



СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

**Сборник научных статей
по результатам III Международного конгресса
молодых ученых
по проблемам устойчивого развития**

В 10-ти томах

Том 7

Под редакцией

*доктора экономических наук О.В. Ефимовой
кандидата экономических наук Ч.В. Керимовой
кандидата экономических наук И.В. Сафоновой*

**RU
science**
RU-SCIENCE.COM

Москва
2017



THE COUNCIL OF YOUNG SCIENTISTS

VIEW OF YOUNG SCIENTISTS ON THE PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Collection of scientific articles according
to the results of the III International congress
of young scientists on sustainable development**

In 10 vols

Part 7

*Under the editorship of
O.V. Efimova, Ch.V. Kerimova, I.V. Safonova*

Moscow
2017

УДК 30:33:65
ББК 65
В40

Рекомендовано к изданию собранием Совета молодых ученых
Финансового университета (протокол № 5 от 30 июня 2017 г.)

Рецензенты:

- Е.Н. Харитонов**, профессор департамента менеджмента
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», д-р экон. наук, проф.,
Л.А. Костыгова, доцент кафедры «Экономика» НИТУ
«МИСиС», канд. экон. наук

Ответственные редакторы

- О.В. Ефимова**, д-р экон. наук,
Ч.В. Керимова, канд. экон. наук,
И.В. Сафонова, канд. экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый
университет при Правительстве Российской Федерации»

В40 **Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития:**
сборник научных статей по результатам III Международного конгресса
молодых ученых по проблемам устойчивого развития / кол. авторов ;
под ред. О.В. Ефимовой, Ч.В. Керимовой, И.В. Сафоновой. В 10 т.
Т. 7. — Москва : РУСАЙНС, 2017. — 336 с.

ISBN 978-5-4365-2417-7

Сборник научных статей представляет собой обобщение результа-
тов научных исследований молодых ученых – студентов магистратуры
и бакалавриата, аспирантов, научно-педагогических работников, специали-
стов, работающих в реальном секторе экономики, по результатам III Между-
народного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития.

*Материалы сборника рассчитаны на практических работников
коммерческих и государственных организаций, а также научно-
педагогических работников и студентов.*

УДК 30:33:65
ББК 65

ISBN 978-5-4365-2417-7

© Коллектив авторов, 2017
© ООО «РУСАЙНС», 2017

Recommended for publication by the meeting of the Council of young scientists of the Financial University (Protocol No. 5 from June 30, 2017)

Reviewers:

- E.N. Kharitonova**, doctor of economics, Financial University under the Government of the Russian Federation,
L.A. Kostygova, candidate of economics, National University of Science and Technology «MISIS»

Executive editors:

- O.V. Efimova**, doctor of economics,
Ch.V. Kerimova, candidate of economics,
I.V. Safonova, candidate of economics, Financial University under the Government of the Russian Federation

View of young scientists on the problems of sustainable development : collection of scientific articles according to the results of the III International congress of young scientists on sustainable development / the team of authors ; under the editorship of O.V. Efimova, Ch.V. Kerimova, I.V. Safonova. In 10 vols. Part 7. – Москва : РУСАЙНС, 2017. – 336 p.

ISBN 978-5-4365-2417-7

Collection of scientific articles represents the generalization of the results of research master students and PhD students, researchers and teachers, professionals working in the real sector of the economy, according to the III International congress of young scientists.

The collection is designed for practitioners of commercial and government organizations, as well as academic staff and students.

ISBN 978-5-4365-2417-7

© The team of authors, 2017

© ООО «РУСАЙНС», 2017

Содержание

Харитонов Е.Н.

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В 2017 ГОДУ (ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО) 9

СЕКЦИЯ «ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ И КОНТРОЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ» 16

Алексеев Э.С.

Совершенствование нормативно-правового регулирования формирования учетной политики и учета ее изменений в целях обеспечения устойчивого развития экономических субъектов 17

Ужахова А.М.

Проблемы и перспективы внедрения МСФО в Российской Федерации 24

Давыдов Д.М.

Сравнительный анализ основных положений РСБУ и МСФО 30

Иванова В.В.

Интеграция управленческого и финансового учета как условие трансформации финансовой отчетности на основе МСФО (на примере отчета о финансовых результатах) 36

Кравченко Е.А.

Проблемы учета внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации 43

Захарченко В.А.

Современное состояние нефинансовой отчетности в Российской Федерации 50

Быкова М.А.

Управленческая учетная политика как инструмент устойчивого развития 56

Волкова Т.А.

Система экономической безопасности организации: внутренний контроль как фактор снижения предпринимательских рисков 63

Королева Д.А.

Диверсификация рисков в целях обеспечения устойчивого развития: учет опционов 70

Ганичев А.А.	
Программы мотивации на основе акций: подходы к отражению в финансовой отчетности по МСФО и РСБУ	84
Жабина Н.В.	
Методические аспекты аналитического обоснования формирования стратегии устойчивого развития	90
Касаткина Е.В.	
Оценка подходов к развитию человеческих ресурсов в целях обеспечения устойчивого развития компании	102
Динисламова С.М.	
Драйверы создания рыночной стоимости металлургических и горнодобывающих компаний.....	115
Криушкина А.А.	
Предпринимательские деятельность как источник финансирования Благотворительного фонда.....	124
Толчеева А.А.	
Интеллектуальный капитал ВУЗа и обеспечение его экономической безопасности	131
Герюгова А.А.	
Особенности внутреннего финансового контроля в органах государственной власти.....	138
Соломина В.В.	
Особенности мотивации персонала в частном и государственном секторе.....	146
Мединская Е.А.	
Идентификация услуг с целью их учета и аудита.....	153
Ключников К.А.	
Финансовый анализ как инструмент обоснования управленческих решений	160
Костина А.О.	
Анализ конкурентоспособности туристических услуг.....	170
Зателепа Б.М., Сафонов О.И.	
Анализ конкурентоспособности организаций сельского хозяйства в концепции устойчивого развития.....	178
Бурсакова Е.С.	
Перспективы коммерциализации геоинформационных продуктов как фактор устойчивого развития отраслей национального хозяйства	187
Болотнова Е.Д., Матвеева Е.В.	
Оценка валютных рисков в системе анализа устойчивого развития организации (на примере ПАО «Акрон»).....	193

Чебышев И.И.	
Исследование процессов формирования стратегии развития предприятий оборонно-промышленного комплекса и необходимость внутреннего контроля	199
Газдик С.Е.	
Возможности анализа логистических издержек при использовании стейкхолдерского подхода.....	206
Керимова Ч.В.	
Анализ и оценка эластичности рекламных вложений в экономических субъектах.....	212
Жирнов А.Д.	
Машинное обучение, бигдата и блокчейн – перспективные инструменты устойчивого развития современного бизнеса.....	221
Шакурова Д.Ф.	
Оценка состояния и развития интернет-банкинга в России	228
Камынин Н.Д.	
Неэффективность использования бюджетных средств в контрактных отношениях	237
Петрова Д.В.	
Регламентация проведения аудита эффективности бизнеса	247
Пахомов А.И.	
Новое аудиторское заключение и ключевые вопросы аудита	254
Нгуен М.Х.	
Планирование операционного аудита	263
Волочаева А.В.	
Алгоритм выявления рисков в ходе аудита системы внутреннего контроля операций с производными финансовыми инструментами в кредитных организациях	270
Курныкина Е.Е.	
Оптимизация резервов на возможные потери по ссудам в коммерческих банках.....	277
Мирошникова А.Ю.	
Проблемы функционирования комплаенс-контроля и управления комплаенс-рисками в банках.....	284
Нечипорук Ю.В.	
Саморегулируемые организации в таможенном деле	292

Поливеева О.А.	
Правовое регулирование обращения ценных бумаг на Европейских фондовых биржах.....	298
Николаев П.В.	
Типичные ошибки, выявляемые при аудите импортных операций, и способы их устранения.....	305
Бочарова Д.С.	
Значимость аудиторской проверки заемных средств при оценке непрерывности деятельности экономических субъектов.....	314
Гордова М.А.	
Нефинансовая отчетность предприятий как основа устойчивого развития государств-членов Евразийского экономического союза	322
Иванова В.А.	
Анализ рентабельности деятельности торговой организации.....	330

Харитонов Е.Н.,

д.э.н., профессор

*Председатель Совета молодых ученых Финансового университета,
профессор Департамента менеджмента Финансового университета,*

г. Москва, Россия

e-mail: eharitonova@fa.ru

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В 2017 ГОДУ (ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО)

Уважаемые коллеги!

Вы читаете сборник научных статей **«Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития»**, издание которого уже стало традиционным для молодых ученых Финансового университета и их коллег из других вузов России и зарубежных стран.

Этот сборник был рекомендован к изданию собранием Совета молодых ученых Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (протокол № 5 от 30 июня 2017 г.) по итогам работы **III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития** (далее – Конгресс), который проходил с 17 по 27 мая 2017 года в 21 городе России и Казахстана.

О Конгрессе молодых ученых по проблемам устойчивого развития, Финансовый университет и вузы-партнеры, 2015 – 2017 годы

За три года своего проведения Конгресс показал себя динамично развивающейся открытой дискуссионной площадкой для представления результатов научных исследований молодых ученых – от научно-педагогических работников, специалистов, работающих в реальном секторе экономики, до аспирантов, студентов магистратуры и бакалавриата (табл.)¹.

¹ Более подробную информацию о работе Конгресса в 2015 – 2016 годах – см. «Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития (вступительное слово)» к сборнику научных статей по результатам II Международного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. – М.: РУСАЙНС, 2017. – Т.1. – с. 9 – 10.

Основные показатели Конгресса

Год проведения	Количество площадок и мероприятий	Количество участников, чел.	Публикации
2015	10	236	1 том: ISBN 978-5-7942-1338-6
2016	21	526	1 том: ISBN 978-5-4365-1838-1 2 том: ISBN 978-5-4365-1840-4 3 том: ISBN 978-5-4365-1842-8 4 том: ISBN 978-5-4365-1843-5
2017	85	2 350	10 томов

В 2017 году Конгресс впервые проходил в «сетевой форме» в России и Казахстане на площадках следующих университетов:

- Российская Федерация (19 городов): Финансовый университет (г. Москва) и 18 филиалов Финансового университета, осуществляющих программы высшего образования (гг. Барнаул, Брянск, Владикавказ, Владимир, Калуга, Краснодар, Курск, Липецк, Новороссийск, Омск, Орел, Пенза, Санкт-Петербург, Смоленск, Тула, Уфа, Челябинск и Ярославль), Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва);

- Республика Казахстан (2 города): Казахский национальный университет им. аль-Фараби (г. Алматы), Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова (г. Павлодар).

Общее количество участников сетевого Конгресса превысило 2,3 тыс. человек, из них около 800 человек – приняло участие в Конгрессе на площадках Москвы.

Докладчиками Конгресса стало более 1,5 тысяч молодых ученых:

- доктора и кандидаты наук (до 45 и 40 лет соответственно);
- аспиранты, магистранты и студенты;
- члены Советов молодых ученых и специалистов.

Модераторами отдельных секций / мероприятий Конгресса были молодые ученые, а экспертами Конгресса – ученые и / или практики (без ограничения по возрасту), которого пригласили молодые ученые Финансового университета и вузов – партнеров – соорганизаторов Конгресса.

Языки Конгресса: русский, английский, казахский.

Сборник научных статей по результатам III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития (далее – III МКМУ) был сформирован в десяти томах. Получилась следующая структура публикаций по итогам отдельных мероприятий в рамках Конгресса.

***Первый том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Круглый стол «Советы молодых ученых: лучшие практики»;

Секция «Роль «зеленых» технологий в устойчивом развитии Казахстана» (площадка организатора III МКМУ – Казахский национальный университет им. аль-Фараби);

Секция «Человеческие ресурсы: основа устойчивого развития России»;

Секция «Экономика устойчивого развития» (площадка организатора III МКМУ – Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»).

***Второй том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Брянский филиал Финансового университета – Круглый стол «Изменение целей и задач органов финансового контроля Российской Федерации в условиях необходимости обеспечения устойчивого роста экономики»;

Владикавказский филиал Финансового университета – Региональная конференция «Социально – экономические проблемы устойчивого развития Северо – Кавказского федерального округа»;

Курский филиал Финансового университета – Круглый стол «Проблемы и возможности обеспечения устойчивого роста экономики России»;

Омский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция студентов и аспирантов «Потенциал российской экономики и инновационные пути его решения»;

Смоленский филиал Финансового университета – Круглый стол «Предпринимательство как драйвер инновационного развития региона»;

Челябинский филиал Финансового университета – Семинар-практикум «Информационная безопасность как фактор устойчивого развития экономики и бизнеса».

Третий том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Тулеский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие региона: теория и практика» (1-ая часть).

Четвертый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Тулеский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие региона: теория и практика» (2-ая часть);

Барнаулеский филиал Финансового университета – IX Международная научная конференция студентов и магистрантов «Современный специалист-профессионал: теория и практика»;

Краснодареский филиал Финансового университета – Региональная научно-практическая конференция студентов и молодых ученых;

Круглый стол «Стратегические приоритеты устойчивого развития реального сектора экономики современной России: проблемы, возможности, перспективы»;

Секция «От импортозамещения к эффективной экономике: национальная стратегия и экономическая безопасность».

Пятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Структурные реформы в банковском секторе: поддержки, последствия, неопределенность»;

Круглый стол «Тренды маркетинга и логистики на рынке финансовых услуг в условиях новой нормальности»;

Круглый стол «Экономическая и финансовая безопасность России в условиях санкций и антисанкций»;

Секция «Финансовые рынки под влиянием стимулирующих мер центральных банков».

Шестой том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Открытая дискуссия «Инструменты развития бизнеса в условиях формирования цифровой экономики»;

Панельная дискуссия «Контурь устойчивого финансового развития России: проблемы и пути достижения»;

Панельная дискуссия «Лучшие практики управления общественными финансами»;

Панельная дискуссия «Новые подходы к государственному и муниципальному управлению»;

Секция «Корпоративные финансы и стоимостная оценка в цифровой экономике: стратегия развития и новые технологии»;

Секция «Россия и нефть: финансовые, политические и технологические аспекты»;

Секция «Трансформация финансовых стратегий, формирующих устойчивое развитие компаний».

Седьмой том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Секция «Информационно-аналитическое и контрольное обеспечение устойчивого развития экономических субъектов».

Восьмой том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Моногорода и градообразующие организации: проблемы и перспективы развития»;

Круглый стол «Перспективы развития Евразийского Экономического Союза»;

Круглый стол «Россия и Европейский Союз: диалог на равных»;

Круглый стол «Социальная толерантность как фактор устойчивого развития общества»;

Секция «Условия деятельности банков: изменения в сфере правового регулирования банковского сектора»;

Форум «Международное сотрудничество в целях ускорения устойчивого развития».

Девятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Современные проблемы управления бизнес-процессами и управления проектами в организации»;

Научно-практическая конференция «Эволюция физической культуры и массового спорта в России: перспективы, проблемы и пути их решения»;

Секция «Вопросы устойчивого развития туристской и гостиничной индустрии»;

Секция «Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса»;

Секция «Технологические вызовы новой экономике и информационному обществу».

Десятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Дискуссия «Страховой интерес»;

Круглый стол «Мезоэкономика устойчивого развития: новые векторы менеджмента и современные бизнес-модели предпринимательства»;

Секция «Актуальные правовые проблемы соотношения частных и публичных интересов в финансовой сфере».

В статьях сборника рассматриваются дискуссионные взгляды молодых ученых на проблемы устойчивого развития.

Материалы сборника рассчитаны на практических работников коммерческих и государственных организаций, а также научно-педагогических работников и студентов.

ПРИГЛАШЕНИЕ НА IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ ПО ПРОБЛЕМАМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (IV МКМУ)

Молодые ученые Финансового университета и вузов-партнеров планируют продолжить свою научную дискуссию на площадках IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития (далее – IV МКМУ).

В Финансовом университете **17 – 27 мая 2018 года** планируется проведение **IV МКМУ** также в «сетевой форме», которая зарекомендовала себя как успешная коллаборация молодых ученых разных стран.

Кто может стать модератором отдельной секции / мероприятия IV МКМУ? – молодой ученый из Финансового университета или вуза-партнера (с учетом ограничения по возрасту).

Кто может стать экспертом отдельной секции / мероприятия IV МКМУ? – ученый и / или практик из любой организации (без ограничения по возрасту), которого пригласили молодые ученые – модераторы секции / мероприятия Конгресса.

Кто может стать докладчиком IV МКМУ? – Только молодой ученый! В частности:

- доктора и кандидаты наук (до 45 и 40 лет соответственно);
- аспиранты, магистранты и студенты;
- члены Советов молодых ученых и специалистов.

Языки IV МКМУ: русский, английский, испанский, итальянский, казахский, китайский, немецкий, французский и др. (по рекомендации модераторов отдельного мероприятия Конгресса).

Кроме научных дискуссионных площадок в рамках IV МКМУ планируется проведение ряда культурно-массовых и спортивных мероприятий.

Ссылки для регистрации на IV МКМУ:

<http://www.fa.ru/science/smu/News/4congress.aspx>

<https://lomonosov-msu.ru/rus/event/4528/>

Приглашаются все заинтересованные лица к участию в работе IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития!

СЕКЦИЯ «ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ И КОНТРОЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ»

Ответственные редакторы:

О.В. Ефимова, д.э.н., проф., профессор Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Ч.В. Керимова, к.э.н., заместитель декана по научной работе и магистратуре Факультета учета и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

И.В. Сафонова, к.э.н., доц., заместитель декана по проектам и международному сотрудничеству Факультета учета и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

УДК 657:340(045)

Алексеев Э.С.,

студент

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: edaleks94@mail.ru

Научный руководитель:

Артамонова К.А.,

к.э.н., доцент,

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Совершенствование нормативно-правового регулирования формирования учетной политики и учета ее изменений в целях обеспечения устойчивого развития экономических субъектов

Аннотация: В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы, посвященной вопросам формирования и учета изменений учетной политики коммерческой организации в формате РСБУ и МСФО.

Ключевые слова: учетная политика, изменения, РСБУ, МСФО

Alekseev E.S.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: edaleks94@mail.ru

Scientific adviser:

Artamonova K.A.,

PhD, Associate Professor

of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Enhancement of standard legal regulation of forming of accounting policy and accounting of its changes for the purpose of ensuring sustainable development of economic actors

Abstract: In article the main results of the research work devoted to questions of forming and accounting of changes of accounting policy of the commercial organization in a format of the Russian rules and IFRS are provided.

Keywords: accounting policy, changes, Russian rules, IFRS.

Целью бухгалтерского учета и финансовой отчетности является обеспечение заинтересованных лиц полной и достоверной информацией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении индивидуальных предпринимателей и организаций.

Эта информация нужна пользователям финансовой отчетности при принятии экономических решений. В этой связи большое значение имеет информация об изменчивости результатов деятельности. В процессе осуществления хозяйственной деятельности у компании возникает необходимость внести изменения в финансовую отчетность, связанные с изменениями в учетной политике организации, в бухгалтерских расчетах, выявлением ошибок.

В российской практике формирование учетной политики, отражение в отчетности ее изменений и изменений оценочных значений регламентировано положением по бухгалтерскому учету «Учетная по-

литика организаций» (ПБУ 1/2008) и положением по бухгалтерскому учету «Изменение оценочных значений» (ПБУ 21/2008).

В международной практике вопросы, связанные с изменением учетной политики, в бухгалтерских оценках и ошибками, регламентируются МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».

Таблица 1

Сопоставление понятий учетной политики и оценочных значений в РСБУ и МСФО

Критерии	РСБУ	МСФО
Понятие	1. учетная политика	учетная политика
	2. оценочные значения	бухгалтерские оценки
Определение	1. принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета	конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности
	2. –	–
Состав	1. способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, способы погашения стоимости активов, способы организации документооборота, способы инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, способы организации регистров бухгалтерского учета, обработки информации	–
Состав	2. величина резерва по сомнительным долгам, резерва под снижение стоимости материально-производственных запасов, других оценочных резервов, сроки полезного использования основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, оценка ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования амортизируемых активов, другие аналогичные показатели	расчетные оценки: безнадежных долгов; устаревания запасов; справедливой стоимости финансовых активов или финансовых обязательств; сроков полезного использования или ожидаемой схемы потребления будущих экономических выгод, заключенных в амортизируемых активах; гарантийных обязательств

Источник: [1, стр. 32]

Из таблицы 1 можно сделать следующие выводы: состав способов ведения бухгалтерского учета раскрыт только в РСБУ, существует различие в названии оценочных значений (бухгалтерских оценок), в обеих системах стандартов отсутствует определение оценочных значений (бухгалтерских оценок).

По мнению автора, было бы целесообразным внести в ПБУ 21/2008 определение оценочного значения.

Следующий важный вопрос – это содержание и структура учетной политики.

В отличие от МСФО (IAS) 8 российское ПБУ конкретизирует способы ведения бухгалтерского учета. При этом перечень способов учета закрытый. Международные стандарты не включают определенный перечень принципов, основ, соглашений, правил, а лишь указывают на те операции, события, условия, в отношении которых конкретные стандарты требуют включения соответствующих положений в учетную политику, и обязывают организации раскрывать в кратком обзоре основных принципов учетной политики базу оценки, использованную при составлении финансовой отчетности, и прочие принципы учетной политики, которые представляются уместными для понимания финансовой отчетности.

Вопросы содержания учетной политики связаны с ее структурированием. Проблема структурирования учетной политики возникает на практике при ее составлении конкретными организациями. Но какие-либо регламентации по этому вопросу в ПБУ 1/2008 и иных отечественных стандартах, так же, как и в МСФО, отсутствуют.

Обобщение подходов к структуре и содержанию учетной политики в различных научных источниках выявило отсутствие единства подходов к содержанию и структурированию учетной политики организации. Это несоответствие научных взглядов относительно содержания частей учетной политики организации связано, по мнению Т.Ю. Дружиловой, с отсутствием в российских нормативных документах по бухгалтерскому учету регламентаций относительно структуры учетной политики. [2]

Таким образом, вышеизложенное демонстрирует отсутствие полноты регламентаций в отношении содержания и структуры учетной политики в системе РСБУ, значительные различия требований к структуре и содержанию учетной политики в системах РСБУ и МСФО, что указывает на необходимость введения дополнительных регламентаций, касающихся структуры и содержания учетной политики, в соответствующих стандартах в системе РСБУ.

Еще один непростой с точки зрения применения на практике вопрос – это изменения в учетной политике, их отличие от изменений бухгалтерских оценок и отражение в отчетности. Анализ РСБУ и МСФО показал отсутствие определения понятия «изменение учетной политики», отсутствие единой трактовки условий, в которых возможны изменения в учетной политике, МСФО требуют внесения изменений в учетную политику в указанных в МСФО (IAS) 8 случаях, а в российской практике в соответствии с ПБУ 21/2008 организации предоставлено право производить или не производить изменение учетной политики, в РСБУ установлены временные рамки внесения изменений в учетную политику, чего нет в МСФО.

Автор полагает, что в ПБУ 1/2008 необходимо включить определение понятия «изменение учетной политики» и по аналогии с МСФО требование внесения изменений в учетную политику в случаях, указанных в документе.

Что касается изменений оценочного значения, то и в этой части не все просто. Из ПБУ 1/2008 следует, что последствия изменения учетной политики оцениваются в случае, когда они оказали или способны оказать существенное влияние на бухгалтерскую (финансовую) отчетность организации.

Отражение последствий изменений учетной политики возможно с применением перспективного и ретроспективного подхода.

Согласно п. 14 ПБУ 1/2008 последствия изменения учетной политики, вызванного изменением законодательства или нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету, отражаются в учете и отчетности в порядке, установленном соответствующим актом. Если же порядок не установлен, то ретроспективно, т.е. необходимо произвести пересчет тех данных бухгалтерской отчетности за прошлые годы, которые затронуло внесенное изменение.

В соответствии с абз. 2 п. 15 ПБУ 1/2008 ретроспективное отражение последствий изменения учетной политики заключается в корректировке входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период, а также значений связанных статей бухгалтерской отчетности, раскрываемых за каждый представленный в бухгалтерской отчетности период [3].

Среди специалистов на этот счет сложилось разное мнение. [5–13] Автору наиболее близка точка зрения Т.Ю. Дружиловой, которая считает, что «целесообразно осуществлять корректировку сальдо всех претерпевающих изменение счетов, формирующих статьи баланса, не

затрагивая при этом только тех промежуточных счетов, информация по которым не попадает в статьи отчетности (например, сч. 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» и т.д.). Исключение должны составлять сч. 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки». [5] Т.Ю. Дружиловская рекомендует использовать эти счета для удобства корректировки показателей отчета о финансовых результатах.

«На указанных счетах следует отразить те изменения в доходах и расходах, которые должны быть признаны в соответствующем отчетном периоде. После выполнения всех необходимых корректировок указанные счета необходимо закрыть в корреспонденции со сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» для обеспечения корректировки показателя финансового результата отчетного периода в балансе» [1, 5].

В отличие от РСБУ согласно МСФО (IAS) 8 при осуществлении ретроспективного подхода сумма корректировки, относящейся к предшествующим периодам, относится на начальное сальдо каждого затронутого изменением компонента капитала в самом раннем из представленных периодов. При этом «обычно корректируется нераспределенная прибыль», «однако корректировка может относиться и на иной компонент капитала» [6]. Кроме этого, может корректироваться «любая другая информация о предыдущих периодах» [6].

Автор полагает, что необходима редакция ПБУ 1/2008, в котором по аналогии с правилами МСФО следует указать порядок осуществления ретроспективного подхода. Кроме того, целесообразно разработать методические рекомендации по ретроспективному отражению последствий изменения учетной политики.

Литература:

1. Алексеева Г.И. Учетная политика и оценочные значения: порядок отражения изменений в отчетности по РПБУ и МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 30. – С. 28 – 40.
2. Дружиловская Т.Ю. Содержание и структура учетной политики: проблемные аспекты // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. – № 11.
3. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), «Положением по бухгалтерскому учету

- «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008): Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н.
4. МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», введенный в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н.
 5. Дружиловская Т.Ю., Коршунова Т.Н. Методика учета и отражения в отчетности изменений в учетной политике // *Международный бухгалтерский учет*. – 2014. – № 48. – С. 24 – 35.
 6. Авдеев В.И. Изменение и дополнение учетной политики // *Аудит и налогообложение*. 2014. № 1. С. 7 – 11.
 7. Красноперова О.А. Учетная политика организаций на 2011 год. М.: ГроссМедиа, 2011. 552 с.
 8. Куликова Л.И. Последствия изменения учетной политики // *Бухучет в строительных организациях*. – 2012. – № 10. – С. 31 – 38.
 9. Курбангалеева О.А. Учетная политика организации (ПБУ 1/2008) // *Советник бухгалтера*. – 2009. – № 1. – С. 23 – 27.
 10. Лопатина А.М. Дополнение, изменение и раскрытие учетной политики // *Аптека: бухгалтерский учет и налогообложение*. – 2014. – № 11. – С. 15 – 23.
 11. Соколов А.А., Забродин И.П. Обоснование направлений развития учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) // *Международный бухгалтерский учет*. – 2013. – № 30. – С. 8 – 15.
 12. Хобачева И.В. Изменения оценочных значений (ПБУ 21/2008) // *Журнал «Наш бухгалтер»*. Дополнительные материалы для подписчиков [Электронный ресурс: http://www.nashbuh.ru/pbu/rbu_21.doc (дата обращения 24.11.2016)].
 13. Шкарева И.П. Учетная политика организации и последствия ее изменения // *Международный бухгалтерский учет*. – 2013. – № 30. – С. 8 – 15.

