по управлению качеством продукции, целей и выбора средств, их достижения, которые дадут возможность производить товар высочайшего качества. Основным направлением в области качества является максимально возможное

использование всех ресурсов для достижения необходимого уровня качества товара, а также поиск решений, позволяющих уменьшить издержки без понижения качества продукции.

Чтобы организации придерживалась стандартам качества, необходимо внедрять такую систему управления качеством, которая поможет обеспечивать необходимый уровень качества, определять показатели соответствующих требований.

Согласно ГОСТу, система менеджмента качества на предприятии, управление качеством товара — это комплекс различных мероприятий для установления, обеспечения и поддержания нужного уровня качества товара при её разработке, производстве, потреблении, которые осуществляются путем постоянного контроля качества.

Для поддержания системы менеджмента качества необходимо следить за показателями качества.

Показателями качества выступает количественная характеристика свойств товара при определенных условиях создания и потребления.

Определенные виды товара имеют свои специфические показатели качества. Все показатели качества разделяются на 2 группы: единичные (дифференцированные) и общие показатели.

Единичные условно делят на группы показателей:

- назначения;
- надежности и долговечности;
- технологичности;
- эргономичности;
- эстетичности;
- унификации и стандартизации;
- экономические.

К комплексным показателям качества орудий труда чаще всего относят:

- коэффициент готовности оборудования;
- удельные издержки на 1 км пробега автомобиля.

В практике хозяйствования необходимо знать общий уровень всей выпускаемой продукции организацией, а не только качество отдельного изделия. Для этого используют систему общих показателей:

- доля новых изделий в общем их объеме;
- коэффициент обновления ассортимента товара;
- доля товара, на который был получен сертификат;
- доля товара на экспорт в общем объеме в организации;
- доля бракованного товара;
- объем сезонного товара, реализующийся по сниженным ценам [5].

Создание и использование системы менеджмента качества позволяет найти постоянный интерес со стороны компании к вопросу обеспечения качества выпускаемого товара и повышение его конкурентоспособности на рынке. Исходя из этого, для контроля данной системы рекомендуется контролировать и показатели качества и соответствия их стандартам. Внедрять и использовать организацией новейшие концепции менеджмента качества для того, чтобы

товар соответствовал всем стандартам и запросам покупателя. При отсутствии совершенствования системы менеджмента качества продукции организации будут не в состоянии

конкурировать на рынке сбыта, так как их товар не будет конкурентоспособен, что в будущем неизбежно приведет к банкротству.

Литература:

1. Селиверстов А. С., Постнов В. В., Уткин Д. Ю., Семидотченко А. Р., Николаева К. А. Стандартизация системы управления качеством // Молодой ученый. — 2018. — №. — С. 24–27.
2. Федюкин В. К. Управление качеством производственных процессов. Учебное пособие. — Кнорус, 2018. — 215 с.
3. Метрология, стандартизация и сертификация // StudMe. URL: https://studme.org/17111208/tovarovedenie/sertifikatsiya_sistem_kachestva_proizvodstv
4. ISO. Сертификат соответствия системы менеджмента качества // ПРОГОСТ. URL: <http://progost.com/sertifikaciya-tovarov/sertifikat-sootvetstviya-sistemy-menedzhmenta-kachestva/>
5. Овчинников В. В. Менеджмент качества. — Институт экономических стратегий, 2014. — 147 с.

Проблема сертификации системы менеджмента качества

Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент

Тольяттинский государственный университет

В данной статье рассмотрены понятие и сущность сертификации систем менеджмента качества, причины для ее выполнения на предприятии, а также исходные данные, необходимые для предварительной оценки данной системы. Также указаны различные проблемы, которые могут возникнуть при сертификации системы менеджмента качества.

Ключевые слова: менеджмент, предприятие, система качества, проблемы, сертификация.

In this article, the concept and essence of certification of quality management systems, the reasons for its implementation in the enterprise, as well as the initial data necessary for the preliminary evaluation of this system are examined. Various problems that can arise in the certification of the quality management system are indicated.

Keywords: management, enterprise, quality system, problems, certification.

Проблема сертификации системы менеджмента качества (СМК) в наше время довольно актуальна. Сертификация — это лишь часть управления качеством, способная разрешить трудности в области безопасности, создавая контроль и формирование конкурентной среды [1].

К внутренним факторам, которые позволяют ускорить введение и сертификацию систем менеджмента качества, относят потребность в усовершенствовании качества работы, продукции, а также сведение издержек к минимуму. К внешним факторам можно отнести требования заказчика и потребность в улучшении конкурентоспособности продукции, выпускаемой предприятием [2].

Сертификация продукции и СМК стала неотъемлемой частью торговых отношений. При добровольной сертификации организация имеет большое преимущество

в конкурентоспособности, увеличивается объем продаж выпускаемой продукции [3].

На рисунке 1 представлена схема сертификации систем качества.

К важнейшим причинам для выполнения сертификации относят:

- преимущество среди других компаний;
- снижение потерь производства;
- требования клиента;
- улучшение качества работы и продукции;
- снижение риска ответственности за продукцию [4].

Существует несколько стадий сертификации:

1. Предварительная оценка систем качества.
2. Завершающая оценка и проверка систем качества.
3. Контроль над сертифицированными системами качества.



Рис. 1. Схема сертификации систем качества

Главной задачей является исключение необходимости в повторении сертификации.

Для предварительной оценки системы качества требуются следующие исходные данные:

- политика в области качества (в двух экземплярах);
- руководство по качеству (в двух экземплярах);
- структурная схема предприятия;
- структурная схема службы качества организации;
- документы системы качества;
- стандарты предприятия по элементам системы качества;

- документы по двум последним проверкам качества;
- перечень основных потребителей продукции, наименование предприятия и его почтовый адрес;
- перечень продукции с указанными ГОСТами, ТУ и другими нормативными документами;
- информация о проверках продукции специальными государственными контрольно-надзорными органами [5].

Ниже (на рисунке 2) представлены три составляющие СМК.

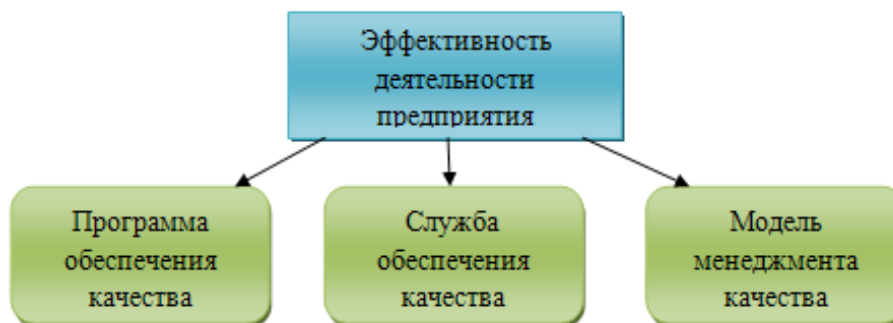


Рис. 2. Составляющие СМК

Перечень документов определяет орган по сертификации, который имеет полное право запросить дополнительное количество документов, необходимых для более точного понимания деятельности организации в сфере качества [6].

Довольно часто при сертификации СМК существует возможность возникновения следующих проблем:

1. Недостаточность, а также отсутствие регламентации процессов управления предприятием и качеством продукции, выпускаемой на производстве.

2. Отсутствие регламентированных процедур выполнения работ.

3. Не были учтены предъявляемые к Руководству по качеству условия при его создании.

4. Недостаточность документов для осуществления управления качеством на предприятии.

5. Система качества не включает в себя все необходимые требования модели ИСО 9000.

Причиной этих пяти проблем может быть недостаточная квалификация специалистов, которые осуществляют применение ИСО 9000. Чтобы предотвратить негативные последствия, необходимо приглашать внешних высококвалифицированных консультантов и обучать работников правильной технике реализации ИСО 9000.

Разработка системы качества в любом случае должна быть под контролем опытного консультанта.

6. Ни руководители, ни работники организации не ориентируются в документации; производимые операции не согласуются с документами системы качества.

Причиной такой проблемы является то, что документация формировалась людьми, не знакомыми с особенностями деятельности организации, или в период сертификации внутренние проверки не доказали эффективность работы системы качества. Также причиной может быть наличие большого количества дублированных документов.

7. Руководители и работники организации не следят за всем количеством документов, не управляют ими или не заполняют бланки в полной мере.

Возможно, это происходит потому, что документы системы качества слишком детализированы, из-за этого

возникают различные неудобства в их применении. Данную проблему можно решить с помощью определенных методик управления документацией, используя электронные носители информации.

8. Формальное или даже отрицательное отношение к системе качества [7].

Основная причина — незаинтересованность или отсутствие мотивации руководства в создании системы качества. Все вышеперечисленные проблемы могут быть решены в том случае, если руководство будет поощрять своих работников за активную деятельность в области качества. Перед созданием системы качества следует убедить своих сотрудников в ее преимуществах, а при создании данной системы — отмечать положительные результаты и успехи.