Ужахова А.М.,
студентка
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: arubika@bk.ru

Научный руководитель:
Ситнов А.А.,
д.э.н., доцент
профессор департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия

Проблемы и перспективы внедрения МСФО в Российской Федерации

Аннотация: Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) на современном этапе призвано обеспечить устойчивое развитие мировой экономики. На сегодняшний день в нашей стране действует приказ Минфина РФ от 28.12.2015 г. № 217н, согласно которому на территории РФ были введены 66 документов МСФО. Т.е. с начала 2016 года ряд российских компаний выполняют свои обязательства по сдаче годовой финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Кроме того, экономика РФ нуждается в инвестициях, для получения которых необходимо привлечь сторонних инвесторов, предварительно «убедив» их в целесообразности вложений денежных средств посредством представления полной и достоверной информации о состоянии финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, в свою очередь, должна быть составлена по понятным для иностранных инвесторов правилам.

Таким образом, очевидна необходимость применения единых подходов к ведению бухгалтерского учета и формированию отчетности как в России, так и за рубежом. Но в то же время существует и «обратная сторона медали».

В настоящей статье рассмотрена необходимость реформирования системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. В результате проведенного анализа отмечены как положительные, так и отрицательные стороны данного процесса.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности. Положение по бухгалтерскому учету. Трансформация. Недостатки. Перспективы.

Uzhakhova A.M.,
student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: arubika@bk.ru*

Scientific adviser:
Sitnov A.A.,

*Doctor of Economics, Associate Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Problems and prospects of transition to IFRS in Russian Federation

Abstract: Implementing International Financial Reporting Standards (further – IFRS) at the present stage is called to ensure the sustainable development of the world economy. Today in our country the order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from December 28th, 2010 № 217n operates, according to which in the territory of the Russian Federation 66 IFRS documents have been entered. I.e. since the beginning of 2016 a number of the Russian companies fulfill the obligations for delivery of annual financial statements according to IFRS.

In addition, the Russian economy needs investments, for which it is necessary to attract outside investors, «convincing» them of the expediency of investing money by providing complete and reliable information on the state of financial and economic activities of the economic entity. So accounting (financial) reporting should be compiled according to the rules that are understandable for foreign investors.

Thus, need of application of uniform approaches to conducting accounting and to formation of the reporting as in Russia, and abroad is obvious. But at the same time there is also «reverse of the medal».

In this article, considered the need to reform the accounting system in accordance with IFRS. As a result of the analysis, both positive and negative aspects of this process were noted.

Keywords: International Accounting Standards. International Financial Reporting Standards. Russian Standards. Transformation. Disadvantages. Prospects.

Внедрение МСФО – важнейший шаг по обеспечению информационной инфраструктуры рынка капитала и созданию благоприятного инвестиционного климата в нашей стране [3].

Процесс трансформации российского учета начался с Постановления Правительства РФ от 06.03.1998 N 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО», однако наиболее плодотворным в части совершенствования законодательства стал 2015 год [1]. В результате приказа Минфина РФ от 28.12.2015 г. № 217н на территории России были введены 66 документов МСФО, которые представляют собой полный комплект международных стандартов и их разъяснений, действующих в отношении финансовой отчетности за 2016 год [2].

На современном этапе развития международные стандарты служат некой основой для совершенствования внутренней системы управления экономическим субъектом посредством использования единых методик учета. Кроме того, отчетность, сформированная в соответствии с международными стандартами, способствует обеспечению заинтересованных лиц (как руководителей, так и сторонних инвесторов) информацией о финансовом состоянии экономического субъекта и повышению его конкурентоспособности, выходу на международный рынок.

Таким образом, переход на международные стандарты приведет к следующим последствиям:

- повышению прозрачности информации;
- повышению информативности финансовой отчетности;
- увеличению возможностей анализа деятельности экономического субъекта;
- облегчению доступа к международным рынкам капитала.

В то же время внедрение МСФО в России неоднозначно оценивается как финансовыми руководителями, так и экспертами. Одни считают, что данный процесс принесет лишь пользу российской экономике, другие видят в этом существенное увеличение объема работы и материальных затрат. Опыт российских экономических субъектов, которые уже осуществляют свою деятельность в соответствии с МСФО и

европейский подход к внедрению МСФО, позволяют объективно оценить существующие на сегодняшний день проблемы и перспективы рассматриваемого процесса.

Следует отметить тот факт, что в силу своей специфики и несмотря на принимаемые меры по гармонизации российской учетной практики с МСФО, адаптация международных стандартов в нашей стране сопровождается определенными трудностями, с которыми могут столкнуться отечественные компании.

Среди факторов, которые служат барьером на пути трансформации российской системы учета, необходимо выделить:

- существенные различия между ПБУ и МСФО – следует учитывать специфику ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в РФ;

- трудности перевода МСФО на русский язык – следует установить процедуру, с помощью которой при разработке высококачественных стандартов учитывались бы потребности неанглоговорящих пользователей;

- остро стоит проблема нехватки знаний у отечественных бухгалтеров, в связи с чем руководство экономического субъекта вынуждено прибегнуть к помощи консалтинговых и аудиторских компаний. Данная проблема может быть решена посредством организации различного рода курсов, семинаров и тренингов, однако это требует существенных как финансовых, так и временных затрат;

- нежелание руководства экономического субъекта отражать полную и прозрачную информацию в финансовой отчетности, что, как правило, связано с корыстными целями и желанием скрыть определенные недочеты (например, усиление контроля со стороны налоговых органов). Кроме того, нежелание руководства отражать информацию в полном объеме может быть связано с угрозами со стороны конкурентов, рейдеров и т.д.

По мнению начальника отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Минфина России И.Р. Сухарева, МСФО на сегодняшний день представляют собой международный язык бизнеса. И для того, чтобы получать выгоды от вовлеченности в мировую экономику, российский бизнес должен уметь говорить на этом языке. В то же время Игорь Робертович отмечает тот факт, что на современном этапе международные стандарты далеки от идеала: в них огромное количество пробелов и противоречий, однако это лучшее, что на сегодняшний день было создано в учете [4].

Для повышения эффективности процесса развития бухгалтерского учета и отчетности, в свою очередь, необходимо осуществлять по следующим направлениям:

1. повысить качество информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности;
2. создать инфраструктуру применения МСФО;
3. улучшить систему регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
4. применить меры, необходимые для усиления контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности;
5. повысить уровень профессиональной компетенции специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности.

Кроме того, при подготовке отчетности по МСФО следует учесть следующие факторы:

- Качество информации, ее точность напрямую связана с уровнем знаний и умений специалистов, которые осуществляют процесс трансформации финансовой отчетности, и их работа влияет на качество подготовки финансовых отчетов в целом;
- необходимым условием является полное взаимопонимание и сотрудничество специалистов экономического субъекта со сторонними специалистами, привлекаемыми руководством для осуществления подготовки отчетности согласно МСФО.

На основании анализа существующей практики необходимо отметить, что положительные факторы перехода на международные стандарты в нашей стране значительно преобладают. Переход крупных компаний на МСФО отразится и на структуре рынка труда бухгалтерских и финансовых услуг, вырастет потребность в специалистах по международным стандартам.

Главным аргументом в пользу перехода служит то, что такой переход должен стать существенным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности деятельности российских экономических субъектов, повышения их конкурентоспособности, о чем было сказано ранее.

Переход на МСФО – это сложный процесс, который должен соответствовать темпам развития экономической реальности в РФ. Ко всему прочему, следует оценить готовность действующей системы бухгалтерского учета и специалистов-бухгалтеров к новациям.

Посредством внедрения МСФО в России с использованием значительных временных, трудовых и финансовых затрат возможно

превратить бухгалтерский учет в нашей стране в действенный механизм создания качественной, полезной и востребованной информации.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 N 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» [Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 11.05.2017)]
2. Приказ Минфина России от 28.12.2015 N 217н (с изм. от 11.07.2016) «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» [Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 11.05.2017)]
3. Звягинцева Ю.А., Федорова Т.В. Значение перехода отечественной системы учета на нормы МСФО// Экономическая среда – 2012г., №1
4. Сухарев И.Р. Значение введения МСФО в России// Бухгалтерский учет – 2012 – № 3

Давыдов Д.М.,

студент

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: deni.davydov@mail.ru

Научный руководитель:

Блинова У.Ю.,

д.э.н., профессор

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Сравнительный анализ основных положений РСБУ и МСФО

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы предоставления отчетности в условиях адаптации к международным стандартам финансовой отчетности.

Также рассмотрена необходимость внедрения в российских компаниях международных стандартов финансовой отчетности с целью формирования достоверной и прозрачной финансовой отчетности для привлечения инвестиций.

Ключевые слова: Финансовая отчетность, предоставление информации, МСФО, РСБУ, бухгалтерский учет.

Davydov D.M.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: deni.davydov@mail.ru

Scientific adviser:
Blinova U.Y.,
doctor of Economics, Professor
Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Comparative analysis of basic provisions of RAS and IFRS

Abstract: In this article problems of providing the reporting in the conditions of adaptation to International Financial Reporting Standards are considered.

Need of introduction for the Russian companies of International Financial Reporting Standards for the purpose of formation of authentic and transparent financial statements for attraction of investments is also considered.

Keywords: Financial statements, providing information, IFRS, RAS, accounting.

На протяжении последнего времени усилился интерес к вопросу международной унификации бухгалтерского учета. Создание бизнеса, сопровождающееся возрастанием значимости международной интеграции в области экономики, предъявляет ряд требований к единообразию и прозрачности применяемых в разных странах принципов формирования и алгоритмов исчисления прибыли, налогооблагаемой базы, критериев инвестирования, капитализации заработанных средств и т.п. Большое число иностранных инвесторов и банкиров считают, будто бухгалтерский учет в Российской Федерации не соответствует международным общепризнанным нормам. Бухгалтерская отчетность российских учреждений не показывает их реального имущественного и финансового положения и в целом «не прозрачна и не надежна». Воздействие международных валютных и банковских организаций приве-

ло к необходимости перехода Российской Федерации на международные стандарты бухгалтерского учета, глобального переучивания бухгалтеров и аудиторов.

Необходимо выделить, что международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой сборник компромиссных и довольно общих правил ведения учета. МСФО не считаются догмой, нормативными документами, регламентирующими определенные методы ведения бухгалтерского учета и нормы формирования отчетности. Они носят лишь рекомендательный характер, т.е. не считаются обязательными к исполнению. На их базе в национальных учетных системах могут быть разработаны национальные стандарты с наиболее детализированной регламентацией учета конкретных объектов.

В РФ развиваются рыночные отношения, устанавливаются долговременные торговые взаимосвязи, формируются организации с участием иностранного капитала, ценные бумаги выходят на международную арену. В современных условиях нужно улучшать систему бухгалтерского учета, так как она составляет информационную базу управления. Информацией, содержащейся в бухгалтерском учете, пользуются разные лица для принятия решений, а отчетность выступает средством коммуникации между экономическими субъектами на национальном и международных рынках. При интеграции бизнеса необходимо координировать и согласованно соединять подходы при составлении отчетных этих. Обнаружение и сравнение веяний развития российской учетной теории и практики с принципами, принятыми в государствах с развитой рыночной экономикой, представляет интерес для выбора национальной системы учета.

Глобализация финансовых отношений повлекла за собой унификацию правил ведения бухгалтерского учета во всем мире. Процесс гармонизации систем бухгалтерского учета потребовал исследования и введения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Для такого чтоб российские организации имели возможность конкурировать с иностранными фирмами в привлечении иностранных ресурсов, нужна новая система нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности. Реформирование бухгалтерской отчетности российских организаций в согласовании с требованиями международных стандартов становится неоспоримой задачей.

Вопросы составления и представления финансовой отчетности в той или иной степени затрагиваются практически всеми действующими в настоящее время международными стандартами. Однако основным стандартом, регулирующим порядок формирования финансовой

отчетности в соответствии с МСФО, является МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Он определяет критерии соответствия финансовой отчетности правилам МСФО; устанавливает требования в отношении существенности, непрерывности деятельности, последовательности представления; определяет обязательные компоненты финансовой отчетности; дает рекомендации по составлению каждой из основных отчетных форм; устанавливает общие требования к признанию и оценке в отчетности объектов и операций.

Целью настоящего стандарта является обеспечение базы для представления финансовой отчетности общего назначения с тем, чтобы достичь сопоставимости как с финансовой отчетностью компании за предшествующие периоды, так и с финансовой отчетностью других компаний.

Для достижения этой цели в настоящем стандарте устанавливается ряд требований для представления финансовой отчетности, рекомендаций по ее структуре и минимальных требований к содержанию.

Целью финансовой отчетности общего назначения является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству компании.

Для достижения этой цели финансовая отчетность обеспечивает информацию о следующих показателях компании:

- активах;
- обязательствах;
- капитале;
- доходах и расходах, включая прибыли и убытки;
- движении денежных средств.

Полный комплект финансовой отчетности включает следующие компоненты:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет, показывающий все изменения в капитале;
- отчет о движении денежных средств;
- учетная политика и пояснительные примечания.

Финансовая отчетность обязана достоверно отражать финансовое состояние, финансовые результаты за отчетный период и движение денежных средств отчитывающейся фирмы. Стандарт направляет со-

ставителей отчетности, что ее аутентичность гарантируется неукоснительным использованием всех положений МСФО, безошибочным выбором и использованием учетной политики, позволяющей представлять уместную, надежную, сопоставимую и понятную информацию, которая вместе с верно проводимым дополнительным ее раскрытием в пояснительных примечаниях позволяет пользователям понять суть проведенных компанией операций, событий, происшедших в ходе ее деятельности, и их воздействие на финансовые результаты и финансовое состояние фирмы.

В XXI веке реальностью стал процесс перехода значительной доли стран на МСФО. Международные стандарты отображают традиции бухгалтерии и условия развитой рыночной экономики. Развитие международных стандартов содействует единообразию представляемых во всем мире финансовых отчетов методом гармонизации учетных стандартов. Суть гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности во всем мире содержится в том, чтобы система учета различных государств соответствовала принципам международного учета.

В нашей стране также осуществляется приведение учета в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности, а также поднимается вопрос о переходе России на МСФО. Знание МСФО стало необходимым условием для эффективности работы бухгалтера, экономиста, руководителя предприятия, аналитика.

Реформирование учета – важное условие, необходимое для выхода на финансовые рынки, привлечение иностранных инвестиций, успешного функционирования предприятий и организаций.

Внедрение МСФО в Российской Федерации не предполагает сиюминутного изменения всей системы учета и отчетности. Переход к применению международных стандартов, непременно, должен быть плавным и целенаправленным. Смысл такого процесса заключается в том, чтобы недочеты и несоответствия отечественной системы бухгалтерского учета устранялись поочередно в согласовании с запросами рыночной экономики без нарушения данной системы.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете»
2. Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О консолидированной финансовой отчетности»

3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / Н. П. Кондраков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2013
4. Керимова Ч.В. Учетно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: монография – М.: Издательство «Дашков и Ко», 2013. – 218 с.
5. Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю. Методология формирования финансовой отчетности в системах российских и международных стандартов: Монография – Н. Новгород: ННГУ, 2013

Иванова В.В.,

студентка

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: violettik24@gmail.com

Научный руководитель:

Тернопольская Т.Б.,

к.э.н., доцент

*доцент департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Интеграция управленческого и финансового учета как условие трансформации финансовой отчетности на основе МСФО (на примере отчета о финансовых результатах)

Аннотация: Одним из составляющих аспектов трансформации российской финансовой отчетности является выяснение значения и роли интеграции финансового и управленческого учета для эффективной трансформации отчета о прибылях и убытках (отчета о финансовых результатах).

В настоящей статье с помощью анализа, системного подхода и логических методов исследования исследованы возможность, роль, значение и необходимость интеграции финансового и управленческого учета. В статье также предложена, на основе использования двух методов классификации расходов с выделением постоянных и переменных расходов, модифицированная форма отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, отчет о финансовых результатах, трансформация финансовой отчетности, финансовый учет, управленческий учет.

Ivanova V.V.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: violettik24@gmail.com

Scientific adviser:

Ternopolskaya T.B.,

PhD, Associate Professor

Associate Professor of the Department of Accounting, Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Integration of management and financial accounting, as a condition of transformation of financial statements based on IFRS (for example, the report on financial results)

Abstract: One of the components of the aspects of transformation of the Russian financial statements is to clarify the meaning and role of the integration of financial and management accounting for the effective transformation of the profit and loss account (income statement).

In this paper, through the analysis, a systematic approach and logical research methods to explore the possibility, the role, importance and the need to integrate financial and management accounting. The article also provides, through the use of two methods of classification of expenditures with allocation of fixed and variable costs, a modified form of accountability «report on financial results.»

Keywords: international financial reporting standards, income statement, financial accounting, management accounting.

Управленческий учет как самостоятельная подсистема бухгалтерского учета зародилась в США в 70-х годах прошлого века. С появлением управленческого учета официально бухгалтерский учет разделился на финансовый и управленческий или, иначе говоря на внешний и внутренний учет. Для того, чтобы понять роль интеграции управленческого и финансового учета в трансформации российской финансовой отчетности следует проанализировать признаки сходства и различия

между двумя подсистемами бухгалтерского учета, сгруппированные на основе изучения высказываний по данной проблеме (таблица 1) [6, стр. 63].

Таблица 1

**Признаки сходства и различия
между финансовым и управленческим учетом**

Признаки сходства	Признаки различия
1.использование основной части данных первичного учета 2.осуществление учета затрат и калькуляции себестоимости 3.одинаковые способы и приемы учета (счета, двойная запись, баланс. отчетность)	Цели учета Пользователи Обязательность ведения учета Объекты учета Способы учета Правила ведения учета и регулирующий орган Измерители Способы группировки расходов Точность и доступность информации Периодичность и сроки представления отчетности Ответственность за достоверность

Представленная в таблице 1 информация позволяет сделать вывод об имеющейся значимой базе сближения финансового и управленческого учета.

Именно трансформация российской финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО и является, как представляется, одной из главных причин необходимости интеграции финансового и управленческого учета.

Для ликвидации расхождений в полученной величине прибыли, во внешней системе учета и во внутреннем управленческом учете, следует учитывать при составлении финансовой отчетности данные не только и не столько финансового учета, а управленческого учета для чего необходима интеграция этих подсистем бухгалтерского учета. Такой подход позволит трансформировать финансовую отчетность в соответствии с требованиями МСФО.

Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (ред от 26.08.2015), введенной в действие на территории РФ Приказом Минфина от 25.11.2011 № 160-н, в Отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе (отчет о совокупном доходе) разбивка статей расходов, для выделения компонентов финансовых результатов, может производиться с использованием одной из двух форм [5, п. 101].

Первым вариантом, предлагаемым для формирования расходов в отчете о прибыли и убытке, является метод «по характеру затрат», когда предприятие объединяет расходы в соответствии с их характером (например, амортизация основных средств, закупки сырья и материалов, транспортные расходы, заработная плата работникам, затраты на рекламу и т.п.) без перераспределения в соответствии с их функцией в рамках предприятия.

Вторым предлагаемым вариантом формирования затрат в отчете является метод «по функции затрат» или метод «себестоимости продаж», при использовании которого расходы классифицируются в соответствии с их функцией (в качестве составной части себестоимости продаж, затрат на сбыт или управленческую деятельность) [5, п. 103].

Если сравнивать рекомендации МСФО (IAS) 1 относительно классификации расходов в отчете о прибыли и убытке (отчет о совокупном доходе) и действующую форму отчета о финансовых результатах для российских организаций, становится ясно, что в ф.2 присутствует классификация расходов по функции затрат.

Следует также заметить, что каждый из предлагаемых методов классификации затрат в форме отчета о финансовых результатах имеет как преимущества, так и недостатки, связанные с неполнотой и недостаточностью информации для комплексного анализа чистой прибыли.

Для нивелирования имеющихся недостатков каждого из методов предлагается модифицированная форма отчета по ф.2 «Отчет о финансовых результатах» для российских предприятий, приближенная к требованиям МСФО.

Как известно, величина чистой прибыли зависит от многих факторов и прежде всего, финансовых ресурсов (капитала, денежных средств и прибыли) и структуры источников финансирования – выручки от реализации и себестоимости. Раскрывая составляющие себестоимости, а именно включая в отчет переменные и постоянные расходы, можно отразить влияние на чистую прибыль технической и технологической политики, выбранной организацией (предприятием). Поэтому отчет о финансовых результатах следует формировать с включением постоянных и переменных расходов.

При таком варианте присутствует возможность расчета производственного и финансового рычагов и, соответственно, определения соотношения между собственными и заемными ресурсами, как источниками финансирования.

Исходя из предлагаемого подхода считаем, что структуру отчета о финансовых результатах на предприятиях (в организациях) можно отразить в следующем виде (таблица 2).

**«Отчет о финансовых результатах» на основе
интеграции управленческого и финансового учета**

Показатель	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование		
Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)		
в том числе от продажи: собственной продукции		
работ, услуг		
Товарооборот в продажных ценах		
Товарооборот в покупных ценах		
Переменные затраты – всего, в т.ч.		
прямые затраты сырья и материалов		
основная заработная плата		
заработная плата вспомогательных рабочих		
другие затраты производственного характера		
транспортные расходы		
коммерческие расходы переменного характера		
Маржинальный доход		
Постоянные затраты – всего, в т.ч.		
Заработная плата		
Амортизация		
Другие постоянные производственные затраты		
коммерческие расходы		
управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от продаж		
Прочие доходы и расходы		
Проценты к получению		
Проценты к уплате		
Доходы от участия в других организациях		
Прочие операционные доходы		
Прочие операционные расходы		
Внереализационные доходы		
Внереализационные расходы		
Прибыль(убыток) до налогообложения		
Текущий налог на прибыль		
в т.ч постоянные налоговые обязательства		
изменение отложенных налоговых обязательств		
изменение отложенных налоговых активов		
Прочее		

Показатель Наименование	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Чистая прибыль(убыток)		
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
Совокупный финансовый результат		
Справочно.		
Базовая прибыль (убыток) на акцию		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Как видим, разница между предлагаемой и существующей формой заключается в том, что предлагаемая форма исходит из основ управленческого учета, где расходы делятся на постоянные и переменные, и связи с операционным анализом.

В предлагаемой форме отсутствует показатель валовой прибыли, но его можно получить расчетным путем, исключив из переменных и постоянных расходов коммерческие и управленческие расходы. Полученная сумма переменных и постоянных расходов вычитается из выручки и определяется валовая прибыль.

Следует заметить, что данный отчет позволяет связывать управленческий и финансовый учет и отвечает рекомендациям МСФО в части классификации расходов и методологии их расчета, информация для которого поступает из управленческого учета. Возможен постепенный переход к данной форме отчета и постепенное включение всех составляющих для расчета чистой прибыли.

Представление в предлагаемой форме Отчета по ф.2 в явном виде постоянных и переменных расходов, маржинального дохода позволяет делать подробный анализ и корректные и аргументированные выводы о финансовом состоянии предприятия (организации).

Чем выше величина постоянных расходов и их отношение к переменным расходам, тем нагляднее проявляется тенденция к снижению эффекта финансового рычага и прибыли. Но влияние финансовых расходов может изменить результаты и тогда скажется влияние составляющей финансового рычага. Значительное влияние оказывает также маржинальный доход, а его значение проявляется за счет абсолютной величины переменных расходов.

Бесконтрольное увеличение постоянных затрат невозможно, так как если при этом сократится выручка от реализации, то предприятие понесет большие потери в прибыли. Финансовые результаты предприятий с низким уровнем постоянных затрат в меньшей степени зависят от изменения объема производства. Предприятия же с высокой долей постоянных расходов вынуждены в значительно большей мере опасаться снижения объемов производства и реализации.

Исходя из вышеприведенных положений следует, что чем выше уровень постоянных затрат, тем меньше прибыль и, следовательно, основное внимание при анализе следует обращать именно на эту составляющую затрат.

Таким образом, предлагаемая автором форма Отчета о финансовых результатах в отличие от действующей представляет собой результат интеграции финансового и управленческого учета, позволяющий использовать не только предлагаемые МСФО два метода классификации расходов, но и выделять в их составе переменные и постоянные расходы, дающие возможность проводить корректный анализ чистой прибыли с расчетом маржинального дохода, операционного и финансового рычагов. Что же касается механизма интеграции финансового и управленческого учета, то он будет исследован в следующей статье.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014)
2. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н (в ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций»
3. Концепция развития бухгалтерского учета в РФ на среднесрочную перспективу
4. ПБУ 4/99, утвержденные Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010)
5. МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Приложение №1 к Приказу Минфина РФ от 25.11.2011 № 160 н.
6. Вахрушина М.В. Бухгалтерский управленческий учет. М., Омега-Л, 2008.
7. Дружиловская Т.А. Новые регламентации по формированию отчета о прибылях и убытках в РСБУ и МСФО. //Международный бухгалтерский учет. -№5(203)- 2012.

Кравченко Е.А.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: kravchenkoekaterina.a@gmail.com

Научный руководитель:

Листопад Е.Е.,

к.э.н., доцент,

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Проблемы учета внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации

Аннотация: В статье выявлены основные проблемы учета внешнеэкономической деятельности в России с точки зрения бухгалтерского и налогового учета, определены основные регламентирующие документы и предложены варианты оптимальной организации учета ВЭД в рамках предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, курсовые разницы, валютные операции, товарная партия, иностранная валюта, бухгалтерский учет, налоговый учет.

Kravchenko E.A.,
student
*Financial University under the Government
of the Russian Federation*
Moscow, Russia
e-mail: kravchenkoekaterina.a@gmail.com

Scientific adviser:
Listopad E.E.,
PhD, Associate Professor
*Associate Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation*
Moscow, Russia

Problems of accounting for foreign economic activities in the Russian Federation

Abstract: This article presents the main problems of foreign economic activity in Russia from the point of view of accounting and tax accounting, defines the main regulatory documents and suggests options for the optimal organization of foreign economic activity within the enterprise.

Keywords: foreign economic activity, exchange differences, foreign exchange operations, commodity consignment, foreign currency

Участниками внешнеэкономической деятельности (далее ВЭД) являются две стороны: национальная и иностранная. Посредством ВЭД страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов, увеличивая тем самым объемы производства. Естественно, в данном случае возникают определенные риски, связанные с деятельностью предприятий на мировой арене, возникающие из-за существования торговых барьеров, нетарифных барьеров, импортных квот и свободноплавающих валютных курсов.

Известный факт – основной целью функционирования коммерческой организации является извлечение прибыли. Однако, для реализации данной цели в долгосрочной перспективе, организация должна работать эффективно и сохранять конкурентоспособность на рынке. Поэтому при обобщающей оценке эффективности ВЭД наиболее существенными являются следующие показатели:

- показатели рентабельности и финансовых результатов,

- основные показатели эффективности производственных процессов,
- показатели конкурентоспособности продукции и ее реализации.

Для более полной и быстрой оценки эффективности ВЭД целесообразно ввести интегральный показатель оценки эффективности этой деятельности. Для этого становится необходимым:

1. Систематизировать показатели, характеризующие различные аспекты эффективности внешнеэкономической деятельности. Показатели должны интерпретироваться однозначно;
2. Выбрать соответствующий метод комплексной оценки отобранных показателей.

С точки зрения коммерческих возможностей, статус участника Внешнеэкономической деятельности не только дает организации так называемое право выходить за рамки реализации отечественной продукции ее на Российском рынке, но и несет в себе особые обязанности, исполнение которых четко контролируется госструктурами, осуществляющими регулирование ВЭД, сопровождается сверками и проверками. Такой бизнес не только самый доходный, это еще и высшая ступень профессионализма, постоянно требующая от работников актуальных знаний в области валютного, таможенного, торгового и международного законодательства. Данный статус несет в себе высокие требования к навыкам проведения валютных операций, сдачи отчетности по ВЭД, к знаниям налогового и бухгалтерского учета. Существует несколько вариантов организации учета ВЭД на предприятии:

1. Самостоятельное ведение учета ВЭД. Такой подход требует штата высококвалифицированных специалистов, что может повлечь за собой большие расходы, связанные с содержанием такого штата.

2. «Серые» брокеры. К сожалению, некоторые организации прибегают к использованию услуг так называемых «серых» брокеров. Такой подход очень рискованный: хотя такого рода специалисты имеют официальную лицензию, они часто пользуются лазейками в законодательстве и недостаточно полно владеют знаниями об организации учета ВЭД. Очевидно, что характеристику «черных» брокеров приводить бессмысленно.

3. «Аутсорсинг». Некоторые проблемы решает подход, который заключается в передаче части работ и функций по ведению учета ВЭД на частичный аутсорсинг. Также может быть осуществлен переход на полный аутсорсинг в рамках комплексного бухгалтерского и налогового обслуживания бизнеса. Это позволит компании проводить сделки и

тщательно контролировать их бухгалтерскую и налоговую прозрачность с учетом законодательства тех стран, компании которых являются участниками сделки по внешнеторговому контракту.

Что касается нормативного регулирования организации учета ВЭД, ядро правовой базы составляют указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, Законы РФ, а также нормативные и правовые акты множества ведомств и министерств.

На основании решения Правительства РФ применяются квотирование, т.е. количественное ограничение, которое носит временной характер, или временные запреты на импорт (экспорт) отдельных видов товаров. В таком случае определяется порядок распределения квот и условий их реализации.

Целесообразно отметить, что Гражданский Кодекс РФ и Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» регулируют учет ВЭД наряду с международными договорами купли-продажи. В дополнение, Федеральный закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» определяет все валютное регулирование в РФ.

Далее следует затронуть тему форм и видов ВЭД, которых существует множество. Все они позволяют привлекать капитал и технологии, валютные ресурсы, увеличивать объем торговли, улучшать структуру импорта и экспорта. Происходит повышение эффективности не только внешних связей отдельного предприятия, но и его деятельности внутри страны в целом. Данные специфические особенности определяют состав объектов учета, его методологию и методику. На организацию бухгалтерского учета существенное влияние оказывает отраслевая принадлежность форм и видов внешнеэкономической деятельности, которая определяется особенностями деятельности субъектов: их статусом, специализацией.

В целом, бухгалтерский и налоговый учет внешнеэкономической деятельности должен выполнять следующие основные задачи:

- Разработка учетной и налоговой политики с учетом особенностей ВЭД;
- Соблюдение требований валютного, таможенного и налогового законодательства и нормативных актов в области бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности организации;
- Реальная денежная оценка операций, выраженных в иностранной валюте, своевременное отражение операций, связанных с покупкой, продажей, конверсией валют, а также с переоценкой имущества и обязательств в иностранной валюте в связи с изменением валютных курсов.

- Организация контроля за выполнением условий внешне-торговых контрактов (соблюдение сроков исполнения договоров, отгрузки, сроков оплаты, полнотой расчетов с иностранными партнерами и т.д.)

Учетная информация, отражающая реальное состояние внешне-экономических сделок, является основой для контроля за выполнением заключенных внешнеторговых контрактов и принятием новых направлений во внешнеэкономической деятельности организации, а также позволяет избежать ошибок при заключении новых контрактов. Ошибки, допущенные в учете, приводят к отрицательным результатам всей внешнеэкономической деятельности организации.

Бухгалтерское сопровождение внешнеэкономических сделок - достаточно сложный вопрос, который выходит за рамки бухгалтерского учета операций, совершаемых на внутреннем рынке. Во-первых, сделка в рамках ВЭД оформляется иначе, во-вторых, НДС, который взимается при ввозе товаров, является не только налоговым, но и таможненным платежом.

Кроме того, учет ВЭД ведется на основе общепринятого Плана счетов бухгалтерского учета, однако, рекомендуется подразделять счета на субсчета 1-го порядка (код состоит из 3 знаков) и субсчета 2-го порядка (код состоит из 4 знаков). Данными действиями в полной степени отражается внешнеэкономическая специфика конкретного счета и происходит организация четкого контроля за сохранностью и движением экспортных и импортных товаров, контроль за расчетами с иностранными партнерами.

Учет операций по ВЭД ведется одновременно в иностранной валюте и в рублях, пересчет осуществляется по курсу ЦБ, актуальному на дату совершения операции. В связи с этим становится необходимым вести дополнительно счета в иностранной валюте для обеспечения контроля за движением иностранной валюты.

Специфика бухгалтерского учета ВЭД предполагает введение понятия «товарная партия», что подразумевает под собой наиболее эффективную форму учета экспортно-импортных поставок. Товарная партия – количество товара, отгруженное по одному контракту, в один адрес, оформленное одним транспортным документом. Причем записи в бухгалтерском учете производятся на основании правильно оформленных первичных документов.

Документом, устанавливающим правила ведения бухгалтерского учета при осуществлении организациями операций в иностранной валюте, является Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и

обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006.

Выделяют две категории активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, которые подлежат пересчету в рубли:

1. Средства и обязательства, подлежащие регулярной переоценке в связи с изменением курса валют (денежные средства в кассе, на счетах, краткосрочные ценные бумаги, дебиторская и кредиторская задолженность и т.д.). Пересчет производится на дату совершения операции в иностранной валюте, а также на дату составления бухгалтерской отчетности.

2. Средства, для которых характерен разовый пересчет стоимости, выраженной в иностранной валюте в рубли на момент принятия их к бухгалтерскому учету. Сюда относят основные средства, нематериальные активы, производственные запасы, товары.

Для эффективной работы компании и достоверного определения финансового результата необходимо отражение в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной жизни компании. Поэтому грамотная организация бухгалтерского учета – важная задача для руководства компании.

От системы управления ВЭД в первую очередь зависит характер и формы работы предприятия на международном рынке. Отсутствие комплексного подхода к данной проблеме существенно ограничивает возможности развития конкурентоспособности предприятия, особенно на мировом рынке.

Внешнеторговые сделки как по импортным, так и по экспортным операциям находятся в жестком правовом поле и требуют особого внимания при их исполнении в зависимости от условий сделки (сроков исполнения, порядка платежей, специфики данного товара и т.д.). Участникам ВЭД необходимо обладать знаниями и пониманиями в области исполнения контрактов, последовательности действий после подписания сделки, уделять особое внимание при оформлении паспортов сделки, составлении таможенных документов на товары, уплаты налогов и сборов, осуществлению платежей. Предприятие-участник ВЭД должно само определить для себя более выгодный вариант, взяв на себя все возможные риски и ответственность.

Сегодня значимость внешнеэкономической деятельности предприятий существенно возрастает, так как является одной из ключевых составляющих их производственно-хозяйственной деятельности. Но специфика конкуренции на международных рынках таков, что основным участникам приходится конкурировать не только с продукцией,

но и мобильностью, адаптивностью систем управления. На первый план выходит способность систем управления активно реагировать на условия внешней среды, эффективно использовать изменения в технологических, финансовых и иных областях. Представленность продукции предприятия на мировом рынке является важным, но зачастую не главным условием победы в борьбе за потребителя.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Комментарий к последним изменениям/ Под ред. Г.Ю. Касьяновой (11-е издание перераб и доп.). – М.: АБАК, 2011. – 784с.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006): приказ Минфина России от 27.11.2006 № 154н
4. Риски во внешнеэкономической деятельности предприятия. К.: ООО «ИнтерПед», 2012. 124с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. проф. Стровского. М.: Закон и право, ЮНИТИ 2010.
6. Шалашова Н.Т. Правовые аспекты бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности//Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – №1.- С.55–59
7. Кулумбекова Т.Е. (2012). Особенности исчисления и уплаты таможенных платежей по законодательству Таможенного союза // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. Общественные науки. Владикавказ. № 1.
8. http://www1.minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/docs/

Захарченко В.А.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: varya703@mail.ru

Научный руководитель:

Блинова У.Ю.,

д.э.н., доцент,

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Современное состояние нефинансовой отчётности в Российской Федерации

Аннотация: В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы по изучению особенностей формирования и публикации нефинансовой отчётности российских компаний. Приведены статистические данные, отражающие современное состояние нефинансовой отчётности в стране. Выявлены основные проблемы развития процесса нефинансовой отчётности в России и инициативы, направленные на их решение.

Ключевые слова: нефинансовая отчётность, платформы отчётности, устойчивое развитие, статистика, результативность.

Zakharchenko V. A.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: varya703@mail.ru

Scientific advisor:

Blinova U. Y.,

*Doctor of Economics, Associate professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit*

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

Current state of non-financial reporting in Russian Federation

Abstract: This article presents the main results of academic research work about special aspects of formation and publication of nonfinancial reporting of Russian companies. Representative statistical data of current state of nonfinancial reporting is described here as well as key problems of the reporting development process in Russia and the ways of solving them.

Keywords: nonfinancial reporting, reporting platforms, sustainability, statistics, performance.

Устойчивое развитие подразумевает удовлетворение нужд текущего поколения без угрозы возможности удовлетворения нужд будущих поколений.

В конце прошлого века в развитых странах сформировалась концепция социальной ответственности бизнеса (КСО), предполагающая вовлечение компаний в развитие регионов присутствия и улучшение условий жизни, развития и труда людей, проживающих в них. Однако разобраться и внедрить КСО в системы управления компании было мало – нужно было оповестить заинтересованные стороны об успехах компании на этом поприще. Финансовой отчётности стало недостаточно, появились первые попытки создания нефинансовых отчётов.

С 70-х годов XX века нефинансовая отчётность прошла долгий путь формирования и развития, появились различные платформы отчётности, число компаний, публикующих её, стало исчисляться тысячами по всему миру. В России же первые нефинансовые отчёты появи-

лись в 2000 году. Несмотря на непродолжительный период развития (17 лет), практика публикации качественной нефинансовой отчётности плотно закрепилась во многих компаниях страны.

Наиболее полная информация практического и статистического характера о нефинансовых отчётах российских компаний хранится в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчётов и Библиотеке корпоративных нефинансовых отчётов (далее Регистр) Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Так, согласно Регистру, на начало мая было зарегистрировано 752 отчёта 164 компаний. Из них: 68 экологических отчётов, 315 социальных отчётов, 249 отчётов в области устойчивого развития и 120 интегрированных отчётов. [1]

Проанализировав ежегодную статистику выпуска нефинансовых отчётов российскими компаниями, можно сделать вывод, что количество компаний, публикующих нефинансовую отчётность, с каждым годом увеличивается, что свидетельствует о возрастающей вовлечённости российского бизнеса в концепцию устойчивого развития. Однако по-прежнему большинство компаний, публикующих такого рода отчётность – представители крупного бизнеса, ведущего свою деятельность на международном уровне. Это подтверждают и рейтинги: десять из двадцати крупнейших частных российских компаний, попавших в список Forbes в 2016 году [2], публикуют нефинансовую отчётность, также, как и двадцать восемь компаний, вошедших в том же году в сотню самых дорогих компаний России в рейтинге РИА. При этом состав отраслей, лидирующих по выпуску нефинансовых отчётов, лишь частично совпадает с рейтингом самых дорогих компаний. Такими отраслями, ко всему прочему формирующими большую долю ВВП страны, являются: нефтегазовая, металлургическая, химическая и нефтехимическая, электроэнергетическая и атомная.

Важно отметить, что большинство компаний лидирующих отраслей предпочитают выпускать комплексные отчёты в области устойчивого развития. Исключение составляет атомная отрасль, представляющая заинтересованным сторонам исключительно интегрированные отчёты, либо публичные годовые отчёты, подготовленные в соответствии с Международным стандартом интегрированной отчётности. Преимущественно благодаря ей количество интегрированных отчётов существенно выросло за последние четыре года.

Проследив динамику отчётности, можно заметить не совсем позитивную тенденцию: начиная с периода 2008–2009 годов, количество компаний, впервые выпустивших нефинансовую отчётность, стало

снижаться – в указанный выше период их было 32, три года спустя уже 29, а за период 2014-2015 годов только 9 компаний присоединились к Регистру. Столь резкое снижение показателя может свидетельствовать о недостаточной освещённости концепции устойчивого развития на различных уровнях (в СМИ, научном обществе, в профессиональной среде).

Однако в целом процесс нефинансовой отчётности продолжает развиваться – несмотря на заниженные темпы, количество вовлекаемых в процесс публикации отчётности компаний растёт, появляются представители новых отраслей (например, машиностроительные компании), а сами отчёты всё более соответствуют международным Стандартам и Руководствам в области КСО.

Говоря о платформах отчётности, стоит отметить, что наибольшей популярностью у компаний, выпускающих отчёты в области устойчивого развития, пользуется платформа GRI. Она считается наиболее гибкой, позволяя компаниям-новичкам применять её поэтапно, а также совмещать её с другими платформами. Об этом свидетельствует и статистика, приведённая в аналитическом обзоре корпоративных нефинансовых отчётов российских компаний, подготовленном РСПП. Согласно приведённым в ней данным, почти половина компаний, опубликовавшая нефинансовые отчёты в 2016 году, использовала только одну платформу отчётности – GRI (30 компаний), около 20% компаний использовали две платформы при подготовке отчётности – сочетание GRI и другой системы – и почти 30% компаний использовали три и более платформы, среди которых спросом в большинстве случаев снова пользовалась GRI. [3, стр. 20]

Помимо платформы GRI существует большое количество других стандартов, руководств и инициатив. Наиболее популярными (и используемыми в той или иной степени российскими компаниями) среди них являются: стандарты серии AA1000, Социальная хартия и Базовые индикаторы результативности РСПП, стандарт КСО ISO26000, руководство по интегрированной отчётности IIRC и корпоративные стандарты публичной отчётности Госкорпорации «Росатом». Каждая платформа имеет свою характерную особенность и свою систему показателей – например, стандарты серии AA1000 рекомендуется применять для большего вовлечения заинтересованных сторон в процесс создания нефинансовой отчётности, в то время как IIRC прописывает как лучше сочетать и представлять финансовую и нефинансовую результативность компании. Эффективный подход к выбору платформ отчётности и их количества напрямую влияет на качество получаемых в итоге от-

чётов, но не решает проблему сопоставимости отчётов различных компаний.

Также для повышения качества и надёжности представленной в нефинансовой отчётности информации считают необходимым проведение процедуры внешней проверки. Внешняя проверка может осуществляться как профессиональными аудиторскими компаниями, так и общественными структурами. Она даёт компаниям существенную обратную связь, помогающую совершенствовать процесс подготовки и публикации нефинансовой отчётности, а также служит гарантом качества и надёжности представленных в отчётах данных для заинтересованных сторон. По итогам 2016 года чуть больше половины опубликованных отчётов российских компаний прошли процедуру внешней проверки.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что нефинансовая отчётность, публикуемая на протяжении многих лет крупными компаниями, обретает черты зрелости, а использование общепризнанных платформ вкупе с обширным опытом публикации позволяет совершенствовать процесс и качество предоставления информации о результативности компаний в области устойчивого развития. Всё больше компаний оказываются вовлечены в процесс создания и предоставления нефинансовой отчётности, что говорит об их открытости и ответственности за воздействие, оказываемое их деятельностью на территорию присутствия и людей, проживающих на ней. Очень важно также отметить, что за последние годы компании перешли на создание комплексных отчётов – отчётов в области устойчивого развития и интегрированных отчётов – лишь единицы по-прежнему регистрируют некомплексные специализированные отчёты (экологические или социальные). Эксперты утверждают, что за интегрированной отчётностью будущее, так как она содержит в себе всю необходимую заинтересованным сторонам информацию, включая финансовые показатели. Однако на данный момент такой вид отчётности слишком молод и проходит период становления – несмотря на растущее количество компаний, предпочитающих именно её, сама концепция и методология её реализации нуждается в доработке и донесении до руководства организаций.

Всё ещё остаётся актуальной проблема продвижения не только новых видов отчётности, но и самой концепции ответственного бизнеса в целом. Необходимо увеличивать темп её распространения среди региональных компаний и компаний, выпускающих социально значимую продукцию.

Помимо профессиональных сообществ к решению проблем продвижения нефинансовой отчётности в Российской Федерации присо-

единяются и органы государственной власти. Ярким примером инициативы с их стороны выступает Концепция развития публичной нефинансовой отчётности, работа над которой возобновилась в 2016 году. Концепция нацелена на решение актуальных проблем, связанных с повышением открытости российских компаний, осведомлённости людей о назначении и преимуществах публикации отчётности в области устойчивого развития, расширением возможности адекватной оценки результативности компаний и др. Для этого Концепция определяет формы и принципы публичной нефинансовой отчётности, механизм её подготовки, внутреннего контроля и внешней оценки, а также предполагает поэтапное внесение различных типов компаний в список тех, кто будет попадать в поле её действия. Немаловажным аспектом Концепции является признание необходимости подготовки новых управленческих кадров, имеющих профессиональные знания и представление об устойчивом развитии в целом и корпоративной социальной ответственности, и отчётности, в частности.

Таким образом, можно заключить, что в России, несмотря на существующие проблемы, набирают темпы процессы, способствующие развитию нефинансовой отчётности и узнаванию, и признанию самой концепции устойчивого развития.

Литература:

1. Национальный Регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчётов [Электронный ресурс: www.rspp.ru (дата обращения: 13.05.2017)]
2. Официальный сайт журнала Forbes [Электронный ресурс: www.forbes.ru (дата обращения: 13.05.2017)]
3. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчётов: 2015–2016 годы выпуска [Текст]: аналитический обзор / Е. Н. Феоктистова [и др.]. – М.: РСПП, 2017. – 136 с.

Быкова М.А.,

студентка

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: m160294@mail.ru

Научный руководитель:

Артамонова К.А.,

к.э.н., доцент,

*доцент департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Управленческая учетная политика как инструмент устойчивого развития

Аннотация: Статья посвящена переосмыслению роли управленческой учетной политики в условиях современных тенденций организации устойчивого развития компаний. Авторами рассматривается составление управленческой учетной политики и организация системы бюджетирования на предприятии.

Ключевые слова: управленческая учетная политика, устойчивое развитие, система бюджетирования

Bykova M.A.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: m160294@mail.ru

Scientific adviser:
Artamonova K.A.,
PhD, Associate Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Management accounting policy as a tool for sustainable development

Abstract: the article is devoted to the rethinking of the role of financial accounting policy in the context of current trends of company's sustainable development. The authors consider the preparation of management accounting policies and the organization of the budgeting system at the enterprise.

Keywords: management accounting policy, sustainable development, budgeting system

Обеспечение условий для собственного устойчивого развития является важной задачей каждой организации. Под устойчивым развитием понимается эффективное функционирование компании на рынке, а также соблюдение ею требований законодательства и выполнении социальных функций. Устойчивость компании напрямую зависит от умения руководства принимать взвешенные и результативные управленческие решения в условиях изменяющейся бизнес-среды.

На функционирование любой организации влияют различные внутренние и внешние факторы. Если большинством внешних факторов управлять невозможно, то управление внутренними факторами находится полностью в руках сотрудников и руководства организации, поэтому их оценка и анализ становятся приоритетными. Организовать эффективную деятельность и учесть влияние внутренних факторов организации может помочь управленческая учетная политика.

Учетная политика – это основной документ, определяющий порядок ведения учета в организации. Как правило, компании составляют учетную политику в целях бухгалтерского и налогового учета. Однако многие экономисты склоняются к мнению о выделении управленческого учета, как отдельного направления для формирования учетной политики.

Управленческая учетная политика – это совокупность методов ведения управленческого учета, которая обеспечивает основу принятия эффективных управленческих решений [1, с. 260].

В отличие от зарубежных стран, обладающих достаточным опытом в формировании управленческой отчетности, российский управленческий учет значительно отстает в развитии и применяется не всеми организациями. Анализ зарубежной практики показывает, что происходит изменение управленческого учета в контексте совершенствования финансовой отчетности, а именно возникновении интегрированной отчетности и отчетности об устойчивом развитии. В этой связи, управленческая отчетность, объединяющая в себе финансовую и нефинансовую информацию, станет важным источником для формирования данных типов отчетов.

В России законодательное ведение управленческого учета не регламентируется, поэтому организации самостоятельно формируют принципы его ведения. Совокупность данных принципов излагается в управленческой учетной политике. Руководство организации устанавливает состав, сроки и периодичность составления управленческой отчетности, в отличие от сроков, регламентированных государством для финансовой отчетности. Информация, отраженная в учетной политике, составляет конфиденциальные данные.

Разделение учетной политики на бухгалтерскую, налоговую и управленческую даст возможность выработать более точное и полное руководство по ведению всех видов учета, как для внутренних, так и для внешних пользователей.

Управленческая учетная политика в организации должна:

- распространяться на организацию в целом, включая ее структурные подразделения или иначе – центры ответственности. В системе управленческого учета движение информации происходит внутри данных центров ответственности. Определяя центры ответственности, организация руководствуется своей технологической структурой. Для каждого из таких центров следует установить объемы информации, периодичность ее представления, назначить ее составителя и получателя;

- утверждаться руководителем организации и представляться руководителям структурных подразделений;
- устанавливать правила ведения учета по всем сегментам и видам деятельности.

В связи с современными тенденциями управленческая учетная политика должна подразделиться на производственный учет, который ведется в разрезе центров ответственности и на стратегический учет.

При ведении производственного учета организация прописывает в учетной политике принципы учета в рамках центров ответственности: центра затрат, дохода и инвестиций. Для каждого из таких центров разрабатывается система показателей для оценки эффективности их деятельности, которая впоследствии будет фигурировать в отчетности. В приложениях к учетной политике необходимо составить соответствующий классификатор по центрам ответственности или справочник, аккумулирующий перечень центров с принципами их классификации. Также организациями создается рабочий план счетов, который делится на синтетические и аналитические счета, а также объекты калькулирования. При этом аналитические счета раскрываются по каждому объекту учета затрат. Данные объекты зависят от отрасли и вида производства. Сначала затраты распределяются по элементам на собирательных синтетических счетах и их субсчетах. Затем затраты обобщаются в рамках отчетного периода и осуществляется их последующая перегруппировка в системе калькуляционных счетов. Для контроля себестоимости продукции сформировываются производственные затраты по определенным видам продукции. К таким затратам относится использование трудовых, материальных, финансовых ресурсов, в том числе расходы вспомогательных производств.

В современных условиях вопросы ведения производственного учета отодвигаются на второй план, и основными задачами специалистов по управленческому учету становятся:

- сбор и анализ информации, необходимой для принятия управленческих решений;
- разработка рекомендаций по стратегическому развитию организации;
- разработка плана развития компании.

Стратегический раздел управленческой учетной политики должен содержать информацию о таких нефинансовых показателях как перспективы развития компании, основные направления такого развития, риски, с которыми может столкнуться компания, маркетинговые показатели и многие другие. Предполагается, что специалисты в дан-

ной области смогут дать оценку деятельности компании, сфокусировать внимание на возможных рисках и затратах. Объекты управленческой отчетности в данном случае смещаются с изучения методов учета по центрам ответственности к методам создания бизнес-моделей в разрезе:

- модели прибыли;
- модели инновационного развития предприятия;
- модели позиционирования компании в бизнес среде и другие [2, с. 16]

Одной из проблем создания данного раздела в учетной политике является отсутствие квалифицированных кадров, способных провести глубокий анализ и оценку компании. Также экономист Никифорова Е.В. как основную проблему выделяет сложность раскрытия «прикладного аналитического инструментария», который бы смог количественно оценивать стратегическую направленность организации [3, с. 46].

Связующим звеном стратегического и производственного учета в учетной политике выступает система бюджетирования. Как показывает практика, не многие компании уделяют внимание созданию бюджетов.

Бюджетирование представляет собой процесс планирования и контроля над финансовым и экономическим состоянием компании, который ведется в разрезе составленных бюджетов по центрам ответственности.

Основной идеей бюджетирования является донесение до структурных подразделений компании поставленных планов и задач, и затем с помощью проведения анализа сгруппировать полученные результаты и определить дальнейшие действия.

Внедрение бюджетирования помогает компании оптимизировать ресурсы и финансовые потоки. При ведении бюджетирования проводятся подсчеты потребности в ресурсах компании в разрезе периодов, в следствие чего снижается риск как закупки недостаточного количества запасов, так и его избытка.

Система бюджетирования выступает также инструментом, служащим для мотивации работников. Сотрудники вовлекаются в бюджетный процесс и чувствуют определенную ответственность за качество исполнения бюджета. Бюджеты составляются организациями, как для группы сотрудников, так и для отдельных работников. Путем формирования бюджетов по структурным подразделениям организация может достичь большей согласованности и координации действий подразделений.

Можно выделить следующие основные задачи бюджетирования:

- информационное обеспечение предприятия необходимыми данными для оценки и анализа отклонений в показателях;
- определение необходимого объема затрат и их корректировка с учетом происходящих изменений;
- контроль за обеспечением нормативов и планов;
- обеспечение мотивации сотрудников;
- экономия средств;
- и др.

При составлении бюджетов организация сама выбирает временные рамки и обычно ограничивается месячным составлением бюджетов.

Первоначально создается бюджет продаж, так как планирование цен и объемов реализации оказывает влияние на другие виды бюджетов. Данный бюджет состоит из натуральных и стоимостных показателей на предстоящий год в разбивке по определенным коротким периодам. Также в него может включаться анализ текущего положения на рынке, прогнозирования возможного влияния внешних факторов (сезонные колебания цен, экономические кризисы и т.д.). Затем составляется бюджет производства, учитывающий структуру производства, производственные помещения, посевные площади и т.д. Отдельно составляются бюджеты по видам расходов: бюджет общехозяйственных расходов, коммерческих расходов, бюджет закупок, затрат на производство. На заключительных этапах формируются бюджеты налогов и сборов, финансовых вложений, внеоборотных активов, собственного капитала и другие. Затем формируется итоговый сводный бюджет, необходимый для анализа отклонений между планом и фактическим исполнением бюджетов.

Таким образом, система бюджетирования обладает следующими преимуществами:

- планирование по каждому месяцу в разрезе бюджетов позволяет более точно определить показатели размеров и структуру затрат, а соответственно и получаемую прибыль, значимую для налогового планирования;
- структурные подразделения обладают большей самостоятельностью в расходовании средств бюджетов;
- с помощью бюджетирования можно осуществлять экономию финансовых ресурсов.

Классификация бюджетов будет являться приложением к учетной политике.

Сформированная таким образом управленческая учетная политика, проработанная детально, будет действовать на протяжении всей «жизни» организации и изменяться, и дополняться по необходимости.

Литература:

1. Хромова И.Н. Организация управленческого учета в субъектах малого предпринимательства / И.Н. Хромова, В.Г. Неговелова // Символ науки. 2016. №12-1/2016. С. 259–261.
2. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 33 (327). С. 12–23.
3. Керимова Ч.В. Учетно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: монография – М.: Издательство «Дашков и Ко», 2013. – 218 с.
4. Никифорова Е.В. К вопросу стратегического учета как фактора устойчивого развития предприятия // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1. С. 46–49.
5. Кузнецова И.М. Учетная политика для целей управленческого учета: основные аспекты // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 23. С. 84–93.