Литература:

1. Асташова Ю. В. Показатели процесса в системе менеджмента качества [Текст] / Ю. В. Асташова, А. И. Демченко // Менеджмент в России и за рубежом. — 2015. — № 1. — 86–96 с.
2. Прокофьева Н. П. Разработка и внедрение системы менеджмента качества. // Стандарты и качество. 2014. № 2.
3. Круглов М. Г. Менеджмент систем качества [Текст] / М. Г. Круглов, С. К. Сергеев, В. А. Такташов. — М.: Изд-во стандартов, 2015. — 470 с.
4. Маковская, Н. В. Управленческие решения и методика их разработки в курсе «Основы менеджмента»: учебно-метод. пособие. — Могилев, 2016.
5. Производственный менеджмент. Управление предприятием / С. А. Пелих, А. И. Гоев, М. И. Плотницкий и др.; под ред. проф. С. А. Пелиха. — Мн., 2014. — 555 с.
6. Бузов, Б. А. Управление качеством продукции. Технический регламент, стандартизация и сертификация: учебное пособие / Б. А. Бузов. — 3 — е изд., доп. — М.: Академия, 2014. — 174 с. — Библиогр.: с.170–171. — ISBN 978–5–7695–4913–7.
7. Амирджанянц Ф. А. и др. Методы оценки эффективности сертификации: учебное пособие / Ф. А. Амирджанянц, Б. С. Мигачев, Н. Г. Назаров, Е. И. Сычев. — М.: Логос, 2014. — 264 с.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Использование земельных ресурсов на предприятии ООО «Викалина»

Дьяченко Евгения Анатольевна, магистр;

Сорокина Елена Ивановна, кандидат технических наук, доцент

Волгоградский государственный аграрный университет

Рассмотрено использование земельных ресурсов на примере предприятия ООО «Викалина» Ахтубинского района Астраханской области.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, овощная продукция, логистического центра овощной продукции, овощехранилища рациональное использование земли.

Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики России, где производится жизненно важная для общества продукция, и сосредоточен огромный экономический потенциал. Развитие агропромышленного комплекса в решающей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе.

Важнейшим звеном агропромышленного комплекса является сельское хозяйство. Оно занимает особое место не только в агропромышленном комплексе, но и во всем народном хозяйстве. Земля как главный источник продовольствия обеспечивает 97% продовольственных ресурсов населения Земли. [2]

Спрос населения на товары народного потребления почти на 75% покрывается за счет сельского хозяйства. При этом расходы на продукты питания составляют около половины расходов в бюджете средней российской семьи.

Сельское хозяйство следует рассматривать не только как отрасль, обеспечивающую страну продуктами питания и промышленность сырьем. Не менее значима его стратегическая роль как основного заказчика и потребителя промышленной продукции, формирующего, в конечном счете, прибыль в различных отраслях народнохозяйственного комплекса.

Именно высокий уровень развития сельскохозяйственного производства, его платежеспособность, возможность и необходимость приобретать поглощать материально-технические ресурсы (технику, запчасти, средства химизации, энергоресурсы и т.д.), являющиеся продукцией десятков отраслей, определяет устойчивое развитие всего народнохозяйственного комплекса. [1]

Так, например ООО «Викалина» расположено в Ахтубинском районе Астраханской области. Основными целями ООО «Викалина» являются внедрение достижений научно-технического прогресса, насыщение рынка

продукцией, развитие научно-технического, делового и культурного сотрудничества.

Основной вид деятельности — выращивание лука. В производстве используются современные технологии, прогрессивные сорта, высокоэффективная самоходная и прицепная техника и высокотехнологичное оборудование.

Предприятие имеет собственные мощности для хранения, переработки и предпродажной подготовке овощной продукции. Мощность хранения первой очереди комплекса составляет 4500 тонн лука, технологические возможности цеха предпродажной подготовки и доработки составляют 120 т/смену.

На базе ООО «Викалина» обрабатывается технология производства гибридных семян подсолнечника и кукурузы в условиях пространственной изоляции от производственных посевов.

В октябре 2014 года, в Ахтубинском районе Астраханской области, хутор Стасов, состоялся торжественный ввод в эксплуатацию первой очереди многофункционального комплекса для хранения, доработки и предпродажной подготовки овощей, входящего в структуру ООО «Агропроект».

В состав комплекса входят 6 изолированных овощехранилищ, общей площадью 5000 м² и технологический цех по доработке и предпродажной подготовке продукции площадью 1500 м², производительностью до 120 т/смену.

Увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции повлекло за собой дальнейшее развитие системы хранения, предпродажной подготовки и перерабатывающей отрасли. Интенсивное строительство овощехранилищ в Астраханской области началось в 2011 году. В течение 2011–2017 гг. построено и модернизировано 94 овощехранилища (49 — картофелехранилищ, 42 — овощехранилищ и 3 — плодохранилища), в том числе с участием господдержки-21, которые оснащены

необходимым климатическим оборудованием и линиями по предпродажной подготовке продукции.

Объем единовременного хранения удалось увеличить с 75 тыс. тонн до 167 тыс. тонн. К 2021 году планируется довести объем единовременного хранения овощей до 200 тысяч тонн.

Проведенный детальный анализ планов производства сельхозпродукции и мощностей по её хранению на период до 2020 года показал, что обеспеченность Астраханской области мощностями по хранению составляет 50% от общего объема овощей и картофеля, произведенного сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Данные по 2017 году по производству лука:

Посевная площадь — 4180 га;

Валовой сбор — 254 тыс. тонн;

Урожайность — 620 ц/га.

В сезон хранения овощной продукции 2017–2018 гг было заложено на хранение в хранилища области 86 тысяч тонн лука, в т. ч. 44 тысяч тонн на территории Ахтубинского района.

В рамках проекта «Развитие АПК» ООО «Викалина» предлагает выращивать репчатый лук для последующего хранения и переработки, а также реализации на территории Астраханской области и за ее пределами.

В 2018 году, ООО «Викалина», строит логистический центр овощной продукции. Общая площадь двух смежных участков, используемых в проекте — около 267,7 га,

из которых по 254,6 га будет предназначаться для выращивания лука оставшиеся 6,1 га. Будут предназначены для помещения для техники и персонала, а также для склада временного хранения лука на 8000 тонн и офиса.

Для постройки логистического центра овощной продукции, необходимо провести огромную работу, уплотнить грунт прицепными катками на пневмоколесном ходу 25т, выровнять слой оснований из песка, подготавливать почву для устройства партерного и обыкновенного газона с внесением растительной земли слоем 15 см, посеять партерный газон и т. д.

Размер основного здания с камерами хранения и сортировочного цеха с соединительными галереями — 116,0*54,0*6,3 м.

Использование земельных ресурсов на предприятии ООО «Викалина» признано рациональным потому, что оно удовлетворяет экономические потребности в рамках экологической разумности, а экономическая деятельность осуществляется с соблюдением экологических требований, направленных на охрану земли.

Исследование показало, что под рациональным использованием сельскохозяйственных земель необходимо понимать такое их использование, которое обеспечивает воспроизводство почвенного плодородия с учетом экологических требований агроландшафтов, а также позволяет получать максимальный эффект от их использования в долгосрочном периоде.

Литература:

1. Краснов Н. И. О понятиях рационального использования и охраны земли, Н. И. Краснов // Государство и право. — 1999 — № 10. — С. 38–41.
2. Поисеев И. И. Земельное законодательство и рациональное использование земли // Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова., № 1. Т. 10. 2013. С. 74.
3. Родин В. К эффективному использованию сельскохозяйственных угодий / В. К. Родин // Землеустройство. — 1996, № 6. — С. 32.
4. Гордеев А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства. // Экономист, № 6, 2008. С. 90–93.
5. Лукьянова А. А., Демина Н. Ф. Земельные ресурсы и эффективность их использования в условиях рынка, учебное пособие, Красноярск, 2004

Система бюджетирования: роль в управлении предприятием, проблемы внедрения на российские предприятия

Иофина Юлия Андреевна, студент

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

Актуальной проблемой, наверное, для любого предприятия в данное время остается правильное внедрение, а самое главное адекватная постановка системы бюджетирования. Если соблюдены два этих требования, то эффективность бизнеса на предприятии будет расти, а вместе

с тем, система управления предприятия будет улучшаться, что весьма важно для благополучного функционирования.

Внутренняя среда фирмы является весомой составляющей в системе бюджетирования. На систему бюджетирования также влияет, то состояние внешней среды,

в которой фирма находится. Таким образом, внедрение и совершенствование системы бюджетирования стимулируется рынком.

Что же представляет собой термин «бюджетирования» и какова его роль в управлении предприятием.

Термин *planning*, в западной литературе, трактуется как обобщающее понятие, но обычно относится к долгосрочным прогнозам [2]. Бизнес-планирование (*business planning*) распространенное понятие, чаще относится к разработке новых проектов. Неотъемлемой частью краткосрочного и долгосрочного планирования является термин бюджетирование (*budgeting*). Бюджетом (*budget*) называется количественное выражение планов, которые составлены после проведения стратегического анализа [6]. В итоге, бюджетирование является более подробным уровнем планирования, а бюджет выступает его инструментом.

В российской литературе содержание терминов «бюджетирование» и «бюджет» раскрываются неоднозначно.

В. В. Ковалев говорит, что между планирование и бюджетированием отсутствует строгое разграничение. Он определяет, что бюджет, это смета, в которой определяются предстоящие расходы и доходы, а бюджетирование как процедуру составления бюджетов [4].

Термин «бюджетирование» определяется как синоним краткосрочного планирования. «Бюджетирование — это система краткосрочного планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности коммерческой организации по центрам ответственности и сегментам бизнеса, которая позволяет прогнозировать и получать экономические показатели в целях управления бизнес-процессами» [1] или «бюджетирование — это составляющая часть планирования, которая позволяет анализировать состояние дел в организации» [5].

Самочкин В. Н. в своей концепции говорит, что бюджет является выражением цели в её конкретных показателях, альтернативы достижения целей, последствия воздействия альтернатив на цели, отклонения от запланированных результатов.

Таким образом, выделяется стратегическая сторона внедрения бюджетирования [3]. То есть, бюджет — это организационный план в денежном выражении, который служит для достижения конкретных целей предприятия. Бюджет указывает, на то как будет развиваться предприятие в финансовом смысле, если воплотится стратегия и будут выполняться планы.