Волкова Т.А.,

студентка

Северо-Кавказского федерального университета

г. Ставрополь, Россия

e-mail: Volkova_09rus@mail.ru

Научный руководитель:

Растеряева Т.В.,

к.э.н., доцент

Северо-Кавказского федерального университета

г. Ставрополь, Россия

Система экономической безопасности организации: внутренний контроль как фактор снижения предпринимательских рисков

Аннотация: В данной статье раскрыта сущность, роль и место внутреннего аудита в системе экономической безопасности организации. Изучена система оценки финансовых рисков и управления ими, а также рассмотрены особенности оформления отчетно-контрольной документации.

Ключевые слова: система экономической безопасности, внутренний контроль, аудит, предпринимательские риски, управление финансами организации.

Volkova T.A.,
student
North-Caucasian Federal University
Stavropol, Russia
e-mail: Volkova_09rus@mail.ru

Scientific adviser:
Rasteryaeva T. V.,
PhD, Associate professor
North-Caucasian Federal University
Stavropol, Russia

The system of economic safety of the organization: internal control as the factor of reducing business risks

Abstract: In this article, the essence, role and place of internal audit in the organization's economic security system is disclosed. The system of assessing financial risks and managing them has been studied, as well as the specifics of processing reporting and control documents.

Keywords: economic security system, internal control, audit, business risks, financial management of the organization.

С точки зрения экономической теории организацию можно рассматривать как микроинституциональную категорию, определяющую порядок внутреннего и внешнего взаимодействия. Каждая организация имеет собственные специфические микроинституты, совокупность которых определяет внутреннюю институциональную среду организации. Внутренняя институциональная среда (в том числе формальные и неформальные институты), является основой корпоративной культуры организации. Внутренние институты связаны со стратегическими целями и спецификой деятельности организации. Одним из элементов внутренней институциональной среды является система внутрифирменного контроля [1].

Внутренний контроль можно интерпретировать как регламентированную внутренними документами организации деятельность по аудиту системы управления и различных аспектов функционирования компании, осуществляемую представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления организации (общему совету директоров, собранию участников хозяйственного общества, исполнительному органу, наблюдательному совету).

Цель внутреннего аудита заключается в содействии органам управления организации в осуществлении действенного в системе управления. Наиболее важной целью внутренних аудиторов является обеспечение удовлетворения потребностей органов управления в части предоставления контрольной информации по различным интересующим их вопросам. Под общей же функцией внутренних аудиторов понимается:

- во-первых, это оценка адекватности систем контроля – осуществление контроля в системе управления, предоставление аргументированных предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления;
- во-вторых, оценка эффективности деятельности – осуществление экспертных оценок различных сторон функционирования организации и предоставление конкретных предложений по их совершенствованию.

Деятельность внутренних аудиторов для органов управления компанией имеет консультационное и информационное значение. Ключевым фактором, за счет которого осуществляется эффективность использования систем внутреннего аудита в целях обеспечения качественного управления организацией, является оперативный (текущий) характер осуществляемого контроля. За счет принятия важнейших управленческих решений по предоставленным данным службой внутреннего аудита компании дается возможность вносить корректировки, касающиеся негативных отклонений в деятельности организации в момент осуществления финансово-хозяйственной деятельности, а не только устанавливать выявленные негативные факты по данным финансовой отчетности.

Внутренний контроль всегда присутствует в любой стабильно работающей организации. Он позволяет поддерживать деятельность организаций на высоком уровне, не создавая особых сложностей с оформлением дополнительной документации. При этом каждый оформленный акт или первичный документ играет важную функцию в дальнейшем существовании компании. В организации контроль лежит на руководителе, и при создании учетной политики определяется порядок документооборота.

Другими словами, под внутренним контролем понимается процесс, который направлен на получение достаточного убеждения в том, что экономический субъект обеспечивает:

- а) эффективность и полноценный результат своей деятельности, которые подразумевают достижение положительных финансовых и операционных показателей, а также всю сохранность активов;
- б) достоверность, точность, полноту и своевременность бухгалтерской финансовой отчетности;

в) соблюдение всего применяемого законодательства на территории РФ, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни субъектов малого предпринимательства и ведении бухгалтерского учета.

На практике польза от создания отдела внутреннего аудита для каждого отдельно взятой организации разнообразна. Создание такой службы на малых фирмах не принесет значимую выгоду, так как качественный контроль следует осуществлять силами руководящих сотрудников фирмы, но существует вероятность, что затраты на создание и поддержание эффективной системы внутреннего аудита могут оказаться выше приобретенного результата.

Что касается средних и крупных организаций, служба внутреннего аудита позволяет получить экономическую выгоду в плане обеспечения достоверности учетной информации, отслеживания выполнения планов, оперативного контроля за слабыми сторонами финансово-хозяйственной деятельности организации.

Ключевыми аспектами рационального создания отдела внутреннего аудита являются:

- руководящий орган, который наладит эффективный контроль за автономными подразделениями компании;
- осуществляемый внутренним аудитором контроль и проводимый анализ;
- внутренние аудиторы наряду с контролем часто выполняют и консультативные функции в отношении бухгалтерских, должностных финансово-экономических лиц, и прочих служб в головной организации.

Из вышеперечисленных аспектов можно сделать вывод о том, что внутренний аудит считается одной из обязательных составляющих эффективной организации системы экономической безопасности функционирования организации.

Финансовая функциональная составляющая системы экономической безопасности предприятия включает в себя, в первую очередь, управление финансами организации. Такое управление основывается на данных бухгалтерского учета, так как подавляющий объем финансовой информации, характеризующей деятельность организации, представлен учетной информацией. Таким образом, эффективное управление финансами в большей степени зависит от качества предоставляемой информации. Это говорит о значимой роли бухгалтерского учета, который, в свою очередь, обеспечивает высокий уровень экономической безопасности на предприятии. Качественный внутренний аудит позволяет обеспечивать приемлемый уровень точности и достоверно-

сти информации предоставляемой бухгалтерией компании, а также обеспечивать необходимой информацией руководящих лиц для эффективного управления предприятием [2].

Отсюда можно сделать вывод не только о том, что внутренний аудит является ключевой составляющей системы экономической безопасности предприятия, но и о его значительной роли в системе безопасности. Использование внутреннего аудита в экономической безопасности предприятия обладает большим потенциалом. Если служба безопасности имеет основания полагать, что в экономической сфере предприятия есть проблемы, необходимо обращаться к помощи службы внутреннего аудита.

Следующий вопрос, которому следует уделить отдельное внимание, это обязательное документальное оформление организации и осуществления внутреннего контроля. В перечень локальных регламентирующих актов могут входить:

- во-первых, штатное расписание, которое показывает полностью всю структуру, штатный состав организации, численность организации с указанием размера заработной платы в зависимости от занимаемой должности;
- во-вторых, положения об отдельных подразделениях компании, определяющие функции всех существующих подразделений, все полномочия и ответственность их руководителей;
- в-третьих, распорядительные документы, созданные внутри организации, которые определяют основные правила принятия решений и осуществления отдельных хозяйственных операций;
- в-четвертых, учетная и кадровая политика организации.

Следует отметить, что вопросы внутреннего контроля в экономических субъектах малого предпринимательства регламентируются определенными нормами, устанавливающими создание ревизионных комиссий финансово-хозяйственной деятельности общества, в том числе: статья 85 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»; статья 47 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

К документальному оформлению фактов хозяйственной жизни субъектов малого предпринимательства можно отнести составление первичных учетных документов. Кроме того, ведение бухгалтерского учета предполагает осуществление действий, связанных с группировкой и систематизацией данных в учетных регистрах и дальнейшим составлением бухгалтерской финансовой отчетности. Регламентация ведения учета предполагает установление разносторонних требований к бухгалтерскому персоналу, а также включает другую нормативную

документацию, которая разрабатывается в небольших организациях и помогает достоверно и точно вести учет [3].

Функционирование системы экономической безопасности организации невозможно без оценки рисков и управления ими. Система оценки финансовых рисков включает в себя:

а) оценку вероятности возникновения какого-либо неблагоприятного внутреннего или внешнего факта, порождающего определенно-го рода риск для организации;

б) оценку причин его возникновения;

в) оценку различных негативных последствий, например, в виде ущерба, а также их количественную и качественную оценку.

Риски могут быть сгруппированы по следующим видам: финансовые, правовые, региональные, политические, экономические и др. Информация о рисках хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства необходима руководителю организации для того, чтобы получать полную, достоверную и своевременную информацию о текущем финансовом положении организации и изменениях в ней.

По результатам оценки рисков определяются наиболее значимые риски и по ним в дальнейшем принимаются оперативные решения для их ликвидации. В связи с этим составляется необходимый перечень или проект процедур внутреннего контроля, относящихся к определенным выявленным рискам.

Данный перечень содержит полную информацию о:

- характеристике существующего риска, направленного на минимизацию и уже в будущем полную ликвидацию всех последствий;
- конкретном наименовании процесса или области, в которой был обнаружен риск;
- кратком описании программы проведения внутреннего контроля, посредством осуществления которых будут минимизироваться оставшиеся последствия риска;
- специальном документе, в котором устанавливаются детальные требования к осуществлению всего внутреннего контроля;
- списке исполнителей или комиссии, которая занимается организацией внутреннего контроля;
- периодичности осуществления процедуры внутреннего контроля;
- входящих и исходящих документах (на основании которых осуществляется процедура внутреннего контроля);
- об ожидаемом конечном результате осуществления всего перечня при проведении внутреннего контроля [2].

Документами, устанавливающими правила коммуникации, могут являться политика в области внешних и внутренних коммуникаций, графики предоставления данных и составления отчетности, должностные инструкции. Документация, регламентирующая деятельность организации, подлежит регулярному обновлению и совершенствованию.

Каждый экономический субъект, в т. ч. субъект малого предпринимательства, должен не реже одного раза в год проводить оценку необходимости обновления документации. Основанием для обновления документации могут являться, результаты периодической оценки внутреннего контроля, организационные изменения, изменения процессов и процедур работы организации. Обновление локальной нормативной документации должно быть произведено в течение рационального срока после выявления ее недостатков или изменений в деятельности экономического субъекта.

Таким образом, если основные процедуры документального учета и контроля фактов хозяйственной жизни субъектов предпринимательства соблюдаются не формально, достаточно хорошо и четко проработаны, то они позволят обеспечить высокую эффективность деятельности субъекта.

В завершение хотелось бы добавить, что успешно функционировать будут те организации, которые могут быть гибкими, мобильными и максимально использовать свои возможности. При этом им необходимо затрачивать хотя бы минимальное количество времени на выявление внешних и внутренних изменений своего окружения, на оценку этих изменений и оптимальную перестройку внутренней среды. Для выполнения данных задач незаменимым помощником может стать система внутреннего аудита.

Литература:

1. Авдеева А. Р. Институциональная среда региональной экономики РФ // Экономика и право. – 2016. – № 5. – С. 45–57
2. Андрианов В. Д. Система внутреннего аудита на предприятии / В. Д. Андрианов, А. П. Богатеева. – Москва: Книжный дом, 2015
3. Пыреев А. Р. Система экономической безопасности предприятия / А. Р. Пыреев. – Спб. Издательский дом, 2015
4. Sivkova O.E. Role and the need for internal audit // Economic Journal. – 2016. – No. 4. – P. 67–92
5. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.04.2017)]

Королева Д.А.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: da.koroleva@mail.ru

Научный руководитель:

Гольшева Н.И.,

к.э.н., доцент,

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Диверсификация рисков в целях обеспечения устойчивого развития: учет опционов

Аннотация: В статье рассмотрены различные виды производных финансовых инструментов как способ диверсификации рисков. Особое внимание уделено наиболее распространенному производному финансовому инструменту – опционному договору. Рассмотрены виды опционных договоров и разобраны на примерах схемы учета опционов «пут» и «колл» с позиции двух сторон договора на основании базовых подходов, используемых в МСФО. Предложенные схемы учета позволяют независимо от степени сложности учитывать любые опционные договоры.

Ключевые слова: диверсификация рисков, производный финансовый инструмент, опционный договор, опцион «пут», опцион «колл», МСФО, учет

Koroleva D.A.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: da.koroleva@mail.ru

Scientific adviser:

Golysheva N.I.,

PhD, Associate Professor

of the Department of Accounting, Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Risk diversification to ensure sustainable development: accounting of options

Abstract: The article describes the various types of derivative financial instruments as a way of diversifying risk. Special attention is paid to the most common derivative instrument – the option contract. The types of option contracts and dismantled examples of schemes of accounting for the put options and call options with the positions of the two parties to the contract based on the basic approaches IFRS. The proposed accounting scheme regardless of degree of complexity allow to consider any optional contracts.

Keywords: risk diversification, derivative financial instrument option contract, put option, call option, IFRS, accounting

Под диверсификацией рисков понимается распределение риска с целью снижения его влияния. Для понимания сущности следует рассмотреть экономический пример.

Есть два инвестора и десять активов примерно с одинаковым уровнем риска и доходностью. Один инвестор, понимая, что уровень риска у всех активов одинаковый, решил инвестировать все свои денежные средства в один актив. Другой же инвестор решил распределить сумму своих инвестиций между десятью активами равномерно. Пример второго инвестора наглядно демонстрирует диверсификацию риска.

Таким образом, результатом диверсификации рисков является уменьшение границ колеблемости доходности за счет распределения риска между активами. Данный пример проиллюстрирован на рисунке 1 и 2.

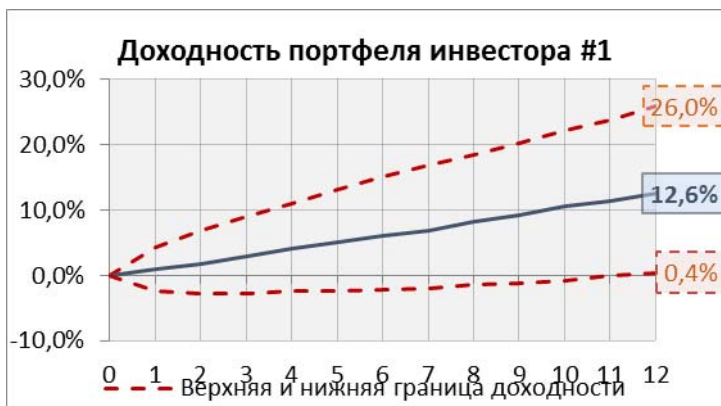


Рисунок 1. Границы доходности портфеля первого инвестора

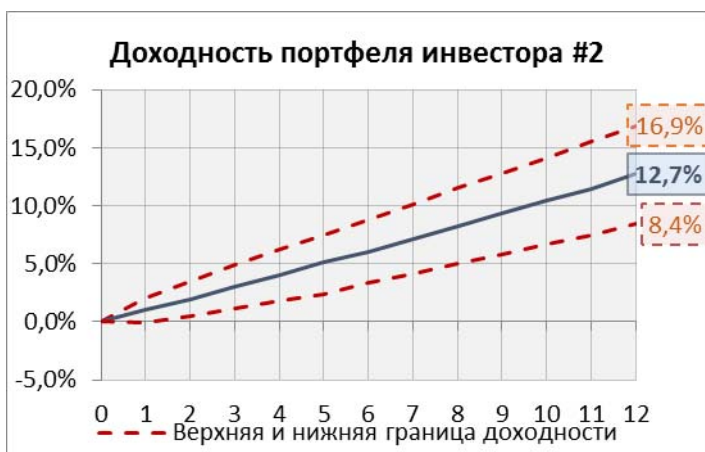


Рисунок 2. Границы доходности портфеля второго инвестора

Существуют различные методы диверсификации рисков, такие как видовая, валютная, транзитная, инструментальная, институциональная диверсификация. Видовая диверсификация подразумевает распределение риска посредством инвестирования в различные виды активов. Валютная диверсификация заключается в инвестировании в различные виды валют с целью снижения валютного риска. Транзитная диверсификация означает использование различных каналов инвестирования с точки зрения возможности вывода средств. Институцио-

нальная диверсификация рассматривает возможности инвестирования в различные институты, т.е. в общества, банки, финансовые организации и т.п. Под инструментальной диверсификацией рисков подразумевается использование различных инструментов инвестирования, например, таких как производные финансовые инструменты, различные их виды.

Производные финансовые инструменты (ПФИ) для российского учета являются относительно новыми объектами учета. О подобных инструментах давно уже известно экономистам и представителям бизнеса, но их применение и непосредственное использование на практике не имеет широкого распространения.

Мощным толчком к развитию использования ПФИ являются финансовые кризисы, санкции и другие экономические потрясения. ПФИ начинают выступать в роли инструментов хеджирования (минимизации, страхования) рисков, они становятся востребованными, расширяется сфера их применения. В связи с этим возникает острая необходимость определения учетных процедур ПФИ на практике в соответствии с действующим законодательством. Это позволит разъяснить учет ПФИ бухгалтерам-практикам, избежать грубых учетных ошибок, которые приводят к искажению отчетности и неправильному определению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Целью работы является исследование операций с производными финансовыми инструментами, разработка схемы учета опционных договоров.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- 1) определить понятие производных финансовых инструментов, их классификацию;
- 2) проанализировать операции с производными финансовыми инструментами на примере опционных договоров;
- 3) предложить схему учета опционных договоров.

Объектом исследования являются операции с производными финансовыми инструментами (опционными договорами).

Предметом исследования является схема учета операций с производными финансовыми инструментами (опционными договорами).

Теоретической и методологической основой учета ПФИ являются следующие документы:

- 1) «Положение о порядке бухгалтерского учета производных финансовых инструментов» (утв. Банком России 04.07.2011 N 372-П). Данный документ применяют кредитные организации. [4]

2) «Положение «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета производных финансовых инструментов некредитными финансовыми организациями» (утв. Банком России 02.09.2015 N 488-П). Данное положение применяют некредитные финансовые организации. [5]

3) Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н). [6]

4) 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). [7]

5) Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н). [8] МСФО применяют коммерческие организации.

Определение термина «производный финансовый инструмент» раскрывается в ст. 2 ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ [1], а в «Приложении А к МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» раскрываются обязательные характеристики ПФИ. [8]

Указание ЦБ РФ от 16.02.2015 № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов» устанавливает и дает определения видам производных финансовых инструментов, среди которых выделяются: опционные, фьючерсные, форвардные и своп договора. [3]

Таким образом, ПФИ – это договор, в результате которого может происходить переход права собственности на базисный актив, а также приводящий к возникновению активов или обязательств. Стоимость ПФИ зависит от базисного актива. Базисным активом могут быть ценные бумаги, денежные средства (валюта), товары, процентные ставки, уровень инфляции и др. [3]

Форвардный договор – наиболее простая форма производного финансового инструмента, заключающаяся в договоренности о покупке или продаже актива в определенный момент времени в будущем по согласованной цене. Форвардные договора являются предметом сделок на внебиржевом рынке.

Фьючерсный договор по своей экономической сущности такой же, как и форвардный договор. Отличие заключается в том, что фьючерсными договорами торгуют на бирже, а форвардными нет. [9]

Опционный договор торгуется на бирже и вне ее, заключается в возможности (то есть возникает право, а не обязанность) держателя

опциона купить или продать базисный актив в определенный момент времени в будущем по определенной цене. Также определение опционного договора приведено в ст. 429.3 ГК РФ, а в ст. 2 ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ дается определение понятия «опцион эмитента». [2, 1]

Своп договора предусматривают обязанность сторон периодически или одновременно уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения значений базисного актива, т.е. это соглашение об обмене денежными потоками. Чаще всего свопы предусматривают многократный обмен. [9]

Все ПФИ можно разделить на поставочные и расчетные. Поставочные ПФИ предусматривают поставку базового актива в результате реализации договора. Расчетные ПФИ предполагают, что происходят только расчеты, без поставки базового актива. Окончательный результат расчетов равен разнице между ценой приобретения (продажи) ПФИ и фактической величиной базового актива на момент исполнения договора. [10]

В современной российской практике наибольшее распространение получили опционные договоры, благодаря которым возможно получать выгоду в случае благоприятного исхода и не нести потери в случае неудачи, и не осуществлять значительных инвестиций в стоимость инструмента.

Существуют два основных вида опциона: опцион покупателя (опцион «колл») и опцион продавца (опцион «пут»). Опцион «колл» дает право его владельцу приобрести базисный актив по установленной цене в определенный день. Опцион «пут» дает право его владельцу продать базисный актив по установленной цене в определенный день. [10]

Также выделяю 2 типа опционов в зависимости от сроков исполнения: Американский и Европейский опционы. Американский опцион можно исполнить в любой момент времени до истечения срока его действия. Европейский опцион может быть исполнен только в момент его истечения. [9]

Механизм действия опционного договора можно рассмотреть на следующем примере.

Предположим, организация «А» приобрела опционный договор на приобретение акций организации «Б» по цене 150 руб. Если на дату исполнения договора стоимость акций организации «Б» превысит 150 руб. (например, курс составит 200 руб.), то организация «А» получит доход в размере 50 руб. в результате изменения стоимости акций. Условиями опционного договора может быть предусмотрено, что на

дату его исполнения поставки не будет (т.е. акции не будут переданы), а будет произведено перечисление вариационной маржи (т.е. разницы между установленной ценой в опционе и фактической стоимостью акций). Таким образом, если курс акций вырастет, то организация «А» решит исполнить опцион, так как это принесет ей выгоды от роста курса. А организация «Б» понесет убыток, от которого она не сможет отказать.

Если курс акций упадет, например, до 100 руб., то организация «А» откажется от исполнения опциона, действуя в своих экономических интересах, и организация «Б» не сможет получить доход.

Опционные договора признаются в учете на дату подписания договора, согласно п 3.1.1. МСФО 9. Финансовые активы и обязательства списываются с баланса в момент прекращения признания (п. 3.2.3 МСФО 9): по истечении срока исполнения опционного договора и, если организация передает права на опцион другому лицу (в т.ч. в виде продажи). При этом исполнение опциона может происходить в виде поставки базисного актива или в виде расчетов денежными средствами без поставки базисного актива (п. 3.3.1 МСФО 9).

При оценке ПФИ необходимо классифицировать его. Так, согласно приложению А МСФО 9, ПФИ классифицируются как предназначенные для торговли.

В учете появляется необходимость различать стоимость самого опциона и стоимость базового актива, так как изменение стоимости базового актива может приводить к изменению стоимости опциона. Подобное изменение может происходить при приближении к дате исполнения опционного договора. [10]

У организации, являющейся стороной в рамках опционного договора, на балансе может возникать либо финансовый актив, либо финансовое обязательство. Это связано с тем, какой именно стороной выступает компания (продавцом или покупателем). [9]

Первоначальное признание финансового актива или обязательства происходит по справедливой стоимости, согласно п. 5.1.1. МСФО 9. Чаще всего справедливая стоимость равна цене операции, т.е. сумме, уплаченной при заключении опциона. Иногда справедливая стоимость может отличаться от цены операции. Например, при определении справедливой стоимости берут за основу котировку на организованном рынке. Тогда разницу между справедливой стоимостью и ценой операции отражают в качестве прибыли или убытка (п. В5.1.2а МСФО 9). Вопросы определения справедливой стоимости раскрываются в МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости».

Последующая оценка финансового актива или финансового обязательства происходит по справедливой стоимости через прибыль или убыток (п. 5.2.1 и 5.3.1 МСФО 9).

Наличие опционных договоров стоит учитывать на забалансовых счетах 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные» и 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные», а операции (расчеты), связанные с этими договорами, стоит отражать на балансовых счетах с использованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» с аналитическим учетом в разрезе каждого договора. Также проводки будут зависеть от вида базисного актива. При исполнении опционного договора, его сумма будет списана с забаланса.

Рассмотрим пример учета опциона «колл» у покупателя и продавца. При данном виде опциона у покупателя есть право совершить приобретение базисного актива, а у продавца – обязательство поставить базисный актив.

Предположим, организация А заключила 19 ноября 2015 года опционный договор на покупку 10 000 денежных единиц у организации Б 31 сентября 2016 года по курсу 66 руб. за 1 д.е. (тип «колл», американский опцион). На дату заключения контракта официальный курс ЦБ РФ составлял 66 руб. за 1 д.е. На 30 ноября 2015 года официальный курс составил 70 руб./д.е., на 31 декабря 2015 года – 53 руб./д.е.

Признание и оценка опциона «колл» на каждую из дат представлена в таблице 1.

Таблица 1

Признание и оценка опциона «колл» на каждую из дат

Дата	Справедливая стоимость опциона	Учет для организации А	Учет для организации Б
19.11.2015	0	Нет проводок	Отражение на забалансовом счете 009 «обеспечения обязательств и платежей выданные»
30.11.2015	40 000	Актив	Расчеты по обязательствам, если организация А решает исполнить опцион
31.12.2015	0	Списание ранее признанного актива	Списание ранее признанного обязательства

Источник: составлена автором

Учет у покупателя (организация А) представлен в таблице 2.

Таблица 2

Учет у покупателя (организация А)

№ п/п	Дата	Содержание хозяйственной операции	Д	К	Сумма
Если условиями договора предусмотрена уплата опционной премии продавцу, например, в размере 2000 руб. (плата за риск не исполнения опциона), то в учете будут сделаны следующие записи:					
1	19.11.2015	Начислена опционная премия согласно опционному договору	51, 52	76/опционный договор	2 000
2	19.11.2015	Перечислена опционная премия по опционному договору	76/опционный договор	51, 52	2 000
Если организация А решила бы исполнить опцион при курсе 70 руб./д.е.					
3	30.11.2015	Исполнение опционного договора	008		66 000
4	30.11.2015	Перечислено по опционному договору на покупку валюты	76/опционный договор	51,52	66 000
5	30.11.2015	Дооценка стоимости опциона	51,52	91/1	40 000
6	30.11.2015	Получение базисного актива (денежные единицы) по установленному в договоре курсу	51,52	76/опционный договор	66 000
7	30.11.2015	Обязательство по опционному договору исполнено		008	66 000
8	30.11.2015	Опционная премия учтена в составе прочих расходов	91/2	51,52	2 000
Если организация А решила бы не исполнять опцион, так как на 31.12.2015, курс ЦБ значительно снизился, и для организации А данная сделка является экономически нецелесообразной.					
9	31.12.2015	Списание ранее произведенной дооценки опциона	91/2	51,52	40 000
10	31.12.2015	Списание уплаченной опционной премии	91/2	51,52	2 000
11	31.12.2015	Отражен убыток от опциона	99	91/9	2 000
Если бы договором не было предусмотрена уплата опционной премии покупателем продавцу, то риск получения убытка при использовании опциона равен нулю.					

Источник: составлена автором

Учет у продавца (организация Б) представлен в таблице 3.

Таблица 3

Учет у продавца (организация Б)

№ № п/п	Дата	Содержание хозяйственной операции	Д	К	Сумма
1	19.11.2015	Заключен опционный договор	009		66 000
Если условиями договора предусмотрена уплата опционной премии продавцу, например, в размере 2000 руб. (плата за риск не исполнения опциона), то в учете будут сделаны следующие записи:					
2	19.11.2015	Начислена опционная премия согласно опционному договору	76/опционный договор	51,52	2 000
3	19.11.2015	Получена опционная премия по опционному договору	51,52	76/опционный договор	2 000
Если организация А решила бы исполнить опцион при курсе 70 руб./д.е.					
4	30.11.2015	Получены денежные средства за продажу валюты	51,52	76/опционный договор	66 000
5	30.11.2015	Дооценка стоимости опциона	91/2	51,52	40 000
6	30.11.2015	Передача базисного актива (денежные единицы) по установленному в договоре курсу	76/опционный договор	51,52	66 000
7	30.11.2015	Обязательство по опционному договору исполнено		009	66 000
8	30.11.2016	Учтена опционная премия	51,52	91/1	2 000
Если организация А решила бы не исполнять опцион, так как на 31.12.2015, курс ЦБ значительно снизился, и для организации А данная сделка является экономически нецелесообразной.					
9	31.12.2015	Списание ранее произведенной дооценки опциона	51,52	91/1	40 000
10	31.12.2015	Получен прочий доход от получения опционной премии	51,52	91/1	2 000
11	31.12.2015	Отражена прибыль от опциона	91/9	99	2 000
12	31.12.2015	Списание обязательства по опционному договору		009	66 000

Источник: составлена автором

Рассмотрим пример учета опциона «пут» у покупателя и продавца. При данном виде опциона у покупателя опциона есть право поставить базисный актив, а у продавца – обязательство совершить приобретение базисного актива.

Предположим, организация А заключила 19 ноября 2015 года опционный договор на продажу 10 000 денежных единиц организации Б 31 сентября 2016 года по курсу 66 руб. за 1 д.е. (тип «пут», американский опцион). На дату заключения контракта официальный курс ЦБ РФ составлял 66 руб. за 1 д.е. На 30 ноября 2015 года официальный курс составил 70 руб./д.е., на 31 декабря 2015 года – 53 руб./д.е.

Признание и оценка опциона «пут» на каждую из дат представлена в таблице 4.

Таблица 4

Признание и оценка опциона «пут» на каждую из дат

Дата	Справедливая стоимость опциона	Учет для организации А	Учет для организации Б
19.11.2015	0	Нет проводок	Нет проводок
30.11.2015	0	Нет проводок	Нет проводок
31.12.2015	13 000	Актив	Расчеты по обязательствам, если организация А решает исполнить опцион

Источник: составлена автором

На дату заключения договора в учете организации А и Б не будут производиться записи, так как цена договора равна цене курсу ЦБ РФ, разниц не возникает. На конец ноября официальный курс увеличился по сравнению с ценой, указанной в опционе, что влечет невыгодную ситуацию для держателя опциона (организации А), так как он продаст дешевле. Следовательно, нецелесообразно принимать решение об исполнении опциона в этой ситуации. Поэтому записи в учете на 30.11.2015 не производятся.

На конец года котировка курса базисного актива стала ниже опционной цены. Следовательно, организации А выгодно использовать опцион.

Учет у покупателя (организация А) представлен в таблице 5.

Таблица 5

Учет у покупателя (организация А)

№ п/п	Дата	Содержание хозяйственной операции	Д	К	Сумма
1	31.12.2015	Исполнение опционного договора	008		66 000
2	31.12.2015	Получены денежные средства за продажу валюты	51,52	76/опционный договор	66 000
3	31.12.2015	Дооценка стоимости опциона	51,52	91/1	130 000
4	31.12.2015	Передача базисного актива (денежные единицы) по установленному в договоре курсу	76/опционный договор	51,52	66 000
5	31.12.2015	Обязательство по опционному договору исполнено		008	66 000

Источник: составлена автором

Учет у продавца (организация Б) представлен в таблице 6.

Таблица 6

Учет у продавца (организация Б)

№п /п	Дата	Содержание хозяйственной операции	Д	К	Сумма
1	19.11.2015	Исполнение опционного договора	009		66 000
2	31.12.2015	Перечислено по опционному договору на покупку валюты	76/опционный договор	51,52	66 000
3	31.12.2015	Дооценка стоимости опциона	91/2	51,52	130 000
4	31.12.2015	Получение базисного актива (денежные единицы) по установленному в договоре курсу	51,52	76/опционный договор	66 000
5	31.12.2015	Обязательство по опционному договору исполнено		009	66 000

Источник: составлена автором

Таким образом, необходимо отметить следующую особенность: в российской практике учета активы и обязательства, доходы и расходы отражаются в момент перехода права собственности.

В современной практике организации все чаще пытаются использовать ПФИ, в том числе опционные договоры со сложной структурой базового актива, включая комплексные инструменты. Использование ПФИ без осуществления значительных инвестиций и возможность в будущем отказаться от исполнения договора привлекает организации. В связи с этим возникает необходимость учитывать подобные инструменты. В работе приведены примеры учета опционных договоров «пут» и «колл» с позиций двух сторон договора на основании базовых подходов, используемых в МСФО. Данные схемы учета позволяют учитывать любые опционные договоры в независимости от степени их сложности.

Литература:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс]: Справочно – правовая система «Консультант Плюс» – URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017) [Электронный ресурс]: Справочно – правовая система «Консультант Плюс» – URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Указание Банка России от 16.02.2015 N 3565-У «О видах производных финансовых инструментов» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.03.2015 N 36575) [Электронный ресурс]: Справочно – правовая система «Консультант Плюс» – URL: <http://www.consultant.ru/>
4. «Положение о порядке бухгалтерского учета производных финансовых инструментов» (утв. Банком России 04.07.2011 N 372-П) (ред. от 30.11.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.07.2011 N 21445) [Электронный ресурс]: Справочно – правовая система «Консультант Плюс» – URL: <http://www.consultant.ru/>
5. «Положение «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета производных финансовых инструментов некредитными финансовыми организациями» (утв. Банком России 02.09.2015 N 488-П) (ред. от 30.08.2016) (Зарегистрировано в Минюсте России 15.10.2015 N 39326) [Электронный ресурс]: Справочно – правовая система «Консультант Плюс» – URL: <http://www.consultant.ru/>
6. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» (введен в действие

- на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016) [Электронный ресурс]: Справочно – правовая система «Консультант Плюс» – URL: <http://www.consultant.ru/>
7. «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) (ред. от 27.06.2016) [Электронный ресурс]: Справочно – правовая система «Консультант Плюс» – URL: <http://www.consultant.ru/>
 8. «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]: Справочно – правовая система «Консультант Плюс» – URL: <http://www.consultant.ru/>.
 9. Гольшева Н.И. Контроль и учет финансового результата по договорам с длительным технологическим циклом. // Вестник АКСОР 2010. № 2 стр.102–103.
 10. Халл Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / М.: Вильямс, 2014 г. 1072 с.
 11. Понятие и экономическая сущность опционов [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.opentrainer.ru/articles/ponyatie-i-ekonomicheskaya-suschnost-optcionov/> (дата обращения: 12.02.2017).

Ганичев А.А.,

студент

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: artemganichev@bk.ru

Научный руководитель:

Демина И.Д.,

д.э.н., профессор,

*профессор департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Программы мотивации на основе акций: подходы к отражению в финансовой отчетности по МСФО и РСБУ

Аннотация: в статье представлены результаты анализа принципов учета обязательств по компенсационным планам для сотрудников компании. Приводится сравнение в порядках отражения мотивационных программ, основанных на акциях, в финансовой отчетности по МСФО и РСБУ. Исследуется как данные различия влияют на принятие управленческих и инвестиционных решений.

Ключевые слова: программы мотиваций на основе акций, финансовая отчетность, компенсационные планы, учет обязательств по МСФО и РСБУ, оценка условных обязательств.

Ganichev A.A.,
Master student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: artemganichev@bk.ru

Scientific adviser:
Demina I.D.,
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Accounting, analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

The share-based incentive programmes: approaches to reflection in financial statements under IFRS and RAS

Abstract: In the article reveals the results of the analysis of principles of the account of obligations on compensatory plans for employees of the company. A comparison is made in the order of reflection of motivational programs based on shares in the financial statements under IFRS and RAS. Specified how these differences influence on managerial and investment decisions.

Keywords: share-based incentive programs, financial reporting, compensation plans, recognition of liabilities under IFRS and RAS, the assessment of contingencies

Актуальность данной темы продиктована широким распространением финансовых инноваций в сфере корпоративного управления. В целях урегулирования конфликтов интересов среди персонала и инвесторов компании, крупнейшие иностранные и российские фирмы, как правило, обладающие публичным статусом, создают и внедряют компенсационные планы. Такие планы представляют собой директиву по выплате вознаграждения сотрудникам различными денежными и неденежными инструментами, в том числе, и на основе акций.

Необходимость создания финансовых инноваций в сфере мотивации персонала продиктована ограниченной эффективностью традиционных механизмов урегулирования конфликтов интересов (денежные формы вознаграждения, социальное и пенсионное обеспечение сотрудников, распределение полномочий, внутренний контроль, раскрытие информа-

ции и т.п.), поскольку они в крайне малой степени связывают экономические интересы инвесторов и персонала компании [1, стр.11].

Действующая практика конструирования мотивационных программ на основе акций предполагает использование одного из двух основных подходов премирования:

1) Премирование опционами (например, опционные планы Incentive Stock Option (США), Company Share Option Plan (Великобритания));

2) Премирование акциями (бонус акциями (Stock Bonus), акции с ограничениями (Restricted Stock Units, акции, привязанные к эффективности бизнеса (Performance Stock Units), «фантомные акции» (Phantom Stock) и др.) [2, стр.98].

По мере развития и масштабирования объемов мотивационных программ в мировой экономике, возникает потребность в достоверном представлении и оценке обязательств компании перед ее сотрудниками по действующим компенсационным планам. В противном случае, искажение такой информации способно повлиять на принятие управленческих и инвестиционных решений.

Широкая интеграция наделяния правами на акции компании через различные финансовые инструменты в систему оплаты труда ключевых менеджеров испытывает экспоненциальный рост как средство мотивации топ-менеджмента к достижению наилучших показателей бизнес-эффективности. Принципы учета таких сделок по международным стандартам финансовой отчетности должны быть отражены в соответствии с требованиями IFRS 2 «Выплаты на основе долевых инструментов».

Сферой применения IFRS 2 является использования собственных акций для оплаты товаров и услуг, поставляемых компании третьими лицами, а также для оплаты труда персонала компании, как правило, менеджеров высшего ранга.

В российском стандарте бухгалтерского учета не предусмотрено отдельных положений по учету выплат, основанных на акциях. Таким образом, бухгалтерский учет опционов на собственные акции, а также премирование акциями у эмитента по РСБУ ограничивается лишь отражением потоков денежных средств по обязательствам перед персоналом.

Поставочные опционы и форварды (договоры, расчеты по которым будут осуществлены поставкой базового актива) учитываются по традиционной схеме бухгалтерского учета обязательств и расчетов по договору купли-продажи ценных бумаг и оцениваются по цене исполнения.

Когда по финансовому инструменту срочных сделок предполагается расчет денежными средствами или акциями на нетто-основе (рас-

четные опционы и форварды), отечественные предприятия сталкиваются с проблемой отражения изменения справедливой стоимости таких контрактов в бухгалтерском балансе в связи с отсутствием нормативно установленного порядка бухгалтерского учета таких операций. Вариационная маржа признается только после закрытия позиции по дебету или кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» в корреспонденции со счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» [3].

Таким образом, информации о справедливой стоимости действующих контрактов в финансовой отчетности по РСБУ нет.

В мировой практике финансовых инноваций в сфере корпоративного управления существует большое количество различных форм вознаграждения работникам, начиная от предоставления бесплатных акций и заканчивая сложными многоступенчатыми производными финансовыми инструментами на собственные акции. Однако, в подавляющем большинстве компаний, превалирующей формой вознаграждения по компенсационным планам является предоставление опциона КОЛЛ на покупку акций компании.

Основные различия в учете таких сделок по РСБУ и МСФО представлены в табл. 1:

	РСБУ	МСФО
Специальные правила учета	Отсутствуют	МСФО (IAS) 32, МСФО (IAS) 39
Признание обязательства по сделке	За балансом	В балансе
Учет поставочных контрактов	Отражаются только расчеты по договору купли-продажи ценных бумаг	Признаются на дату заключения как долевые инструменты или как долевые инструменты с компонентом обязательства
Изменение справедливой стоимости расчетных контрактов	Не признается до даты исполнения	Признается на каждую отчетную дату
Учет опционной премии	Признается в составе прочих доходов и расходов	По поставочным контрактам признается в капитале, по расчетным контрактам — в составе финансового актива или финансового обязательства

Рисунок 1. Различия в порядке учета производных финансовых инструментов на собственные акции по РСБУ и МСФО

Источник: Журнал и практические разработки по МСФО и управленческому учету Finotchet.ru. [Электронный ресурс: <https://finotchet.ru/print/articles/669/> (дата обращения: 10.05.2017)]

Анализирую данную таблицу очевидно, что по РСБУ объем вознаграждения работникам по компенсационным планам определяется по фактической стоимости переданного вознаграждения. Из этого следует, что пользователи финансовой отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета не обладают достоверной информацией об объеме сделок по компенсационным планам с работниками компании до наступления даты наделения правами. Данный факт неизбежно оказывает негативное влияние на эффективность принятия управленческих и инвестиционных решений внешними пользователями такой отчетности в отношении данной компании.

Напротив, в соответствии с IFRS 2 услуги работников оцениваются по справедливой стоимости вознаграждения на дату предоставления и в дальнейшем не переоцениваются. Кроме того, в учете по МСФО расходы по вознаграждению отражаются постепенно, по мере оказания работником услуг предприятию, тогда как в РСБУ могут признаваться целиком на дату наделения правами, что искажает экономический смысл операции и может приводить к значительным колебаниям показателей в отчете о прибылях и убытках.

В действующей мировой практике крупных публичных фирм на программы мотивации выделяется в среднем от 1 до 10% акций компании, что в денежном выражении может достигать порядка 2–3 млрд. долларов. Становится очевидным, что такие объемы способны в значительной мере повлиять на принятие какого-либо управленческого решения при недостоверном отражении данных обязательств в финансовой отчетности.

В международных стандартах финансовой отчетности предусмотрен отдельный стандарт (IFRS 2), который призван регламентировать всю процедуру от признания и оценки до подсчета финансового результата от реализации мотивационной программы. Отдельно стоит отметить, что обязательства по мотивационным программам отражаются в балансе, а также рассчитывается изменение справедливой стоимости расчетных контрактов на каждую отчетную дату. В добавок, есть регламент по расчету стоимости опциона на собственные акции (приложение 2, IFRS 2), где декларируется какие риски и факторы надо учесть при оценке стоимости опциона.

В российских стандартах бухгалтерской отчетности не предусмотрено отдельных правил учета по выплатам, основанных на акциях.

К тому же, учет обязательств по сделке ведется за балансом. Нет детальной регламентированной процедуры расчета опционной премии, которая бы учитывала индивидуальные особенности и характеристики акции компании. Данные факты создают угрозу ввода в заблуждение потенциальных пользователей финансовой отчетности. К тому же, тот факт, что в финансовой отчетности не отражается изменение справедливой стоимости расчетных контрактов на каждую отчетную дату противоречит принципам статьи 13 ФЗ «О бухгалтерском учете»: бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений [4].

Таким образом, отечественная законодательная база в сфере отражения обязательств компании перед сотрудниками нуждается в принятии отдельного стандарта, учитывающего все особенности подобных сделок между работодателем и работником по программам мотивации персонала, а также ключевую цель таких сделок.

Литература:

1. Логинов. А.А. Акции, опционы, «фантомы» для менеджеров. Финансовые инновации и корпоративное управление. – М: GELEOS Publishing House; Кэпитал Трейд Компани, 2014.- 208 с.
2. Милкович, Дж.Т. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала: пер. с англ/ Дж.Т. Милкович, Дж.М.Ньюман.- М.: Вершина, 2013.- 760 с.
3. Журнал и практические разработки по МСФО и управленческому учету Finotchet.ru. [Электронный ресурс: <https://finotchet.ru/print/articles/669/> (дата обращения: 10.05.2017)]
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 2 «Выплаты на основе акций»
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»

Жабина Н.В.,

студент

*Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: n-zhabina@inbox.ru

Научный руководитель:

Бариленко В.И.,

д.э.н., профессор

*профессор департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Методические аспекты аналитического обоснования формирования стратегии устойчивого развития

Аннотация: В статье представлены разработки методических рекомендаций аналитического обеспечения при формировании и устойчивой стратегии бизнеса. Обоснована необходимость применения методик бизнес-анализа с целью создания ценности для ключевых заинтересованных сторон. Предложен алгоритм аналитической системы, основанный на принципах бизнес-анализа и условиях устойчивого развития.

Ключевые слова: стратегия устойчивого развития, требования заинтересованных сторон, бизнес-проблемы, сценарный анализ, перспективные требования.

Zhabina N.V.,
Graduate student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: n-zhabina@inbox.ru

Scientific adviser:
Barilenko V.I.,
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Methodical aspects of the analytical substantiation of the strategy for sustainable development

Abstract: The article presents the development of methodological recommendations for sustainable development of business. The need to apply business analysis techniques to create value for key stakeholders is substantiated. The algorithm of the analytical substantiation of the formed strategy based on the principles of business analysis and conditions for sustainable development is proposed.

Keywords: sustainable development strategy, requirements of stakeholders, business problems, scenario analysis, prospective requirements.

Всемирно признанная концепция устойчивого развития призывает осознать необходимость сохранения человеческой цивилизации на основе решения экономических, социальных и экологических проблем. До настоящего времени значение стратегии в решении не только макроэкономических, но и микроэкономических задач недооценивалось. Сегодня уже ясно, что именно отдельные бизнес-единицы совместно с государственными органами и институтами гражданского общества имеют возможность создания и выполнения действенной модели долгосрочной устойчивости.

Однако на этапах формирования такой стратегии предприятия сталкиваются с рядом проблем аналитического обеспечения, требующих внимания. К таким проблемам необходимо отнести следующие:

- отсутствие разработанной методологии аналитического обоснования формирования долгосрочной устойчивости: понятийного аппарата, полной информационной базы, аналитического инструментария;
- отсутствие методик комплексного анализа долгосрочной устойчивости;
- отсутствие измерителей эффективности работы стратегии.

Именно поэтому возникла необходимость в создании надежной аналитической системы, позволяющей сформировать эффективную стратегию бизнеса, способную наращивать ценность бизнеса для ключевых заинтересованных сторон, а также сохранять устойчивость в долгосрочной перспективе. Сегодня уже существуют компании, заинтересованные в формировании такой аналитической системы, однако их опыт в большей мере ориентирован лишь на отдельные аспекты финансово-экономической деятельности, либо узкую оценку нефинансовых показателей. Что противоречит условию использования комплекса финансовых и нефинансовых показателей, и не дает возможность охватить все процессы бизнеса как совокупность взаимосвязей с внешней и внутренней средой через элементарные единицы наблюдения, поддающиеся оценке и анализу. Рассмотрим более подробно предлагаемые этапы анализа на пути к выбору стратегии и формированию карты стратегических целей.

Первоначальный этап анализа включает в себя описание действующей модели бизнеса и ее внешнего окружения. Необходимо отметить, что основополагающим условием в формировании стратегии любого предприятия является его миссия. Миссия представляет собой емкое понятие, описывающее общие принципы работы, предназначение и долгосрочную стратегию развития. В рамках концепции устойчивого развития, формируемая миссия должна основываться на принципах ценностного роста, анализе ожиданий ключевых заинтересованных сторон и видении собственной роли в обеспечении стратегического и устойчивого развития. Далее целевая картина – миссия, конкретизируется на ряд целей и процессов, выполняемых для достижения миссии.

Итак, аналитическая характеристика действующей модели должна происходить в разрезе основных направлений деятельности бизнеса, с целью выполнения ключевой миссии. При описании модели бизнеса предлагаем опираться на представленную в таблице 1 структуру.

Основные направления описания модели бизнеса

Экономическая сторона	Социальная сторона	Экологическая сторона
Миссия компании: Какова основная цель нашего бизнеса?		
Почему мы существуем на рынке?		
<p>Как генерируется прибыль? Каковы наши основные источники прибыли? Каковы наши основные расходы и существенные источники затрат? Каковы основные финансовые риски?</p>	<p>Почему клиенты платят нам за наш товар? Каковы основные социальные риски при существующей модели прибыли?</p>	<p>Каковы основные экологические риски при существующей модели прибыли?</p>
Для кого мы существуем?		
<p>Каковы потребности наших клиентов? Как мы выявляем экономические потребности наших клиентов? Как мы анализируем спрос?</p>	<p>Кто наши клиенты? Каковы социальные потребности наших клиентов? Как мы выявляем социальные потребности наших клиентов?</p>	<p>Каковы экологические потребности наших клиентов? Как мы выявляем экологические потребности наших клиентов?</p>
Кто наши заинтересованные стороны?		
<p>Какую ценность нам несет сотрудничество с ними? Как интересы наших стейкхолдеров влияют на нашу деятельность? С помощью каких каналов происходят взаимоотношения? Как мы оцениваем результаты взаимодействий с заинтересованными сторонами?</p>	<p>Как мы выявляем и ранжируем заинтересованные стороны? Как интересы наших стейкхолдеров влияют на нашу деятельность? С помощью каких каналов происходят взаимоотношения</p>	<p>Как мы выявляем и ранжируем заинтересованные стороны? Как интересы наших стейкхолдеров влияют на нашу деятельность? С помощью каких каналов происходят взаимоотношения</p>
Экономическая сторона	Социальная сторона	Экологическая сторона
Что мы делаем для создания стоимости для клиентов и стейкхолдеров?		
<p>Какие требования заинтересованных сторон мы решаем? Какова полезность для наших стейкхолдеров создаваемой ценности и предоставляемых услуг? В чем наши предложения отличаются от альтернативных предложений конкурентов? В полной ли мере существующая модель бизнеса способна создавать ценность для заинтересованных сторон, в том числе и для самой компании?</p>	<p>Какие требования социального направления заинтересованных сторон мы решаем и как удовлетворяем их потребности? Какова полезность для наших стейкхолдеров создаваемой ценности и предоставляемых услуг?</p>	<p>Какие требования экологического направления заинтересованных сторон мы решаем и как удовлетворяем их потребности? Какова полезность для наших стейкхолдеров создаваемой ценности и предоставляемых услуг? В чем наши предложения отличаются от альтернативных предложений конкурентов?</p>

Как мы достигаем выполнения миссии и требований?		
Какие действия предпринимаются для выполнения экономических требований заинтересованных сторон? В полной ли мере цепочка создания стоимости использует имеющиеся ресурсы? Какие экономические ресурсы мы используем для выполнения миссии?	Какие действия предпринимаются для выполнения социальных требований заинтересованных сторон? Какие социальные ресурсы мы используем для выполнения миссии?	Какие действия предпринимаются для выполнения экологических требований заинтересованных сторон? Какие экологические ресурсы мы используем для выполнения миссии?

Ответы на вопросы матрицы помогают выявить индивидуальное бизнес-ядро компании, на уровне которого формируется добавленная стоимость для заинтересованных сторон в текущее время. Они служат основой описания действующей модели и обеспечивают понимание ключевой миссии компании, предварительного круга заинтересованных сторон, проводимых действий с целью достижения миссии и выполнения требований в разрезе трех направлений стратегии устойчивости.

Сформировав представление о текущем состоянии компании необходимо провести анализ внешней среды, а именно изучить существующие внешние факторы, влияющие на стратегическое сохранение устойчивости компании.

Анализ связей проводится также в разрезе направлений стратегии устойчивого развития. В основе структуры находятся клиенты, поскольку именно они служат важным источником требований, а, следовательно, идей для обновления модели. Центральную роль в описании внешнего окружения занимают собственники и инвесторы бизнеса. Учет их требований является важнейшим условием долгосрочного существования компании. Также в создание ценности нуждаются поставщики, дистрибьюторы, провайдеры или же косвенные участники, такие как исследователи, консультанты и ассоциации. Эта группа играет не менее важную роль, чем потребители. Их воздействие может пагубно отразиться на предприятии и нанести убыток в случае срыва поставок или оказания необходимых услуг. Не менее важной заинтересованной стороной являются конкуренты. Анализ и изучение конкурентной среды также занимает важное место в планирование инновационной модели. Современный мир меняется очень быстро, и оценка текущих и перспективных конкурентов должна происходить постоянно. Контроль интересов этой категории стейкхолдеров может помочь в создании и сохранении ценности компании.

Помимо возможных требований, перечисленных стейкхолдеров, факторами прямого воздействия внешней среды являются институционально-законодательные требования к деятельности предприятий. К ним относятся обязательства и требования перед бюджетной, налоговой, государственной, банковской или инвестиционной сферами. Пренебрежение к контролю выполнения требований этих институтов повлечет необратимые последствия для предприятия.

По результатам анализа внутреннего и внешнего окружения компаний ясно, что заинтересованных сторон достаточно много, все они имеют разнонаправленные требования и возможности влияния на успех и развитие. К тому же неправильное выполнение требований каждого из стейкхолдеров может негативно сказаться на стратегической устойчивости. В связи с этим возникла необходимость в расстановке приоритетов по степени важности стейкхолдеров для бизнеса и их зависимости от него. Для решения этих задач в теории и практике существует механизм стейкхолдер-анализа. Задача анализа – мобилизация или нейтрализация требований, для достижения стратегических целей и миссии компании. Важным этапом стейкхолдер-анализа является оценка значимости выявленных заинтересованных сторон, исследование уровня их интересов и влияния на тот или иной процесс, либо на всю деятельность компании. Проводя стейкхолдер-анализ необходимо помнить, что нет сторон, интересы которых могут быть проигнорированы, однако подход к каждому из них варьируется от степени влияния.

Согласно концепции стейкхолдер-анализа, принято проводить ранжирование требований по величине влияния на деятельность предприятия. Показатель влияния зависит от двух основных параметров: уровень власти и степень интереса и вычисляется по формуле: $\text{Власть} * \text{Интерес} = \text{Влияние}$. Значения параметров могут быть оценены по пятибалльной, либо десятибалльной шкале.

Определить баллы параметров власти и интереса необходимо методом экспертных оценок. Сбор оценок проводится путем опроса ключевых заинтересованных сторон на совместных совещаниях, круглых столах и других встречах, организуемых с целью выявления их требований и совместного анализа стратегии компании. Опрос необходимо проводить на основе сформированных опросных листов, в которых стейкхолдер определяет значения параметров, а также расставит приоритеты в уже существующей матрице требований, либо дополнит ее новыми, на его взгляд более актуальными. По результатам опроса, бизнес-аналитики вычислят уровень влияния каждого из

стейкхолдеров и сформируют базу требований, подлежащих дальнейшему анализу.

Далее согласно полученному уровню влияния необходимо распределить стейкхолдеров по квадрантам ранжирования, представленным на рисунке 1.

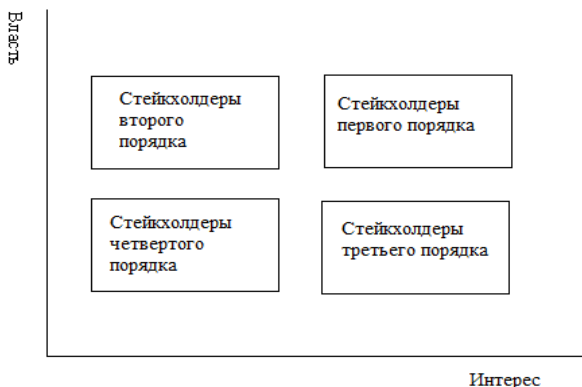


Рисунок 1 – Квадранты ранжирования стейкхолдеров [1]

Распределение стейкхолдеров происходит согласно выбранной ранее шкалы оценки. В рассматриваемом примере заинтересованные стороны, имеющие оба значения показателей власти и интереса в пределах от 2,5 до 5, находятся в правом верхнем углу и являются приоритетными, а выполнение их требований – важная задача компании. Группа стейкхолдеров с уровнем интереса меньше 2,5 баллов, но значением власти более 2,5, занимает второе место в нашем рейтинге. Стейкхолдеры с интересом больше 2,5 и властью меньше этой отметки находятся на третьем месте по уровню значимости, и требует изучения. Показатели власти и интереса четвертой группы находятся меньше 2,5 баллов и имеют меньшую способность оказывать влияние. Изучение требований этой группы может проводиться не часто, но регулярно. Ранжирование на конкретном примере может отличаться, в зависимости от выбранной шкалы, но соответствовать общему принципу распределения.