Рассмотрим функции бюджета, т. к. они помогут нам достаточно четко охарактеризовать роль и место системы бюджетирования в управлении предприятием.

1. Бюджет выступает экономическим прогнозом. Руководство фирмы должно знать, те задания в части экономической деятельности, которые оно сможет запланировать на ближайший период и те экономические ресурсы, которые будут для этого необходимы.

2. Бюджет выступает основой планирования. Для принятия обдуманных решений в процессе планирования

руководству фирмы нужно знать общую информацию о подразделениях.

3. Бюджет выступает основой контроля. В качестве средства для контроля бюджет очень необходим как инструмент, он позволяет обозначить пределы ответственности и полномочий менеджеров, а также анализировать качество планирования.

4. Бюджет выступает средством координации отдельных мероприятий. С помощью бюджета разные подразделения могут обговаривать свои действия, что хорошо отражается на организации в целом и эффективном продвижении к цели.

5. Бюджет выступает основой для постановки задач. Бюджет позволяет наперед определить альтернативные предложения, нужные программы действий и выбрать правильный вариант.

6. Бюджет выступает средством направления финансовых полномочий. С помощью бюджета можно наиболее полно распределить обязанности внутри фирмы [7].

Таким образом, можно сказать, что бюджетирование организует системность управления предприятием. Системность в данном случае, служит методом управленческой деятельности.

Тем самым, из всего вышеизложенного мы можем обозначить место и роль системы бюджетирования в управлении предприятием.

Бюджетирование выступает основой для: прогнозирования и планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия; распределения ресурсов; воплощения определенных и эффективных планов предприятия; упрощения и прозрачности системы контроля; распределения финансово-экономических полномочий и повышения уровня самостоятельности работников фирмы; мотивации коллектива; своевременного анализа результатов и качественного принятия решения; направления и управления работы предприятия в целом.

Исходя из вышесказанного, мы разобрались, какое же важное значение имеет бюджетирование в управлении предприятием, и его эффективном функционировании в целом. Действительно на современном этапе, очень сложно представить управление предприятием без бюджетирования, но оно по-прежнему является слабым местом управления в большинстве российских предприятий в разных областях, начиная от промышленности и строительства, заканчивая банками и торговлей.

Процесс бюджетирования очень сложный при своей внешней простоте, качественно составить бюджет, в особенности для крупных предприятий, порой не так просто. Связанно это с неуверенностью, что данный результат является лучшим из возможных планов.

На российских предприятиях отсутствие бюджетирования характеризуется тремя причинами, которые в то же время ещё и взаимосвязаны.

Первая из таких причин, это то, что на предприятии не считают важным планирование. Руководство не требует

от сотрудников планов, как и в принципе, сами сотрудники считают это лишней тратой времени. Данная причина, на мой взгляд, связана с необразованностью руководства, или нежеланием развития своего предприятия.

Вторая причина вытекает из первой. Если руководство не понимает, как осуществлять планирование, то естественно данная методика не дает желаемых результатов. Предприятие, имея неудачный опыт внедрения бюджетирования, отказывается от него полностью. И отсюда третья причина, это нежелание даже пробовать планировать [7].

Также предприятия сталкиваются с проблемами внедрения бюджетирования или его функционирования в дальнейшем. Давайте ознакомимся с недостатками бюджетирования.

Самым, наверное, главным недостатком бюджетирования выступает его дороговизна. Бюджетирование, как процесс, должен конкретно указывать информацию по всем подразделениям предприятия, ведь именно тогда, он будет считаться эффективным. Тем самым, в каждом подразделении станет необходимостью наличие специалиста в области бюджетирования. В течение бюджетного периода бюджет будет требовать постоянной корректировки, в связи с быстрой потерей необходимых данных. В итоге, предприятию потребуется создание нового структурного подразделения, которое будет заниматься бюджетированием, тем самым штат специалистов станет больше, отсюда затраты.

К недостатку бюджетирования относится также построение бюджетов на основе показателей прошлых периодов с корректировкой. Все это приводит к тому, что на предприятие перестают думать об эффективности и инновационном развитии, тем самым процессы производства и управления идут на спад. Это может вызвать торможение роста стоимости предприятия, а впоследствии может губительно сказаться на ее деятельности.

Важной проблемой становится и то, что менеджеры выполняют эффективную работу, относящую к краткосрочным целям, таким как достижение плановых показателей, снижение издержек и т. д. Добиваясь намеченных краткосрочных результатов, они забывают о долгосрочных целях, которые являются не менее важными, тем самым это также сказывается негативно на деятельности фирмы в целом.

Литература:

1. Бурцев В. В. Основы коммерческого бюджетирования // Справочник экономиста, 2011, № 1. С. 9.
2. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. мл. Основы финансового менеджмента. — М.: Вильямс, 2010. С. 200.
3. Григорьев А. В. Бюджетирование в коммерческих организациях: учеб. пособие / А. В. Григорьев, С. Л. Улина, И. Г. Кузьмина. — Красноярск: Сиб. Федер. ун-т, 2015, — С. 136.
4. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2011. С. 403—404.
5. Просветов Г. И. Бюджетирование: задачи и решения: учеб.-практич. пособие. — М.: АльфаПресс, 2014, С. 3.
6. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. — М.: ФиС, 2003. С. 98
7. Шартилова И. С. Внутрифирменное бюджетирование в России: проблемы и решения // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. — 2013. — № 9—10 [Электронный ресурс] — <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/-ep13-09/968-a/> Дата обращения — 26.09.2018 г.

К не менее важной проблеме относится выбор предприятием бюджетов для формирования. Для каждого предприятия выбор бюджетов является делом индивидуальным, т. к. это нигде нормативно не закреплено, чтобы конкретные бюджеты относились к конкретной отрасли. Менеджмент предприятия, обладая лишь теоретической информацией о бюджетировании, порой не знают, какие бюджеты нужны конкретному предприятию. Отсюда вытекает проблемы выбора лишней формы бюджетов или игнорируются бюджеты, которые необходимы предприятию.

Проблемы возникают на этапе контроля и регулирования исполнения, связанные с недостаточным контролем и мониторингом бюджета. Проблемой может также стать недостаточность и нерегулярность анализа, это приводит к неправильно оценке результатов и тем самым к неверным бюджетным показателям дальнейшего периода.

Все эти проблемы можно решить, прибегнув к следующим советам.

Необходимо разработать и внедрить в качестве нормативной базы некоторые стандарты бюджетирования, в которых будет прописаны принципы, технологии и этапы бюджетирования. Также должны быть документы, которые определяют права и обязанности, полномочия и ответственность участников процесса бюджетирования. Также в данном документе прописать сроки и формы предоставления информации. Система бюджетирования обязана быть гибкой, чтобы своевременно реагировать на изменения и обеспечить своевременную корректировку показателей бюджета. Важным и непосредственным является как для руководителя предприятия, так и для сотрудников значение процесса бюджетирования, его цели, задачи и ориентированность. Если это все соблюдать, то можно достичь желаемого в процессе бюджетирования.

Таким образом, процесс бюджетирования на предприятии не является системой простой и быстро внедряемой, как порой кажется, на первый взгляд. Этот процесс трудоемкий, затратный и требует практических навыков. Идеальной системы бюджетирования разработать пока не удалось никому, проблемы и изъяны будут всегда, просто нужно стараться их решить с минимальным негативным отклонением.

Проблема применения системного подхода и системного анализа в принятии управленческих решений

Калентьева Юлия Николаевна, студент магистратуры

Мытищинский филиал Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана

На современном этапе развития экономики проблема повышения качества принимаемых управленческих решений является как никогда актуальной для руководящего состава любой компании. Сейчас, когда все хозяйствующие субъекты обладают определенной самостоятельностью, резко возрастает роль управления, как системы принятия решений в повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Такая ситуация объясняется, прежде всего постоянным увеличением, а также усложнением межотраслевых и внутриотраслевых связей, происходящих в процессе деятельности и функционирования компании. Поэтому процесс выработки оптимальных решений требует всестороннего системного анализа финансово-экономической жизни предприятия. Таким образом, системный подход и системный анализ являются неотъемлемым элементом в обеспечении эффективности принимаемых управленческих решений.

Системный подход можно охарактеризовать как некую методологию исследования изучаемых объектов в виде систем. Это комплексный анализ и изучение процесса, объекта или явления с точки зрения системного анализа, а именно посредством распределения на составляющие

элементы и, как правило, преобразования их на конкретные задачи и дальнейшее их решение с использованием различных экономико-математических методов. В своей совокупности системный подход и системный анализ — это поиск критериев решения возникшей проблемы для эффективного достижения поставленных целей и задач.

Системный анализ — это комплекс исследований, которые направлены на выявление общих тенденций и критериев, а также на дальнейшую разработку управленческих решений и соответствующих мероприятий с целью разрешения проблемы. Для руководителя данные, выявленные по результатам системного анализа, имеют определенную ценность — такая информация позволяет понять целесообразность создания либо совершенствования компании, выбрать наиболее эффективные методы для ее успешного функционирования.

Процесс системного анализа включает в себя следующие взаимосвязанные друг с другом этапы, которые схематично представлены ниже (рис. 1). Следует отметить, что данный алгоритм не является универсальным и на сегодняшний день существует множество других вариаций, методологий и представлений.

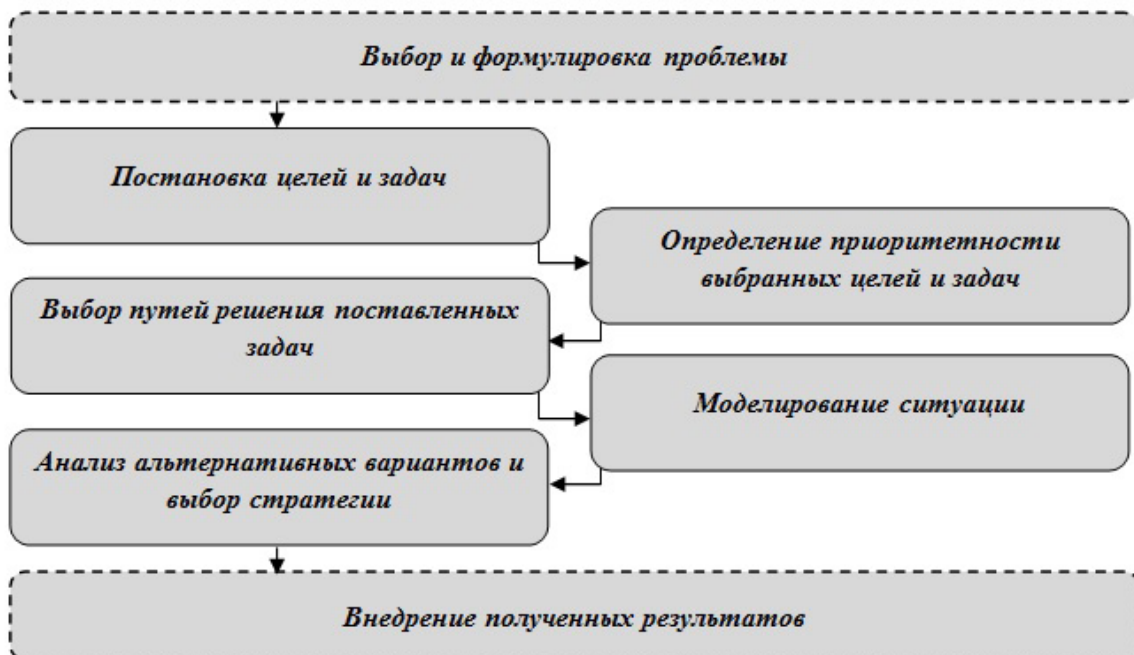


Рис. 1. Элементы процесса системного анализа

— Выбор и формулировка проблемы — данный этап предусматривает выбор правильного метода исследования для решения актуальной проблемы, выяснение необходимости и назначения проводимого исследования.

Определение предпосылок и поиск причин, вызвавших принятие решения о проведении данного мероприятия. Здесь, в процессе исследования, происходит значительная аналитическая работа, к которой относится обнаружение

непосредственно проблемы, ее формулировка, оценка актуальности, анализ структуры проблемы, определение ее взаимосвязей с другими проблемами.

— Постановка целей и задач — на этом этапе анализа происходит определение и констатация целей и задач организации, которые в дальнейшем разбиваются на конкретные составные части, их упрощение с сохранением всех содержательных элементов системы. Данный этап исследования также можно назвать критическим, т. к. успех или неудача полученного результата во многом зависят от равновесия между упрощением и усложнением — равновесия, при котором сохранены все существенные связи с исходной проблемой и при этом можно получить решение, поддающееся качественному анализу и имеющее наглядную интерпретацию.

— Определение приоритетности выбранных целей и задач — распределение выбранных ранее целей и задач в иерархический вид, их декомпозиция по различным критериям и признакам.

— Выбор путей решения поставленных задач — здесь происходит процесс генерирования альтернатив и выбор варианта решения проблем, поиск общего аналитического решения. Это сложная логическая процедура системного анализа, требующая понимания специфики технологии исследуемого объекта с экономической точки зрения. Как правило, на данном этапе анализа разрабатывается несколько вариантов альтернативных решений, а в дальнейшем выбор максимально подходящего для исследуемой задачи.

— Моделирование ситуации — на данном этапе анализа проводится моделирование технологического и экономического процесса, а также сложных динамических

взаимосвязей между различными аспектами проблемы, выявление всех недостатков выбранного пути решения проблемы и его модернизация. Весь этот процесс происходит в условиях неопределенности, что значительно усложняет понимание, как самой системы, так и возможностей ее управления.

— Анализ альтернативных вариантов и выбор стратегии — здесь начинается этап оценки, сравнения и отсеивания всех потенциальных стратегий и вариантов, полученных из выбранной модели. Исследуется чувствительность полученных результатов к допущениям, сделанным при построении модели, а также корректировка непосредственно самой модели.

— Внедрение полученных результатов — заключительный этап системного анализа, представляющий применение на практике полученных результатов исследования. Проводятся испытания и верификация полученной ранее системы, анализ функционирования обратных связей в результате испытаний системы и при необходимости уточнение и корректировка модели.

Данный перечень не обязательно ограничивается вышеперечисленным алгоритмом, ведь в зависимости от типа предприятия и его структуры этот список может пополняться и другими немаловажными элементами, которые, также, в значительной степени, влияют на процесс разработки эффективного управленческого решения.

Системный анализ имеет ряд математических методов, направленных на формулирование выявленной проблемы, выбор целей и разработку вариантов способствующих решению данных проблем. Для разрешения проблемной ситуации и выработке соответствующего управленческого решения используются следующие группы методов (табл. 1).

Таблица 1. Методы системного анализа

Метод		Краткая характеристика
1	Аналитические методы	Методы исследования, основывающиеся на трансформации одной формы знания в другую, позволяющие описать ряд свойств многомерной и многосвязной системы. К таким методам относят методы классической математики, включая методы интегрального и дифференциального исчисления, поиска экстремумов функций, вариационного исчисления, математического программирования, методы теории игр, теории алгоритмов, теории рисков и т. п.
2	Статистические методы	Методы исследования, позволяющие отобразить изучаемую систему с помощью случайных событий, явлений и процессов — все это описывается с помощью определенных вероятностных характеристик и закономерностей статистики. Здесь используются методы, включающие теорию вероятностей, математическую статистику, и направления прикладной математики, методы статистических испытаний, методы выдвижения и проверки статистических гипотез и другие статистические методы исследования сложных систем.
3	Логические методы	Методы исследования, основывающиеся на научном воспроизведении развития сложного объекта (системы) средствами теоретического анализа. Данные методы являются языком описания моделей сложных систем в понятиях алгебры логики, позволяющие распределить анализируемую систему в виде более упрощенных и устойчивых структур на основе законов математической логики.
4	Лингвистические методы	Методы исследования, описывающие исследуемые системы в виде понятий тезауруса, в результате, с помощью которых происходит создание особых языков. В большей степени данные методы применяются в прикладной информатике.

Метод		Краткая характеристика
5	Семиотические методы	Методы исследования, используемые для символического описания содержания в исследуемых информационных системах, базирующиеся на знаковой системе и знаковой ситуации. Такие методы являются основой развития языков программирования, моделирования, автоматизации проектирования систем разной сложности.
6	Графические методы	Методы исследования, позволяющие отобразить в обобщенном виде системные структуры и связи в виде образа системы. Такие методы наглядно отображают анализируемую ситуацию или процесс принятия управленческих решений в изменяющихся условиях. Графические методы используются в виде графиков, гистограмм, диаграмм, схем и рисунков.

В целом системный анализ, это эффективный инструмент управления предприятием. Данный вид исследования призван обеспечить результативную финансово-хозяйственную деятельность предприятия с помощью грамотного

принятия управленческих решений. Системный подход и системный анализ — это достаточно требовательный инструментарий и любое некорректное действие ставит под угрозу весь процесс управления.

Литература:

1. Антонов А. В. Системный анализ: учебник. — 4-е изд. — М.: Инфра-М, 2017. — 368 с.
2. Булыгина О. В., Емельянов А. А., Емельянова Н. З. Системный анализ в управлении: учебное пособие. — 2-е изд. — М.: Инфра-М, 2017. — 454 с.
3. Данелян Т. Я. Теория систем и системный анализ: учебно-методический комплекс. — М.: Ленанд, 2016. — 360 с.
4. Дрогобыцкий И. Н. Системный анализ в экономике: учебник. — 3-е изд. — М.: Юнити-Дана, 2017. — 608 с.
5. Попов В. Н., Касьянов В. С., Савченко И. П. Системный анализ в менеджменте: учебное пособие. — М.: КноРус, 2010. — 304 с.

Проблемы и направления совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления материально-производственными запасами

Мусатова Елена Валерьевна, студент магистратуры
Курганский государственный университет

В статье рассматриваются слабые стороны предприятия в части системы управления запасами. основная проблема состоит в том, что на сегодняшний момент предприятия до сих пор используют традиционную систему, доставшуюся с советских времен, в рамках которой стояла одна цель: любыми способами достичь плановых результатов. В этой связи предприятию приходится сталкиваться лицом к лицу с неликвидами, создавать резервы под обесценения, затрагивая при этом счета прочих расходов и в дальнейшем уменьшая свой финансовый результат и финансовое положение.

Ключевые слова: *учетно-аналитическое обеспечение, неликвидные запасы, снабжение, традиционная системы, консигнация.*

В центре внимания данной работы лежит промышленное предприятие, которое в своей деятельности имеет традиционную систему материально-технического снабжения и управления запасами предприятия. Эта системы наиболее распространенный вариант функционирования планирования, управления и анализа запасами на российских предприятии, хотя некоторые предприятия (15–20%) отдадут оперативной системе предпочтения.

В более понятном виде в данной работе следует рассмотреть графическое представление традиционной системы (рисунок 1).