Следующим важным этапом анализа является сбор и ранжирование требований каждой из групп, нахождение баланса между их различными интересами и формирование целевых направлений развития бизнеса. Как известно, сбор требований должен происходить постоянно, не ограничиваясь одноразовым мероприятием. Более того, этот процесс нуждается в выполнении на всех этапах работы компании. По

результатам сбора рекомендуется документирование выявленных результатов в соответствии с условиями стратегии устойчивого развития.

Итак, выполнение поиска, ранжирования стейкхолдеров и их интересов, позволяет понять бизнес-аналитику – кто из выявленных сторон имеет наиболее сильное влияние и высокую ценность, чьи требования должны быть безотлагательно выполнены, а чьи могут быть выполнены частично. Чаще всего требования даже приоритетных стейкхолдеров могут противоречить друг другу. Гибкое балансирование возможно путем переговоров и круглых столов с основными стейкхолдерами компании, презентации им стратегических целей и путей их достижения, требуемых результатов и совместного анализа возможных путей развития в тех или иных условиях. Темой дискуссии ключевых стейкхолдеров, топ-менеджмента и бизнес-аналитиков, должен стать анализ ранее полученных требований ключевых групп методом оценки степени согласованности. В основе метода лежит анализ связи переменных или объектов посредством вычисления коэффициента конкордации Кендалла, а также получение единого упорядочения или среднего ранжированного ряда требований [4]. Получение такого ряда поможет наиболее точно выбрать важнейшие требования и эффективно учесть в разрабатываемой стратегии. Коэффициент Кендалла вычисляется по формуле:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12} * m^2 * (n^2 - n)}$$

где $\alpha = \frac{1}{2} * m * (n + 1)$; $S = \sum_{i=1}^n (\sum_{j=1}^m r_j^{2i} - \alpha)^2$.

Пример ранжированного ряда требований первой группы стейкхолдеров рассмотрен в таблице 2.

Таблица 2

Ранжированный ряд требований стейкхолдеров первого порядка

Характеристики	Требования								
Среднее арифметическое	3,25	3,75	4,75	6,75	3,25	6	6,75	5	4,5
Ранг по группе	1	3	5	9	2	7	8	6	4

Процесс получения ряда несложен и может выполняться аналитиками как в Excel, так и в специальных статистических пакетах, однако результат имеет важное значение в определении приоритетных требований, каждой из групп стейкхолдеров.

Также необходимым условием аналитического сопровождения формирования и выполнения стратегии устойчивого развития является изучение не только существующих, явных требований, но и выявление перспективных. Их анализ необходимо проводить совместно со сбором основных требований. Эффективным способом выполнения данного этапа является форсайт-анализ, основанный на сценарном планировании и стейкхолдер-анализе. Метод форсайт-анализа устойчиво вошел в стратегическое планирование и управление западными и российскими компаниями. Анализ характеризуется возможностью описания последовательности событий, которые с прогнозируемой вероятностью приведут к желаемому результату. Метод сценарного анализа позволит оценить различные варианты развития компании при выполнении тех или иных требований, выдвигаемых стейкхолдерами и принимаемых менеджментом. Метод форсайт-анализа включает элементы искусства и науки, структурирование и обобщение, рациональность и иррациональность. Данный метод планирования является наиболее эффективным в условиях формирования стратегии устойчивого развития и необходимости выявления возможных изменений в составе ключевых требований. Разработка сценариев и поиск перспективных требований – самый долгий и творческий этап, включающий в себя следующие направления:

- 1) выбор набора требований – из выявленного ранее ряда требований, рекомендуется выбрать наиболее приоритетные значения с отрицательной динамикой разрывов;

- 2) проектирование различных вариантов сценария, – основной этап, предполагающий детальный анализ каждого из текущих требований и составление нескольких возможных путей развития, учитывая возможные изменения в их составе;

- 3) комбинирование наиболее оптимального количества требований и написание сценария – данный этап является ключевым, так как требует умения проводить системный или комплексный анализ, умение четкого и всестороннего видения проблемы, способности группировать требования наилучшим вариантом, для достижения стратегической устойчивости.

- 4) объединение нескольких полученных сценариев наиболее оптимальным образом. Описание полученных сценариев, должно наилучшим образом удовлетворять максимальное количество требований и учитывать перспективные изменения. Анализ считается выполненным успешно, если выбранная стратегия будет давать положительный исход при любом развитии ситуации.

Итогом рассматриваемого этапа является круг перспективных требований и изменений, способных повлиять на стратегическую устойчивость предприятия. Необходимо заметить, что ранее систематизированный ряд текущих требований пополняется выявленными перспективными требованиями, в соответствии с периодом необходимости их выполнения. Распределение перспективных требований в таблице проводится в соответствии с методом анализа MoSCoW. Назначение каждой из букв аббревиатуры анализа объясняет, в каком порядке необходимо ранжировать перспективные требования. Так группа Should have имеет больший приоритет для учета в текущем периоде, нежели группа Could have или Would like to have. Однако по мере прохождения отчетных периодов, требования будут перемещаться ближе к первоначальной группе и требовать дополнительного анализа и, возможно, учета.

На этапе завершения поиска и анализа, важных для предприятия требований, перед аналитиками встает задача: анализ их соответствия текущей ситуации в бизнесе. Для этого бизнес-аналитику необходимо выявить и проанализировать бизнес-проблемы, существующие в текущей деятельности предприятия. Под бизнес-проблемами понимается несоответствие реальных и требуемых показателей деятельности бизнеса, по каждому из направлений стратегии. Процесс анализа начинается с выбора показателей, характеризующих требования [3], расчета их фактических и требуемых значений. Затем вычисляются различия-разрывы и оценивается их степень. Проводить анализ разрывов необходимо в форме обновленной матрицы сравнений, включающей помимо текущих требований перспективные (таблица 3).

Таблица 3

Матрица сравнения текущих и требуемых показателей

№	Требования первого порядка			№	Требования второго порядка			№	Требования третьего порядка		
	Текущие показатели	Требуемые показатели	Делитель		Текущие показатели	Требуемые показатели	Делитель		Текущие показатели	Требуемые показатели	Делитель
1				1				1			
2				2				2			
3				3				3			
Требования группы Should have											
Требования группы Could have											
Требования группы Would like to have											

Представленная матрица отражает ключевые и перспективные требования с группы Should have. Этап выявления бизнес-разрывов важный и ответственный, от правильности его выполнения зависит эффективность выбираемой стратегии и стратегическая устойчивость компании. Этот этап также требует формирования заключения о результатах проведенной работы, для его дальнейшего предоставления на встрече с ключевыми стейкхолдерами.

Итогом рассматриваемого этапа должны стать: заключение о внутреннем состоянии компании, стратегических целях, выявленных ключевых и перспективных требованиях стейкхолдеров, представление существующих несоответствий между требованиями и целями компании, отчет о результатах предварительного анализа с выявленными бизнес-проблемами и положительными тенденциями развития предприятия.

На заключительном этапе формирования стратегии выполняется поиск путей решения выявленных бизнес-проблем и ее непосредственное создание. Данный этап рекомендуется проводить совместно с представителями ключевых заинтересованных сторон. Итогом совместного планирования и проведенных этапов анализа является создание оптимального варианта стратегии, карты стратегических целей и стратегической матрицы показателей, выполнение которых позволит контролировать успешно сформированной стратегии.

Итак, в настоящее время формирование стратегии в отечественных организациях, должно быть направлено на повышение экономического роста, постоянный учет факторов внешнего и внутреннего воздействия, гибкое выявление и решение бизнес-проблем, с целью обеспечения стратегической устойчивости. Описанная методика аналитического обоснования формирования стратегии позволяет учитывать все необходимые факторы и обеспечивать компании успешное функционирование в долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Бариленко В.И., Бердников В.В. и др. Основы бизнес-анализа: учеб. пособие. Серия: Магистратура. М.: КноРус, 2016.
2. Бердников В.В. Организация контроллинга инновационных процессов в бизнесе: опыт и проблемы//Аудит и финансовый анализ, 2011. № 2., с. 318–332.
3. Информационно-аналитическое обеспечение устойчивого развития экономических субъектов: монография/под ред. проф. О.В. Ефимовой. -М.: Издательство «Русайнс», 2015.

4. Организационно-экономическое моделирование: теория принятия решений: учебник/ под ред. А.И. Орлова. – М.: КноРус, 2015.
5. Методология мониторинга и аналитической оценки эффективности инновационных проектов на основе стейкхолдерского подхода: учебное пособие / под ред. докт. экон. наук, профессора В.И. Бариленко. – М.: Изд. дом «РусСайнс», 2015.
6. Устойчивое развитие и новая модель бизнеса «Shared Value» // SKOLKOVO URL: <http://trends.skolkovo.ru/2015/12/ustoychivoerazvitie-i-novaya-model-biznesa-shared-value/> (дата обращения: 16.03.2017).

Касаткина Е.В.,
студент,
Финансовый Университет при Правительстве
Российской Федерации,
г. Москва, Россия

К.Ю. Бурцева,
к.э.н., доцент,
докторант департамента учета, анализа и аудита
Финансовый Университет при Правительстве
Российской Федерации,
г. Москва, Россия
e-mail: aksentuya@mail.ru

Оценка подходов к развитию человеческих ресурсов в целях обеспечения устойчивого развития компании

Аннотация: Накопленный человеческий капитал является базисом устойчивого социально-экономического развития современного общества. Актуальность данной работы обусловлена необходимостью рассмотрения и оценки подходов к развитию человеческих ресурсов для обеспечения устойчивого развития организаций в сложившихся экономических условиях в России. В кризисный период хозяйствующие субъекты вынуждены оставлять только самых эффективных и необходимых сотрудников, в тоже время, предъявляя высокие требования при поиске новых. Важно понимать, что только качественный человеческий капитал является фактором роста, развития и получения конкурентного преимущества. Целью работы является изучение, анализ и сравнение современных подходов к развитию человеческих ресурсов. В исследовании раскрываются такие понятия как «человеческий капитал», «человеческие ресурсы» и «кадровая политика». При изучении основ теории человеческого капитала и европейской теории организаций, применяются такие методы эмпирического исследования как, описание и сравнение. Общелогические методы исследования позволили критически рассмотреть концепции «Фанки-бизнеса» и «Обучающейся организации». Представлен сравнительный анализ Российской, Англо-американской, Немецкой и Японская моделей управления человеческими ресурсами. Использован теоретический метод восхождения от абстрактного к конкретному на примере корпоративного уни-

верситета Global Learning компании IBM. В данной статье рассматриваются и раскрываются основные особенности обучения персонала в крупных корпорациях как компонента непрерывного профессионального образования.

Ключевые слова: образование, обучение, человеческий капитал, человеческие ресурсы, развитие человеческих ресурсов, устойчивое развитие.

Kasatkina E.V.,
student

*Financial University under the Government
of the Russia Federation
Moscow, Russia*

Scientific adviser:
Burtseva K.U.,

*PhD, doctoral student,
associate professor of the Department of Accounting, analysis and audit
Financial University under the Government
of the Russia Federation,
Moscow, Russia
e-mail: aksentuya@mail.ru*

Assessment of human resources development methods in order to ensure the sustainability of the company

Abstract: Accumulation of human capital is the basis for sustainable economic and social development of contemporary society. The relevance of this work due to the fact that the sustainable development of the organization is now a necessity in the current situation. The crisis forced the organization to keep only the most effective and necessary staff and to have high requirements looking for the new ones. It is important to understand that only high-quality human capital is a factor of the growth, the development and the gain a competitive advantage. The aim is to study, to analyze and to compare current approaches to human resources development. The study reveals concepts such as «human capital», «human resources» and «manpower policy». Just the fundamentals of human capital theory and the theory of European organizations. Substantiates the new concept of «Funky Business» and the concept of «learning organizations». Contains a table of com-

parison of the Russian, Anglo-American, German and Japanese management models of human resources. The article reveals the peculiarities of corporate training of the personnel of the business organization as a component of vocational education on the example of the largest corporate University of Global Learning of IBM company.

Keywords: education, learning, human capital, human resources, human resource development, sustainable development.

В современном мире все большее значение приобретают вопросы устойчивого развития организации. Большое количество факторов, таких как общественное мнение, законодательные нормативы, ограниченность ресурсной базы и ее растущая стоимость, давление конкурентов могут пошатнуть положение фирмы на рынке. Устойчивое развитие организации является необходимостью в сложившихся российских реалиях. После того как на отечественном фондовом рынке произошёл обвал и девальвация рубля, значительно снизилось промышленное производство, сократился уровень ВВП, уменьшились реальные доходы населения, как следствие, стала расти безработица. В таких условиях очень тяжело поддерживать текущую деятельность организации, а обеспечение устойчивого развития требует дополнительных усилий и вложений. Антикризисные меры правительства требуют значительных трат и времени. Целью ведения любого вида бизнеса является максимизация стоимости компании и получение приемлемого уровня прибыли, увеличение которого зависит от уменьшения издержек на производство, грамотного использования ресурсов и потенциала, развития человеческих ресурсов, получения конкурентного преимущества и т.д. В современном мире конкуренция ожесточается, и лидировать могут те, кто использует программы непрерывного обучения сотрудников, рассчитанные на долгосрочную перспективу. Шведские ученые К. Нордстрем и Й. Ридерстале обращают внимание на то, что в мире, где поиск конкурентного преимущества смещается в сферу нематериальную, где все решают знания, образование должно стать непрерывным. По мнению авторов, образование – это своего рода оружие в конкурентной борьбе, как для индивидуумов, так и для организаций [1, 2].

Рост конкуренции, например, в таких отраслях как легкая промышленность, пищевая промышленность, телекоммуникации спровоцировал сильнейших игроков отрасли образовывать олигополии, поэтому сейчас как никогда важно продумывать стратегию развития организации, чтобы обеспечить ее устойчивость в будущем. В основу концепции устойчивого развития организации положены три ключе-

вых направления: экономическое, экологическое и социальное. Следует отметить, что вопрос устойчивого развития стоит рассматривать не изолированно, в виде отдельной оценки каждой из трех составляющих, а непременно в их взаимосвязи. При таком подходе концепция долгосрочной устойчивости организации становится мощным фактором для стратегического развития и укрепления деловой репутации.

С началом нового тысячелетия социально-экономическое развитие стало характеризоваться возрастающей ролью так называемого человеческого фактора. Человеческий фактор в системе управления представляет собой совокупность свойств человека как объекта управления, которые определяют его активное влияние на управляющую систему [3]. Деятельность человека пронизывает всю структуру ведения бизнеса. Начиная от принятия стратегически важных управленческих решений в топ-менеджменте, заканчивая техническими манипуляциями. Действительно, человеческий ресурс – это такой ресурс, который приоритетно определяет устойчивое развитие всей компании. Ведь успех бизнеса определяют, в первую очередь, правильно разработанная стратегия, грамотное управление финансами организации, использование современных технологий, совершенные бизнес-процессы, хорошо отлаженные системы дистрибуции. Совершенно ясно, что все это зависит от людей, и их квалификация, компетентность, навыки коммуникации представляют приоритетную важность в любом бизнесе. Объектом работы являются человеческие ресурсы, а предметом их развитие. Проблематика выбранной темы заключается в том «Как именно следует работать с таким непростым и главным объектом управления как «человеческие ресурсы»? Каким образом повысить эффективность труда рабочих? Как сделать всех членов трудового коллектива причастными к результатам успешной деятельности компании и к ее устойчивому развитию?». Построенная наиболее оптимальным образом система управления организацией должна отвечать на вопросы: кто, что, как и когда должен делать для достижения поставленных целей и задач [4].

Для того чтобы человеческие ресурсы обеспечивали устойчивость и рост конкурентоспособности фирмы необходимо осуществить разработки, внедрить и придерживаться соответствующей политики, ориентированной на реализацию потенциала кадров. Правильно поставленный бизнес-процесс управления персоналом дает эффективную схему для определения долгосрочных потребностей предприятия в кадрах и планирования мер по удовлетворению этих потребностей [5, 6]. Современная система управления персоналом имеет в основе тща-

тельно спланированную и продуманную кадровую политику и кадровую стратегию. Кадровая политика представляет собой декларацию основных обязательств и намерений организации по достижению эффективного взаимодействия организации и персонала, определение содержания, форм, принципов, задач взаимодействия с персоналом, управления им, а также корпоративных требований к его компетенциям. Другими словами, кадровая политика – это совокупность норм и правил, определяющих регламент работ с персоналом, общим пониманием стратегии, целей и задач хозяйствующего субъекта. Главными целями кадровой политики являются оптимизация процессов стабилизации и обновления количества, состава и качества сотрудников. Политика по кадрам должна быть направлена на поддержание кадрового потенциала и приведение его в соответствие главным задачам и целям стратегического развития организации. Исполнение веков человеческие навыки, знания и умения являлись ценностью, как для отдельных людей, так и для всего общества в целом. Способности к производительному труду могут быть врожденные, а могут быть приобретенными. Сейчас от сотрудников требуется не только высокий профессионализм, но и способность обучаться, что является основой постоянного развития, непрерывного процесса накопления знаний сотрудников. Задача организации – создание условий для постоянного профессионального обучения и развития сотрудников. Поэтому все большее внимание вопросу повышения образовательного уровня работников уделяют сами компании [7].

В начале 1960-х гг. американские экономисты Т. Шульц, Г. Беккер и Д. Минсер разработали теорию человеческого капитала. Согласно этой теории, вложение средств в развитие человеческих ресурсов производится с целью повышения способности зарабатывать в будущем. Действительно, термин «капитал» относится к таким продуктам труда, которые будут использованы для дальнейшего производства. А все затраты организации на образование своих сотрудников, профессиональную переподготовку, развитие определенных навыков, бизнес тренинги, курсы повышения квалификации, все это является не только вложением в развитие своей организации, но и вкладом в благосостояние общества. Организации финансируют программы развития и обучения персонала, корпоративное обучение становится одним из приоритетных направлений развития [7]. Согласно определению инвестирования, первоначальные затраты через определенный период времени окупаются. Несовершенство и недостаточная разработанность методов по оценке влияния челове-

ческого капитала на деятельность организации не позволяет в полной мере пользоваться его результатами, так как эффективному использованию труда предпочитают стандартное выполнение своей работы. Нормативно – законодательная база бухгалтерского учета до сих пор не может отразить в отчетности использование человеческого капитала [8]. Как справедливо отмечает А.В. Балаба, управление человеческими ресурсами основано на признании созидательных способностей индивида человеческим капиталом, который, подобно физическому капиталу, приносит будущие доходы [9].

Согласно теории человеческого капитала, правительство способно увеличить национальный доход, вкладывая средства в создание человеческого капитала, люди увеличивают свою стоимость на рынке труда, вкладывая в свое профессиональное обучение, а организации обеспечивают свое устойчивое развитие, вкладывая в развитие персонала. Теория человеческого капитала объясняет такие явления на рынке труда как, например, различные уровни заработной платы рабочим разной квалификации, колебания уровня безработицы и прочее. Так же эта теория влияет на бюджетирование образования, медицинскую помощь, профессиональное обучение и финансирование биржи труда. Увеличение человеческого капитала является одной из главных причин экономического развития. Исследования показали, что экономические и социальные достижения человечества были достигнуты благодаря вложениям капитала в образование, обучение, здравоохранение, питание и прочие виды деятельности, которые обеспечивают создание человеческого капитала. По оценке Всемирного банка, доля человеческого капитала в национальном богатстве развитых стран составляет 70 – 80% [10]. Россия находится на 66 месте по качеству человеческого капитала. Это можно объяснить тем, что в России не высокий уровень жизни, недостаточное медицинское обслуживание и образование.

В 2000 году вышла книга шведских ученых К. Нордстрема и Й. Риддерстрале «Бизнес в стиле фанк». «Фанк» музыкальное движение середины XX века, но именно благодаря этой книге фанк-движение перешло в бизнес. Авторы рассказывают об изменениях в мире бизнеса, начавшихся с 1980-х годов и призывают меняться в след за ним. Материальные активы в прошлом являлись базовой ценностью организации, сейчас же нематериальные ресурсы, такие как бренд, человеческий капитал, накопленный опыт, знания и уникальные технологии. Авторы концепции «фанки-бизнеса» подчеркивают, что в наше время главное средство производства – это зна-

ния. Для того, чтобы создать товар или услугу, которые будут востребованы в будущем, требуется в первую очередь интеллектуальный вклад [2]. В 2012 году журнал Fortune составил рейтинг, согласно которому самые успешные руководители, как оказалось, работали в стиле фанк.

К. Нордстрема и Й. Риддерстрале обращают внимание, что все изменения современности глубоко взаимосвязаны с психологией человека. Все знакомо с пирамидой Маслоу, по которой обычный человек удовлетворяет свои базовые потребности, такие как сон, голод, а потом доходит до уровня проблем самореализации. В новом тысячелетии все изменилось, сегодня люди готовы экономить на еде, чтобы купить себе предмет роскоши или брендовых вещей. По аналогии нематериальные активы стали приоритетнее материальных. Те компании, которые дают своим работникам дополнительные нематериальные стимулы имеют ключ к процветанию. Авторы считают, что организации необходимо подстраиваться под людей и под их особенности, создавая тем самым благоприятные условия для реализации их потенциала. Работникам, особенно в топ-менеджменте, приходится лично принимать большое количество решений каждый год, месяц, неделю и день. Для того чтобы бизнес развивался, генерировал новые идеи и технологии компания должна давать свободу и почву для работы лучшим из лучших, вкладывать деньги в их развитие. К. Нордстрем и Й. Риддерстрал подчеркивают в своей книге: «Критические компоненты и источники конкурентного преимущества (знания, качество, человеческий фактор) должны распространяться на всех людей в организации» [2]. Соответственно такой новый подход меняет и структуру внутри организации, на место традиционной вертикальной иерархии приходит горизонтальная. Большая часть идей и решений формируется между отделами и подразделениями, которые дополняют друг друга.

Следующая концепция – «обучающейся организации». Данная концепция принадлежит американскому учёному П. Сенге, которой рассказал о ней в своей книге «Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации». Базируется данная концепция на пяти «умениях организации». Первое – самосовершенствование человека, личности. В бизнес приходят энергичные люди, но потом они опускают руки и теряют преданность делу. Второе «умение» – это интеллектуальные модели. То есть шаблоны и стереотипы в управленческих ситуациях. Третье – общее видение. Иногда руководители не замечают и не придают значения тому, что их сотруд-

ники не понимают и не разделяют их личное видение развития организации. Четвертое умение – групповое образование. Подразумеваются не только тренинги и семинары, но еще и диалог, свободный обмен мнениями рабочих. И пятое «умение» – системность мышления [11].

В продолжение теории П. Сенге три автора Т.Бойдел, Н.Диксон и П.Сендж разработали «европейскую теорию организаций». В ней раскрываются 11 особенностей «обучающейся организации»: 1) Стратегия организации меняется под воздействием возникающих факторов. 2) Политика организации отражает ценности не только топ-менеджмента, но и всего коллектива. 3) Информацию используют для повышения качества принятия управленческих решений, а не для основания для наказания или вознаграждения. 4) Финансовые системы организации отражают деятельность работника, что заставляет его чувствовать ответственность за те ресурсы и вопросы, которые находятся у него в распоряжении. 5) Осуществляется внутренний обмен услугами между подразделениями, отделами и т.п. 6) Вознаграждение сотрудников зависит от их вклада в деятельность организации. 7) Гибкая структура элементов организации. 8) Сотрудники собирают и обсуждают информацию из внешней среды. 9) Коллектив организации способствует самосовершенствованию каждого сотрудника. 10) Планирование и финансирование развития каждого ценного сотрудника.

Мы выяснили, что развитие человеческих ресурсов – это залог успеха организации, ее устойчивого развития, а также усиление конкурентоспособности [12]. Система обучения в России не разнообразна. В Японии на систему обучения влияет стратегическое развитие предприятия, там сотрудники работают в одной компании всю свою жизнь, планируя свой карьерный рост исключительно внутри нее. Японские организации планируют для своих сотрудников программу непрерывного обучения, создают проектные группы и кружки качества, ключевыми задачами которых является совершенствование основной работы, разработка и запуск инновационных решений и проектов, а также изучение и синергия смежных подразделений.

В европейской системе обучения персонала процесс нацелен, в первую очередь, на руководителей и управленческую часть организации [13]. Проводятся всевозможные мастер-классы, семинары, выездные тренинги, программы повышения квалификации, ведение проектов компании и их защита на конференциях. Такое обучение носит больше лекционный формат и проходит в учебных центрах компании. Без-

условно, все полученные знания в теории получают практическое подкрепление непосредственно на предприятии. В Америке практически все крупные компании имеют свои корпоративные университеты, где проводят непрерывное обучение и профессиональную переподготовку своих сотрудников. Корпоративное обучение должно обеспечивать сотрудникам широкий спектр компетенций, это позволит им стать универсальными специалистами, готовыми совмещать различные производственные функции в условиях ограниченности кадровых ресурсов на предприятии малого бизнеса [14]. Именно Америка отличается высоким уровнем вложений в развитие человеческих ресурсов, и не только финансовых, но и временных.

К примеру, в компании IBM существует самый крупный корпоративный университет Global Learning. В его составе три с половиной тысячи преподавателей из 56 стран мира. Университет проводит тысячи специализированных курсов. 60% всех программ имеют форму обычных лекционных занятий и семинаров, около 30% занимают дистанционные методы обучения, так же постоянно разрабатываются дополнительные технологии образования, к примеру, с использованием спутникового телевизионного вещания или интерактивных занятий через Web-среду. Корпоративный университет Global Learning изначально создавал учебную сеть для собственных сотрудников, в последствии появились внешние программы и для партнеров компании (IBM Business Partners), так как для многих собственные традиционные формы обучения являются слишком затратными [15]. К внешним системам относят разнообразные тренинговые компании, консалтинговые фирмы, мастер-классы независимых профессионалов и т.п. [12, С. 155–156]. Номенклатура рабочих мест очень быстро изменяется, постоянно повышается спрос на высококвалифицированных специалистов в прикладных областях, Global Learning действует в интересах рынка, и подготавливает узких, сертифицированных и востребованных специалистов.

Российский и западный подход в системе корпоративного образования, безусловно, отличаются. В России опыт реализации корпоративного образования находится на стадии становления, в то время как западный насчитывает более 40 лет. Мы зачастую практикуем внедрение отдельных компонентов технологии или же идем «своим путем». Иностранные университеты характеризуются системностью и последовательностью. Сравнительный анализ моделей управления человеческими ресурсами представлен в таблице 1 [16, 17, 18, 19, 20].

Сравнительный анализ моделей управления человеческими ресурсами

Характеристики модели	Модель			
	Российская модель	Англо-американская модель	Немецкая модель	Японская модель
Система социальных ценностей	Как правило, отсутствует	Индивидуализм, свобода выбора	Социальное взаимодействие	Взаимодействие и доверие
Роль трудовых коллективов	Пассивная	Пассивная	Активная	Активная сопричастность
Основной способ финансирования	За счет близости к властным структурам	Фондовый рынок	Банки	За счет близости к властным структурам
Временной горизонт инвестирования	Краткосрочный	Краткосрочный	Долгосрочный	Долгосрочный
Стоимость капитала	Низкая	Высокая	Средняя	Низкая
Рынок капитала	Относительно ликвидный	Высоколиквидный	Ликвидный	Относительно ликвидный
Основная экономическая единица (в крупном бизнесе)	Компания	Компания	Холдинг	Финансово-промышленная группа
Отношения внутри корпораций	–	На основе установления гибких связей происходит свободный переток капитала из одной отрасли в другую	Координация внутри круга должностных лиц (члены правления компаний)	Взаимная монополия в отношениях поставщик-потребитель · промышленные объединения.
Распределение акционерного капитала	Значительная часть капитала находится у топ-менеджмента или собственников	Значительная распыленность среди участников	Большая часть находится во владении других корпораций (перекрестное владение акциями)	Система перекрестного владения акциями
Основные цели укрупнения бизнеса	Стремление к усилению монополистических позиций фирмы; увеличение капитала	Расширение сферы влияния, укрепление позиций на международном рынке	Специализация, направленная на увеличение качества выпускаемой продукции	Оптимизация производства, минимизация издержек, увеличение качества продукции
Уровень оплаты менеджмента	Высокий	Высокий	Средний	Низкий

Развитие человеческих ресурсов должно соответствовать актуальным потребностям организации, должно приносить реальную пользу. Для того, чтобы финансирование обучения не стало бесполезной статьёй затрат для компании, следует четко определить задачи, цели, способы достижения ожидаемых результатов. Раньше работодатели пользовались услугами внешних тренеров и консультантов, сейчас же стараются использовать внутрикorporативные системы обучения, хотя это и требует больших трудозатрат и финансов, зато обеспечивает уникальность производства и конфиденциальность внутри компании, что отражается на устойчивом развитии.