Таким образом, в ходе исследования и построения данной схемы были наглядно подчеркнуты постулаты

недостатков традиционной системы. Такими проблемами, которые отражены в этой схеме, выступают временные проблемы на документальное оформление, проблемы в формировании огромного количества складских запасов, так как закуп в несколько больших объемов идет по причине того, что есть вероятность возникновения спорных вопросов при приемке материально-производственных запасов, большие издержки при транспортировке и при складировании, необходимо содержать и центральный склад и склад в цехе, документы оформляются разными подразделениями и при это связи между ними не прослеживается, то есть каждое подразделение работает обособлено, но из-за выполнения работы материальной бухгалтерии

«точно в срок» своей работы отдел затрат не в соответствующем периоде отражает материальные затраты, появление которых влечет образование товарно-заготовительных расходов.

Также проблемным моментом может быть то, что материальные потоки опережают документальное оформление

этих материальных потоков в информационной системе, а, следовательно, и приводят к временным разрывам и неточному по времени отражению фактов хозяйственной жизни. Вследствие этого могут возникнуть большие отклонения в разрезе статей калькуляции.



Рис. 1. Схемы движения запасов и документов в рамках традиционной системы

Самым важным моментом того, что является большим недостатком традиционной системы — это появление неликвидных запасов и при этом появление неликвидных запасов выявляется не только на уровне центрального складского хранилища, но и на уровне цехового склада, то есть разные уровни и разные отделы бухгалтерии, отвечающие за верность и правильность учета и анализ материальных ресурсов, ведь оба отдела должны пристально следить за расходованием и выдачей ресурсов.

По своей сути, даже если величина неликвидов небольшая, то это все же не является положительным моментом, так как приравнивается к ошибкам ведения деятельности на предприятии.

Все представленное выше рано или поздно приведет предприятие к неустойчивому финансовому положению, а если финансовое положение и без того не соответствует нормальному, то приведет к еще большому ухудшению, из которого выбраться будет все труднее и труднее.

Как гарантированно обеспечить материалами производство и в то же время не создавать сверхнормативных запасов на складах? На крупном предприятии этот вопрос стоит особенно остро. Однако существует несложный и недорогой способ решения этой задачи.

Сегодня же рост конкурентной борьбы заставляет компании обратить внимание на эффективность производства. Важным условием здесь является четко налаженное снабжение по принципу Just In Time («точно в срок»)[1].

При этом можно обойтись без крупных финансовых затрат. Дело в том, что советская инфраструктура, хотя и сильно устарела, не является плохой в принципе — нужно только наладить ее эффективное использование.

Таким образом, важнейшей задачей становится создание эффективного корпоративного управления, основанного на реорганизации действующей инфраструктуры.

Как уже ранее отмечалось, во избежание простоев служба снабжения приходится перестраховываться, формируя заказы и объемы запасов больше, чем это нужно производству.

Итак, важнейшей задачей менеджмента компании становится повышение оборачиваемости ресурсов. Этого можно достичь, в частности, сократив запасы. Поскольку значительная доля запасов потребляется в основном производстве, то на них и следует обратить внимание в первую очередь. Но как это сделать без ущерба для действующего производства? Напрашивается очевидный вывод: необходимо изменить систему снабжения. А именно следует заключать с поставщиками договор консигнации [1].

В современной России наряду с обыденными сделками (поставка; подряд; мена; дарение; оказание услуг и т. п.) в гражданском обороте особое место заняли так называемые торговые непоименованные гражданско-правовые договоры (контракты). К таким контрактам относят и договор консигнации.

Наука гражданского права уделяла внимание исследованию названного вида договора, что подтверждается работами следующих ученых-правоведов и юристов-практиков: Л. В. Андреева [2], М. И. Брагинского [3], Л. Б. Гальперина [4], Г. Г. Дерябина [5], Е. П. Кучера [6], Н. А. Мадрик [7],

А. В. Скворцова [8], И. В. Тордия [9], Е. В. Татарской [10], Яковлевой [11] и др.

Договор консигнации (от лат. *consignatio* — документ, письменное доказательство) — это вид договора прямо не предусмотрен Гражданским кодексом РФ. Заключается он в целях купли-продажи, является смешанным, непоименованным договором. В договоре консигнации как разновидности посреднических сделок содержатся элементы договора комиссии, если предметом договора является товар, а также признаки договора хранения (когда товар хранится на складе у третьих лиц), если имеет место в качестве предмета договора сырье и материалы, а также покупные комплектующие и полуфабрикаты. Также договор консигнации может содержать элементы соглашения об оказании услуг (маркетинг, мониторинг рынка, услуги команды торговых представителей, транспортная экспедиция, доставка и логистика и т. д.) [12].

Итак, в рамках данной работы под договором консигнации будет пониматься смешанный тип договора, которому присущи основные черты как договора купли-продажи, так и договора хранения. Суть данной схемы договорных отношений состоит в полные передачи складов и связанных с ними затрат поставщикам. В этом случае материалы со склада поставщика (консигнатора) будут отпускаться в необходимом для производства объеме, а оплата сразу после получения материалов и отпуска их в производство. Таким образом, полностью исключается «мертвый» период, то есть момент времени, когда материалы просто лежат без дела на складе и уже профинансированы. Схематично документооборот при данном виде договора представлен на рисунке 2, а в таблице 1 подробно описаны действия, сроки и лица, ответственные за данный этап.

Таблица 1. График документооборота при консигнации

Этап	Содержание этапа	Ответственный	Документ	Срок
1	Составление плана продаж	Отдел сбыта и отдел маркетинга	План продаж	Октябрь предшествующего года
2	Составление номенклатурного плана производства	Планово-производственный отдел	План производства	до 20 ноября предшествующего года
3	Составление заявок			
3.1	на материально-техническое снабжение	Экономисты цехов и технический отдел	Заявки на материально-техническое снабжение производственного подразделения	до 5 декабря предшествующего периода
3.2		Планово-экономический отдел	Заявка на материально-техническое снабжение для технологического подготовки производства	
3.3		Дирекция по снабжению	Заявка на прочие нужды	
4	Определение плановой потребности в материальных ценностях	Дирекция по снабжению	План закупа	до 15 декабря
5	оформление заказа поставщику	Дирекция по снабжению	Заявка поставщику	до 20 декабря

Этап	Содержание этапа	Ответственный	Документ	Срок
6	Заключение договора консигнации	Дирекция по снабжению, юридический отдел	Договор с графиком поставок	до 25 декабря
7	Поступление запасов на консигнационный склад	Поставщик	Оформляются сохранный расписки, складского свидетельства или квитанции	по мере поступления на консигнационный склад материалов
8.1	Входной контроль проверки количества и качества	Служба внешней приемки	Отчет о проверке	по мере поступления на консигнационный склад материалов
8.2		Служба внешней приемки, представители администрации склада и служба технического контроля структурного подразделения	Отчет о проверке	по мере поступления материалов на предприятие
9	Поступление материалов на предприятие	Служба внешней приемки, представители администрации склада и служба технического контроля структурного подразделения	Товарные накладные или акт приемки передачи материальных ценностей	по мере поступления материалов на предприятие согласно графику поставки
10	Поступление на склад структурного подразделения			
11	Выдача в производство	Требование-накладные, лимитно-заборные карты	Материально-ответственные лица	по мере отпуска материалов
12	Выявление брака	представители администрации склада и служба технического контроля структурного подразделения	Акты о браке, рекламационные акты и лабораторные исследования	По мере появления, но результаты должны быть в течение 5 дней после обнаружения, если нужно более пяти дней справка о не предоставление отчета во время

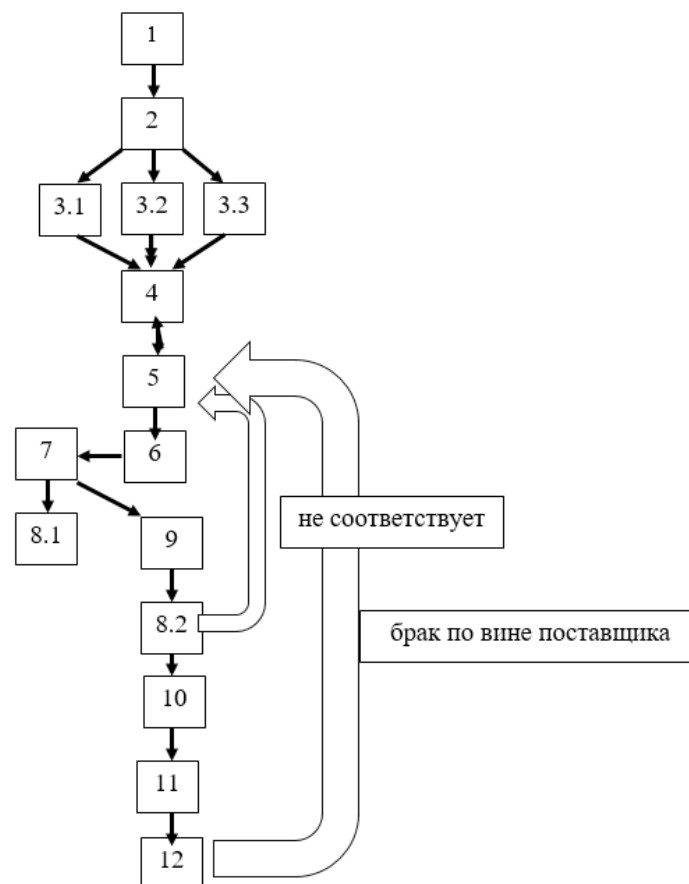


Рис. 2. Схема документооборота при договоре консигнации

Благодаря данному виду договора будет обеспечено непрерывное движение материалов, полуфабрикатов и продукции без простоев и хранения с соблюдением заданных параметров качества и на этой основе достижение максимального сокращения цикла производства и продажи заказа, приближения его ко времени обработки, а затрат — к оптимальным.

Способ способствует организации всего материального потока исходя из ориентации на спрос, т. е. сам процесс производства или выполнения услуги начинается только с появлением покупателя (заказчика), который дает старт началу процесса. Снабжение производства осуществляется малыми партиями по необходимости, в результате чего достигается снижение уровня запасов товарно-материальных ценностей.

Также организации могут избавиться от лишних затрат путем сокращения непроизводительных расходов, которые

складываются, в частности, из выпуска излишней продукции, простоев оборудования и персонала, содержания излишних складских помещений, потерь, связанных с наличием дефектов изделий. Это позволяет ликвидировать операции и процессы, не дающие дополнительных улучшений продукции или услуг. При этом спрос сопровождает продукцию в течение производства всего объема. Запасы доставляются к моменту их использования в производственном процессе.

Именно такой подход позволяет синхронизировать движение ресурсов. Следует учесть, что данный способ в основном нацелен на управление материальными ресурсами. Он требует очень детального бюджетирования: с учетом дат, времени поставки материалов в производство и к местам потребления ресурсов, с указанием ответственных лиц.

Преимущества данного способа улучшения управления материальными запасами представлено в таблице 2.

Таблица 2. Показатели, которые подлежат изменению при консигнации

Показатель	Изменение
Материалы и сырье	Будет иметь нулевое значение или минимальное значение равное величине страхового запаса при условии, что уровень брака и сбоев в производстве велики
Незавершенной производство и готовая продукция,	данные показатели будут сокращены на величину затрат на хранения и п внутризаводского перемещения при условии, что длительный производственный цикл. если цикл не больше года, то данные показатели будут приближены к нулю.
Себестоимость	данный показатель будет сокращен на величину затрат на хранения и п внутризаводского перемещения
Кредиторская задолженность и дебиторская задолженность	Будут иметь минимальное значение
Денежные средства	Имеют оптимальное значение, так как не финансируется «мертвый» груз и работа идет по принципу «купил-продал» в одном отчетном периоде
Прибыль	Из-за снижения себестоимости будет и увеличение затрат, кроме того пропадет необходимость в создании резерва под обесценение

Деятельность организации оценивается на основе анализа данных бухгалтерской финансовой отчетности. Вместе с тем эти показатели могут отражать эффективность системы управления в целом и ее частных элементов, таких как управление запасами.

Итак, проанализировав недостатки действующей системы снабжения производства материалами, можно оптимизировать ее без особых затрат. По сути, это будет первым шагом в построении эффективного корпоративного

управления. В результате повысится финансовая устойчивость предприятия, будут созданы предпосылки для роста конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компании.

Сегодня эти характеристики являются гораздо более важными, нежели размер прибыли или лидирующая позиция на рынке. Ведь именно они обеспечивают устойчивость и стабильное развитие компании в долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Козлов Е. В. Статья: Крупное производство: проблемы снабжения // Консультант. 2004. № 23. С. 15–17
2. Андреева Л. В. Закон о государственном регулировании торговли на защиту интересов потребителей // Хозяйство и право. 2010. N 3. С. 3–13.
3. Адельшин Р. Н. Договор поставки с участием органов внутренних дел по законодательству России и Казахстана: Дис... канд. юрид. наук. Казань, 2002.
4. Брагинский М. И. Непоименованные (безымянные) и смешанные договоры // Хозяйство и право. 2007. N 9. С. 36–49.
5. Гальперин Л. Б. Долгосрочные договоры на организацию поставок товаров // Правоведение. 1976. N 4. С. 36–44.

6. Дерябина Г.Г. Анализ торгового права США и Канады // Аспирант и соискатель. 2002. N 6. С. 132–136.
7. Кучер Е.П. Договор поставки как институт гражданского права России: Дис... канд. юрид. наук. М., 2007.
8. Мадрик Н.А. Договор консигнации и дистрибьюторский договор как непоименованные договоры // Проблемы современного российского права: Материалы междунар. науч. — практ. конф. М., 2007. С. 236–238.
9. Скворцов А.В. Функции ответственности по договору поставки: Дис... канд. юрид. наук. М., 2003.
10. Тордия И.В. Непоименованные договоры // Закон и право. 2010. N 7. С. 45–46.
11. Татарская Е.В. Непоименованные договоры в гражданском праве Российской Федерации // Юридические науки. 2007. N 5. С. 142–148.
12. Яковлева В.Ф. О кооперированных поставках в промышленности // Правоведение. 1959. N 2. С. 33–43.

К вопросу о планировании качества на предприятии

Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент

Тольяттинский государственный университет

Планирование качества продукции является фундаментальной частью обеспечения должного управления качеством на производстве. Оно состоит из правильного распределения целей и задач в области качества на каждом этапе разработки товара, а также позволяет найти новые способы и ресурсы для их достижения. В данной статье рассматривается методология планирования качества, основанная на оценке риска, а также необходимые процедуры и процессы для её внедрения. Предлагаемая методология служит для распределения целевых показателей качества и раскрытия ресурсов предприятия для их наиболее обширного использования

Ключевые слова: планирование качества, управление качеством, производство, ресурсы, качество продукции, цели качества, оценка рисков, разработка продукта.

Product quality planning is a fundamental part of ensuring proper quality management in the workplace. It consists of the correct distribution of goals and objectives in the field of quality at each stage of product development, and also allows finding new ways and resources to achieve them. This article discusses the methodology of quality planning based on risk assessment, as well as the necessary procedures and processes for its implementation. The proposed methodology serves to distribute quality targets and disclosure of the company's resources for their most extensive use.

Keywords: Quality planning, quality management, production, resources, product quality, quality objectives, risk assessment, product development.

В различных отраслях производственной промышленности, будь то аэрокосмическая промышленность, автомобильная или производство электроэнергии, крайне необходимо планирование качества и способов контроля качества. На ранних этапах планирования нужно учитывать различные факторы, например, таких как: стоимость производства, временные и производственные мощности, законы государства в котором располагается производство, факторы окружающей среды и многое другое [1].

При планировании качества стоит выделить ряд процедур необходимых к выполнению:

1. Определение ключевых целей производства и способы их достижения.

2. Прогнозирование возможных неудач и выявление недостатков производства.

3. Выбор наиболее подходящих ресурсов для достижения целей производства.

4. Планирование и оптимизация мер предосторожности.

Производственные предприятия стремятся найти систематическую теорию и методологию способную помочь им в планировании качества. Однако, исследований в этой области было проведено относительно небольшое количество. Что мы знаем о планировании качества? То, что это — эффективный инструмент планирования, процесс разработки продукции, позволяющий устанавливать целевые показатели качества для каждого этапа производства, и раскрытие необходимых ресурсов для достижения целей. Среди исследовательских работ по планированию, большинство из них сосредоточено на операциях, которые непосредственно связаны с этапами обработки материалов, и лишь немногие

обсуждают оптимизацию с глобальной точки зрения, с оптимизации всего производства в целом. Во многом процесс грамотного планирования качества на предприятии зависит от опыта менеджера по качеству, следовательно, необходим более внимательный и требовательный подход к подбору сотрудника [2].

Планирование качества продукции представляет собой структурированный метод определения и построения необходимых этапов для обеспечения удовлетворенности требований клиентов. Целью планирования качества продукции является облегчение сообщения между всеми этапами, чтобы все необходимые процедуры были завершены вовремя.

Планирование процессов, планирование сборки и планирование измерений — три основных части планирования производственных процессов. Современное управление качеством и планирование качества являются взаимодополняющими процессами, они оба подчеркивают удовлетворенность клиентов. Главная задача управления качеством убедиться, что планирование отвечает потребностям, которые изначально были заданы потребителем. Другими словами, чтобы обеспечить качество, необходимо удовлетворять потребности заинтересованной стороны.

В начале планирования требования определяются заинтересованными сторонами. Эти требования становятся основой для работы над проектом. После этого задача менеджера по качеству заключается в том, чтобы обеспечить согласованную работу, никаких дополнений быть не должно. Качество заключается не в предоставлении дополнительных услуг, которые зачастую основаны на ошибочном восприятии того, что вы считаете нужным клиенту. Эти дополнения увеличивают сроки, затраты и другие воздействия на проект, но не всегда приводят к повышению удовлетворенности клиентов [3].

Управление качеством проекта состоит из трех основных процессов:

1. Планирование управления качеством — определение, требований, стандартов качества для производимой продукции.

2. Выполнение проверки качества — проверка требований к качеству и результатов контроля качества для обеспечения использования соответствующих стандартов качества.

3. Качество контроля — мониторинг и регистрация результатов качественной деятельности для оценки производительности и рекомендации по необходимым изменениям.

Процесс планирования качества определяет стандарты качества, применимые к проекту, и разрабатывает способ их удовлетворения. Цель состоит в том, чтобы создать план управления, который документирует следующее:

- способ, которым производство будет осуществлять политику в области качества;
- способ обеспечения качества как проекта, так и готового продукта;
- ресурсы, необходимы для обеспечения качества;
- дополнительные мероприятия, необходимые для выполнения плана качества [4].

Идентификация этих элементов может потребовать модернизации производства, подчеркивая меняющийся характер плана. План, как и другие компоненты созданные на этапе планирования, написан руководителем проекта с участием заинтересованных сторон. При планировании качества в рамках проекта нужно следовать корпоративной политике качества, если таковой нет, проектная группа должна создать ее.

Стоимость качества включает в себя все затраты, которые соответствуют требуемому качеству проекта, включая затраты для обеспечения соответствия требованиям, а также стоимости несоответствия и нахождения ошибки. Современная философия управления качеством подчеркивает предотвращение ошибок, а не их обнаружение позже, потому что стоимость несоответствия очень высока [5].

Таким образом, стоит отметить, что планирование качества на предприятии, крайне важный и полезный процесс, для будущего успеха предприятия. Качественная продукция позволяет удовлетворять требования клиента, а это в свою очередь дает преимущество перед конкуренцией на рынке.