Подводя итоги оценки всех приведенных подходов к развитию человеческих ресурсов, безусловно, стоит выделить основоположную теорию человеческого капитала Т. Шульца, Г. Беккера и Д. Минсера. В результате исследования стало очевидным, что экономическое развитие во многом зависит от увеличения человеческого капитала. Остальные же рассматриваемые подходы, концепции «Фанки-бизнеса» и «Обучающейся организации» дополняют основную теорию и расширяют ее, учитывая изменения и развитие современного мира.

Управление человеческими ресурсами, как система, должна комплексно включать в себя разнообразные инструменты, которые, исходя из потребностей отрасли и стратегических целей организации, должны быть направлены на развитие человеческих ресурсов. Эффективность такой системы определяет трудовую, общественную и творческую активность каждого сотрудника. Кроме того, помимо повышения профессионального уровня и социальной компетентности, работники формируют коллективное знание – значимый интеллектуальный ресурс организации, который способен обеспечить ее успешное устойчивое стратегическое развитие.

Литература:

1. Риддерстрале Й., Нордстрем К. Караоке капитализм. Менеджмент для человечества. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 336 с.
2. Нордстрем К., Риддерстралле Й. Бизнес в стиле фанк навсегда: Капитализм в удовольствие– М.: Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2008.
3. Бурков В. Н., Буркова И. В. Человеческий фактор в задачах управления социальными и экономическими системами. Человеческий фактор в управлении / Под ред. Н. А. Абрамовой, К. С. Гинсберга, Д. А. Новикова. – М.: КомКнига, 2006. – 496 с.

4. Бурцева К.Ю. Определение экономической эффективности бизнес-процесса «управление персоналом» через анализ сбалансированных показателей // Вектор науки Тольяттинского государственного университета – Тольятти: 2009 – № 7 (10). С. 28–31
5. Бурцева К.Ю. Современные инструменты управления предприятием, персоналом и производительностью труда // Вектор науки Тольяттинского государственного университета – Тольятти: 2012 – № 4 (22). С. 223–228
6. Одегов Ю. Г., Лабаджян М. Г. Кадровая политика и кадровое планирование. – М.: Юрайт, 2014. – С. 23.
7. Макашева Н.П., Макашева Ю.С. о развитии человеческих ресурсов в нефтегазовой отрасли 2015 // Вестник Томского государственного университета. Экономика – Томск, 2015. – №2 (30)
8. Овчинникова О.А. Концепции о нематериальных активах и интеллектуальном капитале в экономической теории и практике // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – № 4. – С. 107.
9. Балаба А.В. Человеческие ресурсы как фактор конкурентоспособности предприятия //Компетентность. 2012. № 2/93. С. 46–49
10. Фетисов В. Д. Человеческий капитал и финансы в условиях глобализации рыночной экономики / В. Д. Фетисов // Финансы и кредит. – 2015. – № 29. – С. 2 – 12.
11. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 408 с.
12. Герасимов Б.Н., Чумак В.Г., Яковлева Н.Г. Менеджмент персонала: учеб. пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2008. – 448 с.
13. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами10-е издание – СПб.: Питер, 2012. – 848 с.
14. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) /пер. с англ. – М.: ИНФРА М, 1996. – 249с.
15. Официальный сайт IBM Global Learning [Электронный ресурс] // URL: <https://www-03.ibm.com/services/learning/ites.wss/ru-ru?pageType=page&c=a0002248>// Дата обращения 11.12.2016.
16. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/working_conditions // Дата обращения 11.12.2016.
17. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – 6-изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 212.

18. Кравченко К.А. Управление крупной компанией: учебное пособие для вузов / К.А. Кравченко В.П. Мешалкин– 2-е изд. – М.: Академический проспект, 2010. – С. 26.
19. Ощепкова Д.С. Управление системой человеческого капитала как основа инновационного развития предприятий аэрокосмической отрасли / Д.С. Ощепкова // Решетневские чтения. 2014. – № 18. – С. 470–472.
20. Фатхудинов Р.А. Организация производства: учебник / Р.А. Фатхудинов – 3-е изд. – М: ИНФРА-М, 2007. – С. 64.

Динисламова С.М.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: dinislmovasaida@gmail.com

Научный руководитель:

Бурцева К.Ю.,

к.э.н., доцент

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Драйверы создания рыночной стоимости металлургических и горнодобывающих компаний

Аннотация: Данная статья посвящена выявлению основных драйверов создания рыночной стоимости публичных горно-металлургических компаний через построения панельных регрессий. На основании проведенного исследования сформулированы основные выводы о влиянии внутренних (микроэкономических) и внешних (макроэкономических) показателей на рыночную капитализацию горнодобывающих и металлургических компаний и доказаны поставленные автором гипотезы исследования.

Ключевые слова: устойчивое развитие, рыночная капитализация, отраслевой индекс ММВБ – металлургия и добыча, панельная регрессия, гипотеза, драйверы

Dinislamova S.M.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: dinislmovasaida@gmail.com

Scientific adviser:

Burtseva K.U.,

PhD, Associate Professor

of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Key market value drivers of mining and metallurgical companies

Abstract: The article is dedicated to the analysis of key market value drivers of public mining and metallurgical companies. Based on the study author have identified main findings about the impact of microeconomic and macroeconomic indicators on the market capitalization of mining and metallurgical companies and proved hypothesis of the study.

Keywords: sustainable development, market capitalization, MICEX Metallurgy and Mining Index, panel regression, hypothesis, drivers

В условиях высокодинамичных изменений функционирования компании во внешней среде, экономической нестабильности и неблагоприятной геополитической обстановки компания подвержена влиянию большого числа факторов – внутренних и внешних, которые влияют на достижение целей функционирования, развития и самосохранения.

Непрерывное функционирование и развитие организации подразумевает под собой его устойчивое развитие: данный термин был введен Международной комиссией по окружающей среде и развитию в 1987 году.

Под *устойчивым развитием* понимается такой подход управления в организации, который ориентирован на долгосрочную экономическую эффективность при условии выполнения требований охраны окружающей среды и социального развития организации [1]. Хозяйствующий субъект является *устойчивым*, если он способен сохранять на протяжении определенного промежутка времени экономические

показатели деятельности в допустимых пределах, даже в неблагоприятных внешних условиях.

Вопрос о том, какой показателей использовать в качестве целевого ориентира для оценки устойчивого развития компании в долгосрочной перспективе остается открытым.

До недавнего времени для оценки эффективности деятельности компании и ее устойчивости рассматривали показатели прибыли и рентабельности.

Однако практический опыт свидетельствует о том, что ориентация на количественный анализ показателей рентабельности не обеспечивает устойчивого развития организации в долгосрочной перспективе в силу следующих причин:

- возможность варьирования учетными оценками при использовании традиционных показателей прибыли и рентабельности [2, стр.42];
- игнорирование фактора риска и требуемой отдачи на вложенный капитал;
- невозможность оценить прирост ценности организации.

Вышеперечисленные недостатки использования показателей прибыли и рентабельности для оценки будущей эффективности и развития компании, делает необходимым поиск новых измерителей. Согласно Ефимовой О.В., д.э.н. ФУ при Правительстве РФ, к показателям, использование которых направлено на решение вышеперечисленных проблем, относятся показатели создания стоимости. Это EVA (экономическая добавленная стоимость), SVA (акционерная добавленная стоимость), CFROI (рентабельность инвестиций по денежным потокам) и MVA (рыночная стоимость).

В качестве основного показателя оценки эффективности функционирования компании будет рассмотрена MVA (рыночная добавленная стоимость) в части рыночной капитализации компании (цена акции*количество акций).

Выбор показателя «рыночная капитализация» обусловлен тем, что будут рассмотрены публичные компании, акции которых котируются на биржах и входят в расчет отраслевого индекса ММВБ – металлургия и добыча. Индекс ММВБ – металлы и добыча представляет собой ценовой, взвешенный по рыночной капитализации индекс наиболее ликвидных акций компаний металлургической и горнодобывающей отраслей [3].

Взвешенный «Индекс ММВБ- металлургия и добыча» рассчитывается с целью отслеживания динамики курса акций компаний метал-

лургической и горнодобывающей отраслей: базой для расчета являются акции 17 следующих эмитентов: ПАО «ГМК «Норильский Никель», ПАО АК «Алроса», ПАО «Северсталь», Полиметалл Интернэшнл, ПАО «НЛМК», Юнайтед Компани РУСАЛ, ОАО «ММК», ПАО «Полюс», ПАО «Мечел», ПАО «ТМК», ПАО «Распадская», ПАО Корпорация ВСМПО-АВИСМА, ПАО «Селигдар», ПАО «КТК», ПАО «Лензолото», ПАО «ЧМК» и ПАО «Ашинский метзавод».

Для оценки влияния отобранных автором микроэкономических (внутренних) факторов будет использована панельная регрессия с фиксированными эффектами. Затем будет осуществлен анализ макроэкономических факторов на данные остатки. В данном случае остатки – это та необъясненная с помощью внутренних факторов часть, которую мы пытаемся объяснить макрофакторами.

Гипотеза 1. Макроэкономическая стабильность внутри страны положительно влияет на стоимость металлургических компаний. Чем выше деловая активность в России, тем выше спрос на продукцию компаний эмитентов металлургической отрасли и тем выше стоимость их акций.

Гипотеза 2. На стоимость металлургических и горнодобывающих компаний влияет макроэкономическая среда в странах-конкурентах и ситуация на рынке в развитых странах.

Гипотеза 3. Внутренние факторы оказывают второстепенное воздействие на стоимость российских компаний и наибольший вклад вносит макросреда внутри страны.

Постановка модели для оценки микрофакторов выглядит следующим образом.

$$MC_{i,t} = \alpha + \beta_1 EBIT_{i,t} + \beta_2 EPS_{i,t} + \beta_3 FCF_{i,t} + \beta_4 DE_{i,t} + \beta_5 DivAmount_{i,t} + \beta_6 Turnover_{i,t} + \beta_7 Tax_{i,t} + \beta_8 Div_{i,t} + \beta_9 WC_{i,t} + \mu_i + \varepsilon_t$$

где

$MC_{i,t}$ – рыночная капитализация для i -ой компании в момент времени t

$EBIT_{i,t}$ – значение EBIT для i -ой компании в момент времени t

$EPS_{i,t}$ – чистая прибыль на одну акцию i -ой компании в момент времени t

$FCF_{i,t}$ – чистый денежный поток i -ой компании в момент времени t

$DE_{i,t}$ – отношение чистого долга к EBITDA i -ой компании в момент времени t

$DivAmount_{it}$ – сумма выплаченных за год дивидендов i -ой компании в момент времени t

$Turnover_{it}$ – оборачиваемость активов для i -ой компании в период времени t

Tax_{it} – налоговое время для i -ой компании в период времени t

Div_{it} – темп прироста дивидендов к предыдущему периоду для i -ой компании в период времени t

WC_{it} – оборотный капитал,

μ_i – фиксированный эффект для i -ой компании

ε_i – ошибка регрессии

По результатам эконометрического анализа были сделаны следующие выводы:

1. Ключевыми детерминантами рыночной капитализации металлургических и горнодобывающих компаний является показатель ЕВІТ и объем выплачиваемых дивидендов. Рост показателя ЕВІТ на 1% увеличивает капитализацию компаний в среднем на 0.24%, а рост суммы дивидендов на 1% ведет к росту капитализации на 13.1%.

Полученные результаты говорят о том, что инвесторы при принятии своих решений относительно горно-металлургических компаний ориентируются в первую очередь на объем выплачиваемых дивидендов.

2. Третьим и четвертым драйверами создания рыночной стоимости металлургических и горнодобывающих компаний является прибыль на акцию и чистый денежный поток. Рост чистой прибыли на акцию на 1 долл. увеличивает капитализацию компаний в среднем на 7.42%. Показатель чистого денежного потока имеет небольшое отрицательное влияние.

Однако, в отличие от наших ожиданий, влияние чистого денежного потока имеет небольшое отрицательное влияние на стоимость компаний. Возможно, данный факт связан с тем, что инвесторы все же больше ориентируются на показатель ЕВІТ, чем на свободный денежный поток. Поэтому информация о денежном потоке для инвесторов не самая важная.

Постановка модели оценки макроэкономических факторов выглядит следующим образом.

$$RES(MC_{it}) = \alpha_0 + \alpha_1 ChmaExp_t + \alpha_2 ChmaGDP_t + \alpha_3 Freedrus_t + \alpha_4 Rusinvest_t + \alpha_5 CPI_t + \alpha_6 PPI_t + \alpha_7 SP500_t + \alpha_8 FDI_t + \alpha_9 USDRUB_t + \alpha_{10} GDP Rus_t + \alpha_{11} Brent_t + \lambda_t + v_t$$

$()$, где

$RES(MC_{i,t})$ – остаточная часть рыночной капитализации после оценивания модели для микрофакторов для i -ой компании в момент времени t

$ChinaExp_t$ – экспорт стали из Китая в момент времени t

$ChinaGDR_t$ – темпы роста ВВП Китая в период времени t

$Freedrus_{it}$ – индекс экономической свободы в России в момент t

$Rushinvest_t$ – доля инвестиций в строительство к совокупным инвестициям в России в момент времени t

CPI_{it} – темп роста инфляции в момент времени t

PPI_{it} – темп роста индекса цен производителей в момент t

$SP500_{it}$ – котировки индекса S&P500 в момент времени t

FDI_{it} – прямые иностранные инвестиции в Россию в период времени t

$USDR_{it}$ – обменный курс доллара в момент времени t

$GDP_{Rus,t}$ – темп роста ВВП России в период времени t

$Brent_t$ – стоимость нефти марки Brent в период времени t

λ_i – случайный эффект

v_i – ошибка регрессии

Полученные результаты эконометрического анализа оценки влияния макро-факторов на рыночную капитализацию отобранных компаний представлены в табл. №1.

Таблица 1

Результаты панельной регрессии оценки влияния макро-факторов на рыночную капитализацию горно-металлургических компаний (основаны на данных Bloomberg)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
ChinaExp	0.00074*** (3554.059)	0.0005*** (1347.421)			
PPI	-0.0702** (0.041)	-0.0094 (96.14315)	-0.0381*** (0.0129)		
FDI	-0.017048 (.075386)	0.0000109*** (0.0357616)		0.000034*** (0.0000107)	
CPI				-0.0587*** (0.1002)	
Brent			0.0105*** (0.00185)		

SP500				-0.001*** (0.00028)	
GDPRus	0.0937702* (0.0517)				
R ² _{within}	0.4149	0.3797	0.3312	0.3555	

Как видно из таблицы, представленной выше, экспорт стали из Китая (в млн. тонн) значим на уровне 1% значимости в регрессия 1–2. Его среднее влияние на капитализацию компаний следующее: при росте экспорта на 1 млн. тонн капитализация растет на 0.074% при прочих равных. Темп роста цен производителей отрицательно влияет в первых трех модификациях. В среднем рост индекса цен производителей на 1% снижает капитализацию металлургических компаний на 3.83–7% при прочих равных.

Индекс потребительских цен незначим практически во всех моделях (вероятно, связано с проблемой мультиколлинеарности), поэтому исключался практически из всех моделей. Однако, в совокупности с прямыми иностранными инвестициями и индексом S&P500 оказывает значимое отрицательное влияние на стоимость компаний. Рост уровня цен на 1% приводит к падению капитализации компаний в среднем на 5.87%.

Прямые иностранные инвестиции положительно и значимо влияют на рыночную капитализацию металлургических компаний. Однако, численное влияние принимает небольшую величину: в среднем рост прямых иностранных инвестиций на 1 млн. долл. увеличивает капитализацию на 0.0019-0.0034% при прочих равных.

Так как от уровня нефти зависит большинство экономических показателей России и Китая, то котировки нефти так же часто не включались в модель. В 3 регрессии в совокупности с индексом цен производителей стоимость нефти положительно и значимо на 1% влияет на стоимость компаний: рост цены нефти марки Brent на 1 доллар увеличивает стоимость компаний в среднем на 1% при прочих равных. Индекс S&P500 оказывает небольшое отрицательное значение на рыночную капитализацию на уровне значимости 1%: рост индекса на 1 пункт ведет к падению капитализации компаний на 0.1% при прочих равных. Выбранные факторы в целом объясняют вариацию остаточной стоимости компаний на 33–41%, что является достаточно хорошим показателем.

В целом результаты оправдали выдвинутые нами предполагаемые гипотезы о значимости коэффициентов, кроме китайского экспорта стали. Его положительное влияние, скорее всего, связано с тем фак-

том, что с ростом общемирового спроса на сталь растет и экспорт, как из Китая, так и из России и как следствие растет стоимость металлургических компаний.

Макроэкономическая стабильность влияет на стоимость российских компаний. Если уровень инфляции в стране растет, то стоимость металлургических компаний падает, что связано с ростом издержек и как следствием падением выпуска при прочих равных. Рост прямых иностранных инвестиций имеет небольшое положительное влияние на стоимость компаний и сигнализирует об увеличении макроэкономической стабильности внутри страны. Темп роста российской экономики положительно влияет на стоимость компаний, что выглядит вполне логично: чем больше экономическая активность в стране, тем больше будет спрос на продукцию металлургических компаний. Таким образом, первая гипотеза подтвердилась.

Внешние рынки оказывают воздействие на металлургические компании. Нефть марки Brent положительно влияет на металлургическую отрасль в России. Скорее всего, это связано с тем, что нефть сначала увеличивает деловую активность в стране и как следствие растет внутренний спрос, который увеличивает показатели горнодобывающих и металлургических компаний. Американский рынок оказывает небольшое отрицательное воздействие: чем выше в среднем стоимость первых 500 американских компаний, тем ниже стоимость российских металлургических. Данный факт связан, скорее всего с тем, что при росте активности за рубежом инвесторы выводят свои капиталы туда, тем самым продавая акции российских компаний. Гипотеза №2 также подтвердилась.

Среди фундаментальных факторов самым основным является показатель EBIT. Именно, опираясь на данный фактор, инвесторы принимают решение о вложении в компании данной отрасли. Также сильное воздействие оказывает величина выплаченных дивидендов: инвесторы предпочитают акции компаний, которые щедро платят дивиденды своим акционерам. Соответственно, наибольший вклад в стоимость компаний вносит внешний макроэкономический фон, что подтверждает гипотезу №3.

Литература:

1. ГОСТ Р 54598.1-2011. Менеджмент организации. Руководство по обеспечению устойчивого развития. – Введ. 2012 – 12 – 01 М.: Стандартинформ, 2012.

2. Ефимова О.В. Анализ устойчивого развития компании: стейкхолдерский подход// Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №45 (348). – С. 41–51
3. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс: <http://moex.com/ru/index/MICEXM&Mn> (дата обращения: 07.05.2017)]
4. Официальный сайт Bloomberg [Электронный ресурс: <https://www.bloomberg.com/europe>]

Криушкина А.А.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: akriushkina@bk.ru

Научный руководитель:

Мельник М.В.,

д.э.н., профессор,

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Предпринимательские деятельность как источник финансирования Благотворительного фонда

Аннотация: В России благотворительность строится на пожертвованиях, которые передаются на общественно значимые проекты на добровольной основе. В данной статье рассматриваются предпринимательские источники финансирования для осуществления деятельности благотворительных фондов, а также значимость проведения выставок для общества.

Ключевые слова: некоммерческие организации, благотворительные фонды, источники финансирования, выставки, пожертвования, взносы.

Kriushkina A.A.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: akriushkina@bk.ru

Scientific adviser:

Melnik M.V.,

Doctor of Economics, Professor,

Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Entrepreneurial activity as a source of funding for a charity foundation

Abstract: The Charity in Russia is based on donations that are transferred to the projects of public importance on a voluntary basis. In this article are considered the business sources of financing for the activities of charitable foundations, and the importance of exhibitions for the society.

Keywords: non-commercial organizations, charity foundations, sources of funding, exhibitions, donations, dues.

Искусство окружает нас повсюду: на улице, в заведениях, в музеях и даже дома. Существует особый вид знакомства с искусством: посещение выставки. Выставка – это демонстрация произведений искусства публике, организованная на определенный срок. Однако возникает вопрос: для чего нужны выставки, какую пользу они приносят для общества.

На наш взгляд, проведение подобных мероприятий, прежде всего, имеет важную социальную роль для всего общества. Так как выставки нужны не только художникам, которые с интересом подходят к возможности выставляться на различных площадках, но и для других заинтересованных лиц.

Проведение выставок выполняет следующие функции:

1. Продвижение искусства в массы

В выставках заинтересованы знакомые участников, которые хотят поддержать художников в значимый для них день, а также самим приобщиться к искусству. На выставку также приезжают специалисты

из прессы и телевидения, дабы осветить мероприятие в средствах массовой информации. Ко всеми прочему, выставки посещают любители искусства. Одни приходят с целью купить понравившуюся работу, другие – посмотреть своими глазами работы именитых и начинающих художников, провести свой досуг.

2. Воспитание художественного вкуса

Посетив выставку, можно услышать от экскурсовода много интересного о законах искусства, о тонких нюансах при написании работы. Увиденные работы становятся неким мериллом для посетителей, с которым в дальнейшем человек подходит к другим произведениям и творчеству других художников.

3. Содействие в реализации художников

Выставки также помогают художнику общаться с народом через свои работы. Выставляя свои работы, художник стремится найти положительный отзыв от людей к его эстетическим и ценностно-смысловым приоритетам. Всё это способствует самореализации художника, признания его заслуг в сфере искусства.

4. Воспитание юных дарований

Проведение выставки – уникальная возможность для студентов соответствующего направления ознакомиться с работами художников в разных стилях. В рамках выставки благотворительного фонда устраиваются мастер-классы, на которых лекторы рассказывают и показывают стили, жанры, техники и направления в искусстве. Мастер-классы могут посетить не только студенты, но и все желающие поучиться у лектора, которые в основном являются преподавателями художественных заведений и членами творческих союзов.

В России в течение длительного времени предоставление социальной помощи народу осуществлялось государственными учреждениями. Однако в последнее время данную деятельность также активно осуществляют и некоммерческие организации.

Деятельность некоммерческих организаций является необходимым условием прогресса в стране, необходимым инструментом для экономического роста, занятости населения и улучшения качества жизни населения.

В нашей стране ежегодно организуется множество стационарных и передвижных художественных выставок, их посещают миллионы человек. Однако государство, в основном, поддерживает маститых художников, которые заявили о себе уже в мире искусства и пользуются успехом у общества. То же делают и творческие союзы. На наш взгляд, необходимо помогать развиваться молодым и перспективным

художникам. Это и студенты, учащиеся, готовые представить свое творчество публике, и любители, кто не имеет художественного образования, но обладают талантом.

Именно таким перспективным и поддающим надежды помогает Благотворительный фонд «Всемирный Фонд Искусств» (далее Благотворительный фонд), как одна из форм некоммерческих организаций. Он предоставляет возможность выставляться художникам разного уровня на лучших площадках страны и даже за рубежом.

Проекты Благотворительного фонда в области искусства призваны повысить градус творческой активности людей, так или иначе в них участвующих. Фонд стремится быть своеобразным катализатором, который делает жизнь более яркой и тем самым ускоряет процессы позитивных преобразований в обществе.

После создания благотворительного фонда руководство задается вопросом, какие источники финансирования они будут использовать.

Преимущественным источником формирования денежных средств в Благотворительном фонде является государственная помощь (См. рис 1). Однако финансирование не может осуществляться лишь на средства государства, поэтому благотворительному фонду также производит затраты за счет пожертвований физических лиц и взносов учредителей.

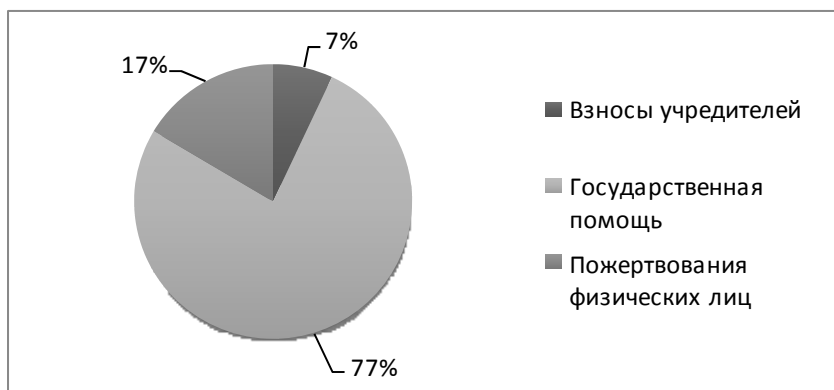


Рисунок 1. Источники формирования денежных средств Благотворительного фонда

Однако для развития Благотворительного фонда данных источников недостаточно.

На наш взгляд, можно выделить дополнительные виды источников финансирования Благотворительного фонда:

1. Получение взносов учредителей благотворительной организации

В ходе деятельности Благотворительный фонд учредители вправе производить взносы, однако на практике собственники неохотно вкладывают свои деньги, и в зачатку их вклад останавливается только в начале образования фонда в качестве персонального уставного капитала

2. Получение взносов от художников

На наш взгляд, основным источником финансирования в благотворительном фонде должны быть членские взносы художников. Членские взносы могут перечисляться непосредственно на расчетный счет либо быть приняты в кассу организации. Данные взносы будут платить художники, которые активно участвуют в работе организации, регулярно выставляясь на выставках, делают взнос в общий фонд.

3. Проведение целевых мероприятий государственной власти

Органы власти активно ведут социальную политику. И они заинтересованы в помощи от организаций. В 2018 году в России пройдет Чемпионат мира по футболу. Как известно, государство тщательно готовится к мероприятию. Так как планируется принять большое количество иностранных гостей, благотворительный фонд может предложить свои услуги в облагораживании города посредством размещения картин по всему городу. Тем самым туристы могут ознакомиться с творчеством художников, просто прогуливаясь по городу.

4. Сбор пожертвований от частных лиц и организаций

Другим важным источником финансирования может быть сбор пожертвований. Он может быть целевым, направленным на конкретное мероприятие, кампанию или на нужды организации вообще. В этом случае необходимо привлечь всех неравнодушных людей, которые согласны помочь искусству.

5. Взаимодействие со спонсорами

Возможный вариант источника финансирования – работа со спонсорами, это могут быть как физические лица, так и юридические.

Меценаты могут выделять на финансирование денежные средства для выставления своей коллекции на площадках. Так, заинтересовавшись творчеством какого-либо художника, он собирал произведения, отражающие процесс становления и развития его искусства. Желание сосредоточиться на самом главном позволяло ему безошибочно выделять основную фигуру живописного направления, оставаясь постоянно на волне художественного процесса.