Литература:

1. Качалов В. А. Системы менеджмента на основе ISO 9001:2015 и ISO 14001:2015. — Высшая школа, 2015. — 217.
2. С. Джордж, А. Ваймерскирх. Всеобщее управление качеством. — М.: Виктория плюс, 2015—256 с.
3. Елена Горбашко. Менеджмент качества. — Юрайт, 2016. — 464 с.
4. Селиверстов А. С., Постнов В. В., Уткин Д. Ю., Семидотченко А. Р., Николаева К. А. TQM как система для повышения качества процессов [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2018 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2018. — С. 42–44. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/265/14016/>
5. Васильченко М. Планирование на предприятии. — Кнорус, 2017. — 287 с.

Организация системы планирования на предприятии

Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент

Тольяттинский государственный университет

В данной статье мы рассмотрим системы планирования на предприятии, методики планирования и этапы, которые включает планирование.

Высокая конкуренция во всех отраслях производства приводит к тому, что компании вынуждены постоянно повышать качество предоставляемых товаров и услуг, привлекать потребителя. Для достижения видимых результатов проводят систематическую работу. Сочетание методик и принципов носит название менеджмент качества. Total Quality Management или TQM — это принципиально новый подход к организации деятельности компании и работы ее сотрудников. Использование системы предполагает постоянное совершенствование качества во всех направлениях — производство, логистика, реклама, сбыт и внутрикорпоративная деятельность. TQM — такой способ организации работы, при котором на первое место ставится вопрос качества производимой продукции, а не прибыль или объемы продаж. Каждый сотрудник должен максимально вкладываться в процесс производства, повышать качество, что автоматически приведет к росту продаж.

Ключевые слова: планирование, TQM (Total Quality Management), система, качество.

Система TQM включает в себя:

Система TQM — это циклический процесс, который включает следующие этапы:

- Первый этап — начинается с анализа потребностей целевой аудитории, общества в целом, сотрудников всех подразделений. На этом этапе проводится финансовая аналитика, оценка затрат и прибылей, определяются планы развития.
- Второй этап — реализация планов. Он включает не просто выполнение текущей работы, а совершенствование всех процессов, происходящих в организации.
- Третий этап — оценка проведенной работы. Выбираются конкретные критерии, по которым проводится анализ эффективности.

По завершении третьего этапа компания вновь переходит к первому, где производит планирование на основе полученных результатов. Каждый этап имеет важное значение, но определяющим остается планирование, поскольку именно оно задает курс [1].

Для достижения результатов планирование качества имеет приоритетное значение. Серьезные компании тщательно подходят к вопросу планирования качества, стремятся улучшить технические характеристики товаров или повысить качество обслуживания, что позволяет им достигать хороших результатов. Но при планировании учитываются не только потребности клиента и собственные товары, а также анализируется качество продукции конкурентов, их принципы деятельности, успехи и неудачи. Планирование показывает свою эффективность только тогда, когда рассматривается руководством

компании как способ достижения цели, а не как самоцель. Деятельность должна быть ориентирована на покупателей, объединять усилия всего коллектива, расставлять приоритеты и устранять недостатки управления, всех производственных процессов.

Далее рассмотрим методики планирования.

Планирование, как ключевое направление деятельности каждой компании, может подразделяться на несколько направлений. В деятельности каждого предприятия выделяют следующие методики планирования:

- планирование качества продукции;
- планирование принятия решений;
- планирование затрат [2].

Каждое отдельное направление необходимо рассмотреть более подробно.

1) Планирование качества — это определение критериев, согласно которым будет выпускаться продукция предприятия. Чтобы сформировать планы качества, нужно сначала проанализировать данные о том, какими техническими характеристиками обладает товар, как он используется и что хотел бы получить от продукции конечный потребитель. Планирование станет в разы эффективнее, если будет осуществляться на каждом этапе жизненного цикла товара — разработке проекта, изготовлении, эксплуатации. Чтобы планирование качества приносило результаты, оно должно обеспечиваться в нужном объеме необходимыми трудовыми, материальными ресурсами, а целевые показатели рассчитаны с точки зрения финансовой целесообразности.

В планировании качества имеются следующие направления:

- выпуск товаров с максимальным соответствием заявленных технических показателей ожиданиям рынка и потребителей;
- формирование целевых показателей таким образом, чтобы достигалось повышение качества товара без значительного изменения затрат на его производство;
- повышение технических характеристик товара с ориентацией на ожидания потребителя (долговечность, дополнительный функционал, экономичность);
- сертификация продукции, соответствие требованиям стандартов, технических условий;
- стремление к снижению потерь на всех этапах производства, минимизация брака, дефектов;
- оптимизация товарного предложения — исключение неконкурентоспособной или морально устаревшей продукции;
- повышение финансовой эффективности [3].

В рамках планирования качества продукции выделяют несколько методов:

1. Расчетно-аналитический. Предполагает комплекцию работ по направлениям, используемым ресурсам и последующий анализ эффективности того или иного типа сочетания.

2. Экспериментальный. Составление планов, установка нормативов деятельности на основе аналитических

данных, полученных от контроля деятельности конкретного предприятия.

3. Отчетно-статистический. Разработка планов на основе реальной ситуации, полученной из текущих отчетов всех подразделений компании.

Поскольку каждое подразделение отвечает за определенную область, конкретные задания должны формироваться в зависимости от специфики. Таким образом, планирование качества продукции — процесс, который не может быть универсальным. Например, для цехов устанавливаются показатели выпуска продукции определенного качества. Для вспомогательного производства цель работы — обеспечить основные цеха нужным объемом заготовок вовремя, функциональные службы должны учитывать погрешности и возможные сбои в работе товара на этапе проектирования.

2) Планирование решений.

После того, как установлены целевые показатели, определены направления по повышению качества продукции и деятельности всего предприятия, приходит время планировать конкретные шаги по достижению целей.

Плановые решения должны обеспечить функционирование компании и повышение результатов ее деятельности. Но стоит помнить, что не всегда процессы протекают в соответствии с принятыми планами, поэтому на данном этапе нужно уметь вовремя корректировать решения.

Планирование решений должно отвечать следующим принципам (таблица 1).

Таблица 1. Принципы планирования решений

Принцип	Обоснование
Нацеленность на результат	Планирование — это непрерывный процесс дроблений единой большой цели на более мелкие, текущие, которые должны приводить к желаемому результату.
Комплексность	Нужно сочетать все направления деятельности, вовлекать все подразделения компании на повышение качества работы.
Оптимальность	Запланированные достижения должны отвечать количеству ресурсов, доступных компании на реализацию.
Непрерывность	Только системный подход в перспективе дает устойчивый результат. Использование планирования время от времени может привести лишь к ухудшению ситуации.
Гибкость	Система планирования должна учитывать возможность развития ситуации не по сценарию. В этом случае необходимо, чтобы была возможность мгновенно отреагировать и подстроиться под внешние факторы.
Стремление к совершенству	Планирование должно предлагать не просто хорошие решения, а самые лучшие в условиях текущей ситуации.
Стабильность	Главная цель должна оставаться неизменной. Под нее подстраиваются текущие действия и решения.

При планировании решений используются следующие методы:

1. Бюджетный — ориентирован на учет бюджета организации и финансовых возможностей по реализации той или иной стратегии.

2. Сценарный — в рамках планирования разрабатывается несколько сценариев развития. Решения принимаются на основе того, по какому пути сейчас развивается компания.

3. Системный — предполагает изменение решений по всем направлениям деятельности при изменении внутренней ситуации в компании.

Планирование решений — процесс, который определяет эффективность и продуктивность компании на текущем этапе развития.

3) Планирование и учет затрат — одна из важнейших составляющих TQM. Дело в том, что система, в которой

отсутствуют принципы определения затрат на планируемые улучшения, заранее обречена на провал [4].

В новых условиях хозяйствования был разработан метод планирования затрат по направлениям деятельности. Его суть в том, что по предприятию все процессы классифицируются в группы по смежным признакам, после чего по каждой группе анализируются затраты. Сравнивая текущие показатели и показатели прошлых этапов, компания определяет проблемные места и ищет варианты их решения.

При планировании затрат нужно следовать следующим принципам:

- установленная периодичность — должна соответствовать жизненному циклу продукта или ориентироваться на календарный план;

- ориентация на все направления деятельности, в том числе в системе менеджмента качества;
- экономическая обоснованность — в анализе учитываются только значимые затраты, которые влияют на конечный результат;
- использование единой системы измерения затрат;
- всесторонний анализ данных — только достаточность информации позволит сделать правильные выводы [5].

Таким образом, система планирования качества на предприятии — процесс непростой, требующий учета всех сторон деятельности. Но именно от него в большей степени зависит экономическая устойчивость компании и ее дальнейшее развитие.

Литература:

1. И. Ф. Шишкин. Метрология, стандартизация и управление качеством. — М.: Стандартов, 2016. — 342 с.
2. С. Я. Гродзенский. Менеджмент качества. Учебное пособие. — М.: Проспект, 2015. — 200 с.
3. З. А. Хрусталева. Метрология, стандартизация и сертификация. Практикум. Учебное пособие. — М.: КноРус, 2016. — 353 с.
4. Е. А. Горбашко. Управление качеством: Учебник для бакалавров. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 450 с.
5. А. П. Агарков. Управление качеством: Учебник для бакалавров. — М.: ИТК Дашков и К, 2015. — 208 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Проблемы обеспечения экономической безопасности регионов Таджикистана

Вохидзода Умеда Сафари, соискатель

Институт экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан (г. Душанбе, Таджикистан)

Экономическая безопасность Республики Таджикистан в целом обеспечивается экономической безопасностью ее регионов. Между тем, несмотря на то, что достаточно широко исследованы концептуальные основы национальной экономической безопасности, однако проблемы обеспечения экономической безопасности регионов страны и управления ими изучены еще достаточно слабо.

Это связано с тем, что вопросы обеспечения экономической безопасности исследуются с разных позиций и аспектов, которые взаимодополняют друг друга, а иногда и противоречат друг другу. Во-вторых, в социально-экономическом развитии регионов страны наблюдается довольно значительная разница, что вынуждает использовать различные подходы при решении проблем обеспечения экономической безопасности регионов (рис.1) [1].

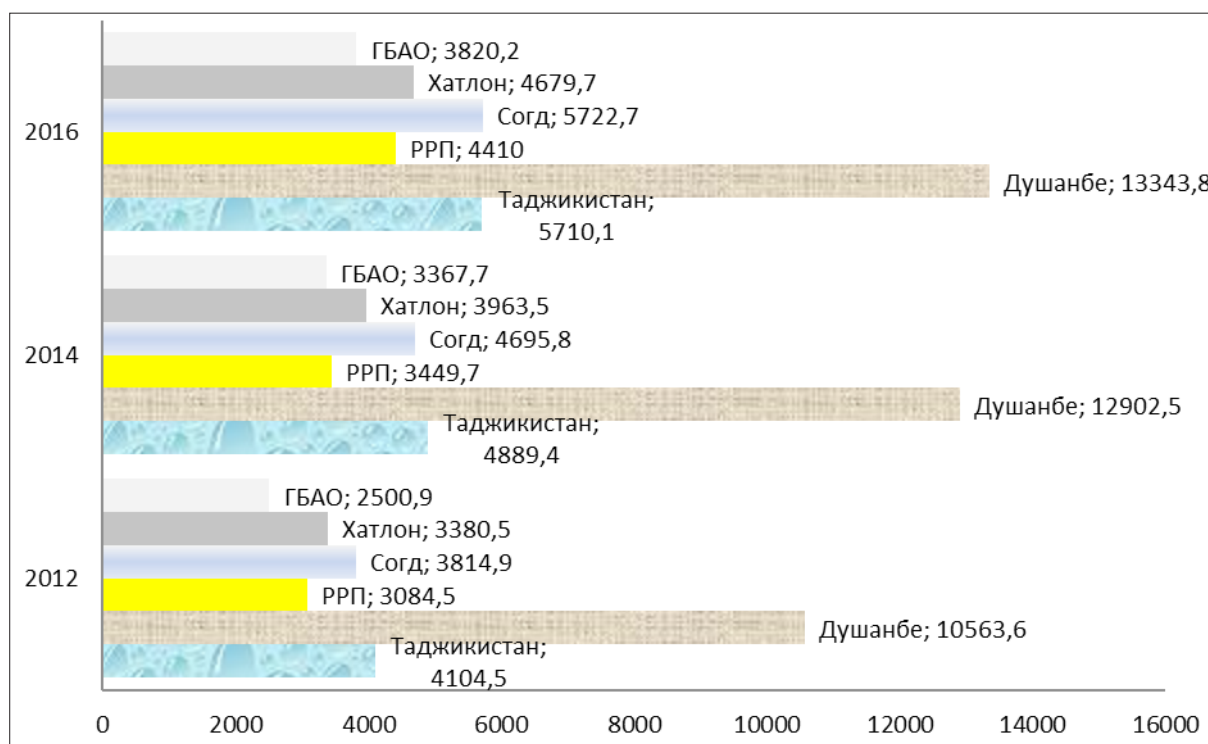


Рис. 1. Динамика ВРП на душу населения, сомони

Как видно из приведенных данных, в г. Душанбе из всех административно-территориальных образований страны самая высокая величина ВРП на душу населения, наименьшая величина наблюдается в Горно-Бадахшанской автономной области. Из-за разницы в уровнях социально-экономического развития пот отдельным регионам страны усложняется выработка механизма оценки состояния уровня экономической безопасности и разработке конкретных мер по ее обеспечению. Так по многим индикаторам социально-экономического развития

регионы страны существенно различаются, что сказывается и уровне и качестве жизни регионов. Если сравнить величину средней номинальной заработной платы по регионам страны, то, как видно из рис.2, наименьшая ее величина наблюдается в Хатлоне (Хатлонской области), а наибольшая в г. Душанбе — столице Республике Таджикистан [2].

Экономические интересы регионов не всегда совпадают с национальными интересами, поэтому необходимо разработать механизм сбалансирования национальных

и региональных интересов в системе обеспечения экономической безопасности всей страны. При этом необходимо последовательно формировать предпосылки для улучшения

условий и качества жизни населения регионов и способствовать обеспечению устойчивого экономического развития и роста.

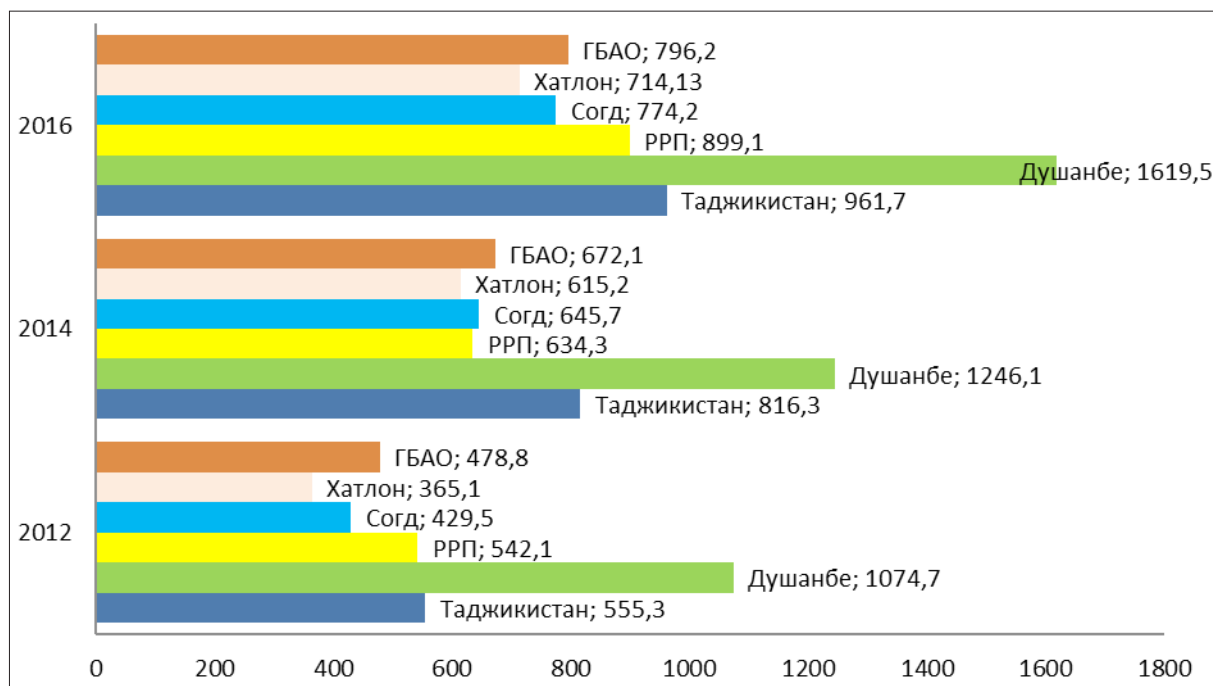


Рис. 2. Средняя номинальная заработная плата, сомони

Механизм достижения экономической безопасности в регионах должен содержать систему организационно-экономических мер, направленных на:

- возможность выявления и мониторинга основных факторов, которые подрывают устойчивость социально-экономической системы на среднесрочную перспективу;
- разработку и оценку критериев и параметров состояния экономики регионов, которые отвечают требованиям экономической безопасности;
- определение перспектив уровня экономической безопасности в стране и ее регионах;
- разработку плана мероприятий для исполнительных органов власти на местах, связанных с предупреждением, выявлением и нейтрализацией внутренних и внешних угроз национальной безопасности;
- разработку концепции экономической безопасности регионов в рамках единой национальной концепции.

Основы механизма обеспечения экономической безопасности должны быть заложены при разработке единой региональной политики.

Как верно отмечает д. э.н. Каримова М. Т., «Государственная региональная политика — это в первую очередь целенаправленная деятельность органов государственной власти страны, направленная на обеспечение позитивных сдвигов в региональном развитии» [3]. Мы считаем, что государственная региональная политика должна быть направлена на обеспечение сбалансированного регионального развития с целью снижения угрозы национальной безопасности. Поэтому считаем, что в стране назрела необходимость разработки Стратегии сбалансированного социально-экономического регионального развития, реализация которой будет способствовать снижению уровня региональной асимметрии и укреплению основ экономической безопасности в стране.

Литература:

1. Национальные счета Республики Таджикистан // Статистический сборник. — Душанбе, Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, 2017. — С. 50.
2. Регионы Республики Таджикистан // Статистический сборник. — Душанбе, Агентство по статистике при Правительстве Республики Таджикистан, 2017. — С. 74–76.
3. Каримова М. Т. Региональная политика: проблемы и перспективы в Таджикистане. — Душанбе: Ирфон, 2014. С. 151.

Научное издание

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, ФИНАНСЫ

IX Международная научная конференция

г. Санкт-Петербург, октябрь 2018 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е. А. Шишков*

Верстка: *О. В. Майер*

Подписано в печать 24.10.2018. Формат 60x90 ¹/₈.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 7,0. Уч.-изд. л. 7,5. Тираж 300 экз.

Издательский дом «Свое издательство», г. Санкт-Петербург

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.