6. Проведение аукционов

Другая возможность получить денежные средства – проведение аукциона. Примером может служить художница Таня Федоровича, у которой от рождения нет рук. Она увлекается живописью, и ее работы заинтересовались коллекционеры.

В ее жизни появилось много равнодушных людей, которые готовы оказать помощь. Художественная школа теперь постоянно выставляет картины на конкурс. А Владислав Третьяк, легендарный хоккеист и депутат от области в Государственной Думе, даже отправил работы художницы на аукцион, где сразу же продались ее картины.

7. Получение вознаграждения

В ходе выставки у художников существует возможность продать свои работы покупателям. Они указывают в этикетках стоимость продажи, и потенциальный покупатель может приобрести за данную сумму понравившееся ему произведение искусства. При продаже Благотворительный фонд получает 10% комиссионных. Стоит отметить, что данный процент не велик, другие организаторы выставок предпочитают назначать комиссионные не меньше, чем 50%.

8. Распространение буклетов с информационной составляющей

К открытию выставок благотворительный фонд печатает каталог, содержащий краткие сведения об экспонируемых произведениях и их авторах, размещая репродукции выставленных работ.

Любой желающий может приобрести неопределенное количество экземпляров. Зачастую каталоги приобретают сами художники себе на память или в подарок родственникам и друзьям. Благотворительный фонд также может издавать помимо каталогов и буклеты о самом благотворительном фонде и его выставках и представлять их на других площадках. При этом, кто ранее не слышал о них, могут ознакомиться с информацией и в дальнейшем уже обратиться к ним с просьбой о выставлении художника на выставках.

9. Открытие творческой студии

Студии творческого развития будут ориентированы на концепцию общего эмоционально-нравственного развития творческой личности ребенка, создавая возможность попробовать свои силы в различных качествах и диапазонах, в разноплановых и мультижанровых работах с целью развития культуры чувств и эстетического восприятия мира.

Помимо работы непосредственно в студиях, воспитанники могут выступать на площадках своих городов, выезжать в другие регионы. В качестве гостей можно пригласить известных художников, артистов, режиссеров.

10. Предоставление учебно-образовательного цикла лекций для студентов и преподавателей

Цель курса: дать слушателю базовые знания в области истории искусства, благодаря которым он сможет перечислить основные эпохи в истории искусства и их периоды, назвать имена выдающихся мастеров живописи, скульптуры и архитектуры каждого периода, а также назвать и узнавать на изображении ключевые произведения, характеризующие важнейшие вехи в истории искусства.

Таким образом, проблема выбора источника финансирования для благотворительных фондов является достаточно актуальной. Для развития деятельности им необходимо использовать различные источники. Автор предлагает использовать не только государственные средства, пожертвования от художников, но и средства, полученные средствами посредством взаимодействий со спонсорами, проведение аукционов, открытие творческой студии и др.

Литература:

1. Батурина М. В. Отчетность некоммерческих организаций как форма контроля их деятельности // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2012 – N 12. С.14–19.
2. Волгунина В. Н. Особенности анализа финансового состояния некоммерческой организации. М., 2014. – 213с.
3. Ларина Л.Р. Источники финансирования некоммерческих организаций, и управление ими // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6.
4. Официальный сайт ФОНД – Международная спортивная академия Владислава Третьяка [Электронный ресурс: www.tretiakfund.com (дата обращения: 18.02.2017)]
5. Официальный сайт Футбол. Чемпионат мира [Электронный ресурс: <https://www.championat.com> (дата обращения: 23.03.2017)]

Толчеева А.А.,

аспирант

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации,

г. Москва, Россия

e-mail: alinatolcheeva@mail.ru

Научный руководитель:

Вахрушина М.А.,

д.э.н., профессор,

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации,

г. Москва, Россия

Интеллектуальный капитал ВУЗа и обеспечение его экономической безопасности

Аннотация: в работе анализируются актуальные вопросы обеспечения безопасности объектов интеллектуального капитала вуза, выступающие основой устойчивого развития университета и повышения его конкурентоспособности. Автором уделено подробное внимание изучению структуры интеллектуального капитала вуза, а также предложены рекомендации по обеспечению безопасности всех его элементов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, вуз, экономическая безопасность, информационная безопасность, защита.

Tolcheeva A.A.,
postgraduate student
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: alinatolcheeva@mail.ru

Scientific adviser:
Vakhrushina M.A.,
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

The intellectual capital of higher education institution and its economic security

Abstract: the article deals with topical problem of security of higher education institution's intellectual capital which is a basis of university sustainable development and its competitiveness. The author gives a detailed analysis of structure of the intellectual capital of higher education institution, and also shows some recommendations for provision of its elements security.

Keywords: intellectual capital, higher education institution, economic security, information security, protection.

В условиях усиливающейся тенденции развития инновационного потенциала высшей школы на основе управления интеллектуальным капиталом в России, проблема информационной и экономической безопасности вуза приобретает большую актуальность. По мнению автора, система безопасности современного университета должна быть, прежде всего, нацелена на обеспечение устойчивого функционирования образовательного учреждения во взаимной корреляции с защитой и развитием его интеллектуального капитала.

Анализ существующих работ в сфере безопасности современного вуза позволяет сделать вывод о том, что интеллектуальным аспектам данной проблемы уже уделено определенное внимание. Однако в большинстве рассмотренных случаев такие вопросы проанализированы фрагментарно в части описания мер по защите отдельных объектов интеллектуального капитала, как, например, вопросы защиты интеллектуальной собственности. В связи с этим, в

данной работе автором уделено внимание изучению структуры интеллектуального капитала вуза, а также систематизированы представленные в современной системе научных знаний рекомендации по обеспечению безопасности всех элементов интеллектуального капитала вуза.

В рамках данной работы под безопасностью интеллектуального капитала университета понимается обеспечение защищенности объектов интеллектуального капитала от существующих и потенциальных угроз, способствующее устойчивому развитию и повышению уровня конкурентоспособности вуза.

Особенности обеспечения защиты объектов интеллектуального капитала в вузе обуславливаются спецификой угроз безопасности данного актива. Среди них выделяют: несоответствие научно-образовательных структур вуза требованиям времени; дисгармонию в корпоративном сообществе вуза; потерю контроля за информацией в результате утечки, разглашения, хищения или копирования; потерю имиджа (деловой репутации) вуза и др. [1]

В зарубежной и российской науке существуют труды, посвященных изучению интеллектуального капитала организации, при этом вопрос о его структуре по-прежнему остается дискуссионным. Применительно к вузу интеллектуальный капитал определяется как совокупность компетенций управленческих, научно-исследовательских и научно-педагогических кадров, обеспечивающих формирование и дальнейшее воспроизводство в форме новейших знаний и компетенций [1]. Другая группа авторов [2, с.44] в составе интеллектуального капитала университета выделяют кадровые активы вуза, структурные активы, а также интеллектуальную собственность.

Ранее опубликованное автором исследование в части изучения интеллектуального капитала организации и его состава [3] позволило классифицировать все объекты исследуемой категории с учетом специфики деятельности вуза. Классификация объектов интеллектуального капитала вуза представлена в табл. 1.

Структурный капитал университета – это часть интеллектуального капитала, включающая информационную среду управления вузом (корпоративная сеть, программное обеспечение, библиотечные системы, системы электронного документооборота), а также организационную структуру, объекты интеллектуальной собственности, образовательный инструментарий.

Структура интеллектуального капитала высшего учебного заведения

Интеллектуальный капитал вуза	Структурный капитал	Организационная структура вуза; Интеллектуальная собственность; Технологии преподавания; Научные школы; Корпоративная сеть; Информационные технологии и ресурсы; Лицензии и аккредитации и др.
	Клиентский капитал	Деловая репутация; Веб-сайт вуза; Логотип; Внешние связи с абитуриентами, другими вузами, бизнес-сообществом и др.
	Человеческий капитал	Инвестиции в знания, умения и навыки преподавателей, студентов, научных сотрудников, в их здоровье, мо- бильность, развитие профессионального потенциала и др.

Источник: составлено автором.

Структурный капитал современного вуза в большой степени зависит от IT-технологий. В связи с этим, обеспечение безопасности структурного капитала вуза тесно связано с таким понятием как «информационная безопасность», и представляет собой систему сохранения, ограничения и авторизированного доступа к информации, которая содержится в корпоративной сети и передаваемой по телекоммуникационным каналам связи. [4] Важно отметить, что обеспечение информационной безопасности как в целом, так и для отдельных предприятий, является важнейшим аспектом соблюдения национальных интересов Российской Федерации. [5]

По нашему мнению, в обеспечении защиты структурного капитала вуза в части интеллектуальной собственности большую роль играют оценка и бухгалтерский учет данных объектов в составе нематериальных активов. Это будет способствовать положительным аспектам их управления в части организации хранения правоустанавливающих документов на активы; увеличения фонда амортизации, который может выступить источником финансирования исследований в вузе; а также увеличения возможности коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

По мнению ученого Белецкой А.А [6] для обеспечения защиты интеллектуальной собственности университета необходимо, прежде

всего, наладить систему учета и защиты интеллектуальных прав вуза и осуществлять взаимодействие с соответствующими подразделениями университета и государственными органами в данной области. На наш взгляд, также важно проводить регулярные аудиторские проверки объектов интеллектуальной собственности вуза.

Главным методом защиты корпоративной сети университета выступает грамотная пользовательская политика в отношении разграничения уровней доступа к отдельным видам информации. Важную роль играют мониторинг сетевого трафика, анализ активности пользователей в сети, разработка качественной системы аутентификации пользователей, а также системы защиты от внутренних угроз (например, запрет на использование внешних накопителей информации). [7]

Таким образом, безопасность структурного капитала как части интеллектуального капитала вуза может быть обеспечена, в большей части, посредством работы службы информационной безопасности.

Важное место в экономической безопасности вуза играет защита и развитие клиентского капитала. Клиентский капитал – это часть интеллектуального капитала вуза, включающий устойчивые отношения с потребителями образовательных услуг (школьниками, абитуриентами и их родителями), партнерами и другими контрагентами (государственными структурами, средствами массовой информации, зарубежными вузами), а также средства индивидуализации (логотипы), базы данных по трудоустройству выпускников, деловую репутацию, портфель заказов на выполнение образовательных и научно-исследовательских работ. [8, с. 114]

Репутация вуза – важный компонент интеллектуального капитала, основная угроза безопасности которого заключается в риске получения отрицательного эффекта от размещения ложных сообщений или отзывов о деятельности вуза. Мы считаем, что безопасность клиентского капитала, в большинстве случаев, может быть обеспечена мерами, описанными выше в рамках обеспечения информационной безопасности структурного капитала. Для отслеживания репутации вуза и ее защиты можно заниматься мониторингом динамики поисковых запросов об университете. При обнаружении резких изменений необходимо провести анализ причин и принять соответствующие меры.

Неотъемлемым элементом обеспечения безопасности интеллектуального капитала вуза является его персонал. Применительно к уни-

верситету человеческий капитал – это часть интеллектуального капитала, включающая знания, профессиональные компетенции и творческие способности сотрудников вуза и студентов. Человеческий капитал в данном случае формируется за счет инвестиций в образование, здоровье, развитие способностей преподавателей и учащихся, а также за счет вложения средств в проведение научных, культурных и спортивных мероприятий.

Среди основных факторов, обеспечивающих безопасность человеческого капитала в рамках экономической безопасности вуза, можно выделить разработку ключевых мероприятий по совершенствованию кадровой политики вуза. Такая политика, на наш взгляд, может охватить следующие важные аспекты: критерии отбора и формирования кадрового состава; контрактная система организации труда; система мотивации сотрудников и управления знаниями; мероприятия по удержанию ключевого персонала; поддержка талантов и др.

Кроме того, инструментами повышения безопасности человеческого капитала университета могут выступить такие меры, как инвестирование в обучение перспективных сотрудников вуза, проведение мероприятий по выявлению талантливой молодежи и привлечению ее к продолжению обучения в вузе на последующих ступенях высшего образования (магистратура, аспирантура).

Также среди мер защиты человеческого капитала и повышения его качества авторы Крошилин С.В. и Медведева Е.И. [7] рекомендуют при проверке кандидатов при приеме на работу проверять их совместно блоком безопасности и блоком по управлению персоналом, то есть не только посредством собеседования, но и проверкой предыдущих мест работы, что выступает превентивной мерой снижения рисков информационной безопасности и обеспечения безопасности интеллектуального капитала вуза в целом.

Таким образом, достижение безопасности интеллектуального капитала высших учебных заведений в части защиты его составляющих – структурного, клиентского и человеческого капитала – становится не только ключевым фактором обеспечения экономической безопасности вузов, но и важным критерием их стратегического развития. Рост требований государства к качеству образовательных услуг, внедрению новых методик обучения наряду с соблюдением информационной безопасности приводят к необходимости обеспечения качественной защиты объектов интеллектуального капитала для устойчивого развития и повышения конкурентоспособности российских вузов на мировой арене.

Литература:

1. Салихов, Б.В. Интеллектуальная безопасность современного вуза: сущность и научно-практические императивы формирования [Текст] / Б.В. Салихов, И.С. Салихова // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 1(7). – С. 83–96.
2. Управление интеллектуальным капиталом инновационного вуза [Текст]: монография / Г.И. Письменский, К.И. Руднева, С.В. Сафонова, А.Г. Письменский. – М.: Изд-во СГУ, 2014. – 184 с.
3. Толчеева, А.А. Интеллектуальный капитал как учетно-экономическая категория [Текст] / А.А. Толчеева, Ю.Н. Руф // Вестник Омского университета. Сер. «Экономика». – Омск: 2015, № 2 – с.71–76.
4. Проталинский, О.М., Ажмухамедов И.М. Информационная безопасность вуза [Текст] О.М. Проталинский, И.М. Ажмухамедов // Вестник АГТУ. – 2009. – № 1. – С. 18–23.
5. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации [Текст]: утв. Указом Президента Российской Федерации от 05.12.2016 г. № 646. [Электронный ресурс] // Нормативно-справочная база «Консультант плюс».
6. Белецкая, А.А. Защита объектов интеллектуальной собственности вуза [Текст] / А.А. Белецкая // Известия ТулГУ. – 2013. – № 2–2. – С. 80–83.
7. Крошили, С.В. Безопасность информационных ресурсов предприятия [Текст] / С.В. Крошили, Е.И. Медведева // Информационные ресурсы России. – 2009. – №5. – С. 32–37.
8. Совершенствование оценки эффективности деятельности подведомственных Правительству РФ образовательных и научных учреждений [Текст]: коллективная монография / под ред. доктора экон. наук, проф. Р.П. Булыги. – М.: Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА», 2014. – 192 с.

Герюгова А.А.,
студентка
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: gerugova93@mail.ru

Научный руководитель:
Мельник М.В.,
д.э.н., профессор,
профессор департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Особенности внутреннего финансового контроля в органах государственной власти

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности внутреннего финансового контроля в органах государственной власти. Подробно рассматривается государственный финансовый контроль, дана классификация форм внутреннего финансового контроля по различным признакам, проанализированы ссылки на нормативно-правовые акты в области внутреннего финансового государственного контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, внутренний финансовый контроль, внутренний финансовый аудит, государственный финансовый контроль.

Gerugova A.A.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: gerugova93@mail.ru

Scientific adviser:

Melnik M.V.,

Doctor of Economics, Professor,

Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Features of internal financial control in public authorities

Abstract: This article examines the specifics of internal financial control in public authorities. The state financial control is examined in detail, the classification of forms of internal financial control according to various criteria is given, references to normative and legal acts in the field of internal financial state control are analyzed.

Keywords: financial control, internal financial control, internal financial audit, state financial control.

Государственный финансовый контроль определен для исполнения финансовой политики страны, создания обстановок для финансовой устойчивости. Государственный финансовый контроль – контроль, который осуществляется органами государственной власти согласно законодательству наделенными полномочиями. Государственный финансовый контроль осуществляется, в первую очередь, за финансовой работой органов исполнительной власти. Предусматривает он правовую организацию финансовых отношений в России, во вторую очередь, охватывает проверку бюджетных правоотношений. Субъектами государственного финансового контроля выдвигаются специальные подразделения Совета Федерации, Администрации Президента, Правительства Российской Федерации и соответствующие структуры исполнительных и представительных органов субъектов Федерации [5].

Тема статьи является недостаточно теоретически разработанной, но вопросы государственного финансового контроля лежат в

поле зрения ряда научных исследований. Стоит отметить работы Н.Т. Белухи, И.А. Белобжецкого, Э.А. Вознесенского, В.Г. Видяпина, Ю.М. Воронина, Н.Г. Гаджиева, Н.П. Ефимовой, Ю.А. Данилевского, В.А. Жукова, Ю.А. Крохина, Ю.М. Иткина, А.Н. Козырина, В.Г. Панскова, Л.Н. Овсянникова, Н.Д. Погосяна, Г.А. Соловьева, В.М. Родионовой, С.В. Степашина, И.В. Фирулина, М.С. Студеникиной, С.И. Фленова, А.Д. Шеремета, П.В. Черноморда, С.О.Шохина, А.А. Шпига, В.И. Шлейникова.

Анализ практики и научной литературы позволяет отметить, что складываются разногласия между государственной политикой в касательстве реальными условиями осуществления и финансового контроля, объективной потребностью является полная реализация государственного финансового контроля своих внутренних сущностных функций, увеличению роли в новейших экономических преобразованиях, что является актуальным в настоящее время.

Целью статьи является рассмотрение особенностей внутреннего финансового контроля в органах государственной власти. Используемые методы исследования, синтез и анализ [5].

Многообразие разнообразных форм финансового контроля делает возможным построить современную модель систематизации видов внутренней контрольной деятельности. Для планирования, повышения и анализа эффективности контрольной работы в экономической системе РФ предлагается обоснованная научным путем классификации финансового контроля по различным признакам (рис. 1).

Особое и более важное место в ходе организации работы экономических субъектов, бесспорно, принадлежит государству. При том государственное управление выдвигается в качестве многоаспектного и сложного механизма, который, осуществляясь на практике, реализовывает присущие ему назначенные функции.

Несмотря на разнообразие научных воззрений, в настоящее время принято различать такие управленческие функции государства как: целеполагание, планирование, стимулирование (мотивация), организация, учет, анализ, аудит и контроль. Понимая важность любой функции в процессе управления, рассмотрим только аудит и контроль.

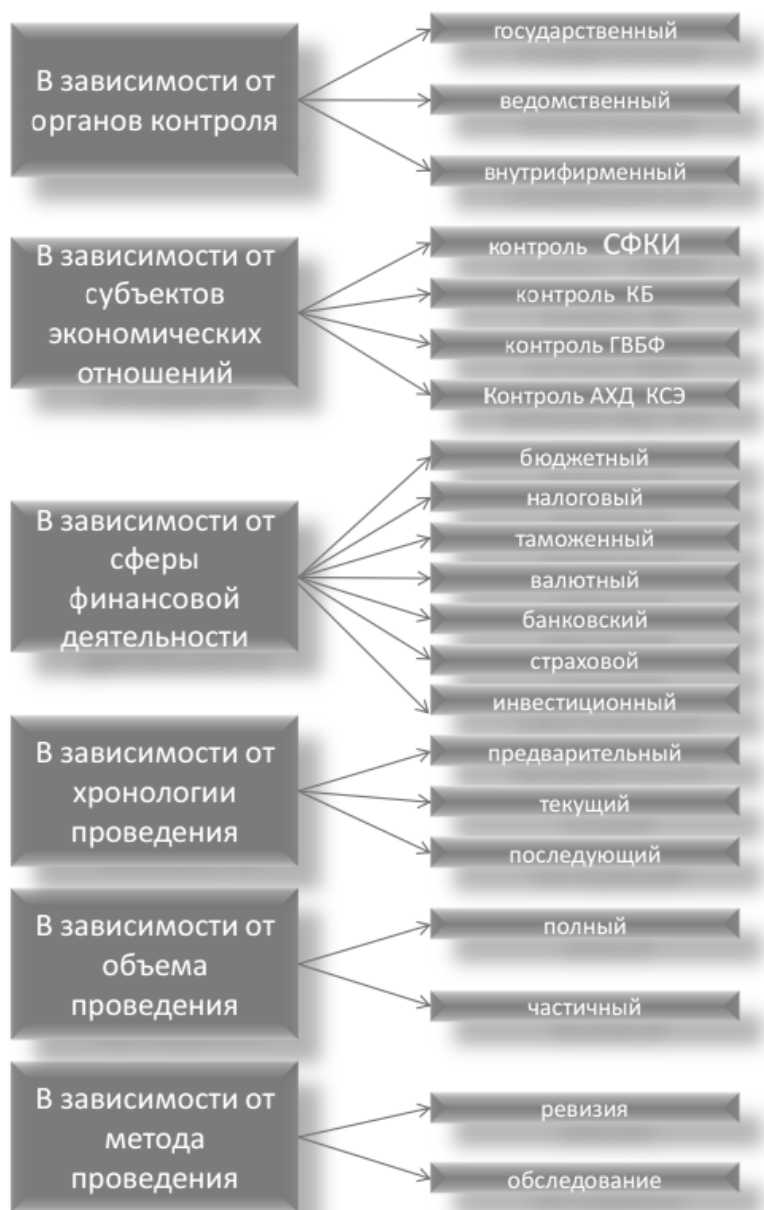


Рисунок. Классификация форм внутреннего финансового контроля по различным признакам

Государственное управление реализуется путем управленческого влияния на объект субъекта управления. В рамках этой системы контроль осуществляет обратную связь, присутствие которой обусловлено нуждой как получения сведений об объекте управления и корректировки, принятых ранее управленческих решений. Поэтому государственный контроль как неизменная функция государственного управления не имеет возможности быть связанным ни с государственным строем, его политической системой, ни с формой государства. Контроль всегда объективно свойствен любому государству, а также призван сохранять его интересы [4, с.5].

Система государственного контроля и, соответственно, классификация его видов достаточно сложны. Важно отметить, что особое место в ней занимает контроль в области финансов.

Так, со вступлением в силу Федерального закона от 23 июля 2013 года № 252-ФЗ [1], внесшего изменения в гл.26 Бюджетного кодекса «Основы государственного (муниципального) финансового контроля», система государственного финансового контроля получила свое официальное закрепление. Внесенные изменения позволили разграничить компетенцию сформированных и давно действующих контрольных органов государственного финансового контроля и создать единый механизм, обеспечивающий реализацию контрольной функции в системе управления государством.

Федеральный закон № 252-ФЗ [1] затронул важный аспект обеспечения соблюдения бюджетного законодательства РФ и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения: наделил главных распорядителей (распорядителей) и главных администраторов (администраторов) бюджетных средств полномочиями по осуществлению ведомственного контроля (аудита) в части внутреннего финансового контроля (аудита). Выстраивание эффективно действующего механизма внутреннего финансового контроля (аудита) имеет огромное значение для любой финансовой системы. Система внутреннего финансового контроля (аудита) способствует устойчивому росту качества финансового менеджмента главного администратора бюджетных средств, государственного (муниципального) учреждения.

Нельзя не отметить тот факт, что в РФ уже довольно продолжительный период времени компетентными органами проводится анализ практики осуществления главными администраторами средств федерального бюджета внутреннего финансового контроля (аудита). В соответствии с положениями статьи 157 Бюджетного кодекса [2] указан-

ные полномочия входят в компетенцию Федеральной службы финансово-бюджетного надзора.

Профессиональным сообществом отмечается, что эффективная система внутреннего финансового контроля (аудита) создана в Федеральном казначействе, которое является одним из лидеров в области развития ведомственного контроля (аудита). Казначейство России приняло меры, направленные на организацию эффективно действующего механизма внутреннего финансового контроля (аудита). Сформированы Правила осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита, утвержденных постановлением Правительства РФ от 17 марта 2014 года №193 [3].

С введением указанного нормативно-правового акта приобрело нормативное закрепление рассогласованность понятий «внутренний финансовый аудит» и «внутренний финансовый контроль». При этом необходимо заметить, что согласно положению, ст.160.2–1 Бюджетного кодекса РФ [2] внутренний финансовый контроль обращен, главным образом, на:

- реализацию и подготовку мер по увеличению результативности и экономности применения бюджетных средств;
- соблюдение внутренних процедур и стандартов исполнения и составления бюджета по затратам, включая затраты на работы, услуги и закупку товаров для обеспечения государственных (или муниципальных) нужд, ведения бюджетного учёта и составления бюджетной отчетности.

В отношении внутреннего финансового аудита отметим, что должен он проводиться в целях:

- доказательства достоверности бюджетной отчётности и ответственности распорядка ведения бюджетного учёта методологии, стандартам бюджетного учёта, которые установлены Министерством финансов Российской Федерации;
- оценки безопасности внутреннего финансового контроля, подготовки рекомендаций по увеличению его эффективности;
- подготовки предложений об увеличении результативности и экономности реализации средств федерального бюджета.

Наличие результативно функционирующего устройства внутреннего финансового контроля (аудита) во всех ведомствах, которые

выступают в бюджетном процессе как главный распорядитель (распорядители) и главный администратор (администраторы) бюджетных средств, делает возможным заявлять о преюдициальности аудиторской и ведомственной контрольной деятельности. В результате, с развитием структуры внутреннего финансового контроля (аудита) наибольший преюдициальный характер заслуживают материалы проведенных в границах него контрольных мероприятий. Другими словами, в ходе проведения контрольных мероприятий внешними органами контроля, которые на стадии планирования оценивают результативность системы внутреннего финансового контроля (аудита), присутствие таковой должно служить основанием для наименее пристального внимания с позиции указанных органов. И как следствие вывод: подобное справедливо выраженное доверие с позиции государства и обусловленный паритет во взаимоотношениях с органами внешнего государственного финансового контроля существенно подействуют на минимизацию материальных, временных и трудовых ресурсов, которые затрачиваются на проведение контрольных мероприятий.

Таким образом, отметим, что полноценная осуществление особенностей государственного внутреннего финансового контроля в итоге отображает способности государства нести ответственность перед гражданами Российской Федерации, что возможно только в обстоятельствах отлаженного и совершенного устройства внутреннего финансового контроля (или аудита), должного стать прочным основанием для всей структуры государственного управления и органов государственной власти.

Литература:

1. Федеральный закон «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.07.2013 N 252-ФЗ (последняя редакция)
2. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017)
3. Постановление Правительства РФ от 17.03.2014 N 193 (ред. от 23.04.2016) «Об утверждении Правил осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета (бюджета государ-

ственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации) внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита»

4. Соколов Б. Н., Рукин В. В. Системы внутреннего контроля (организация, методика, практика). – Москва: Экономика, 2007, 442 с.
5. Павлова Ю. А. Финансовый контроль, его формы и характеристика, основные задачи внутреннего контроля // Учет и статистика. – 2010. – № 17. – С. 40–45.

Соломина В.В.,

студентка

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: solominavv@yandex.ru

Научный руководитель:

Качкова О.Е.,

к.э.н. доцент,

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: oekachkova@fa.ru

Особенности мотивации персонала в частном и государственном секторе

Аннотация: В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы по вопросам мотивации работников частного и государственного сектора. Приведены основные положения по мотивации, схожие черты, а также основные различия системы стимулирования трудовых ресурсов, занятых в частном и государственном секторе экономики.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, персонал, государственные служащие, трудовые ресурсы

Solomina V.V.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: solominavv@yandex.ru

Scientific advisor:

Kachkova O.E.,

PhD, Professor

*Professor of the Department of Accounting, Analyses and audit
Financial University under the Government*

of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: oekachkova@fa.ru

Special aspects of employee engagement in private and public sector

Abstract: The article presents the main results of research work on the motivation of workers in the private and public sector. The main provisions on motivation, similar features, as well as the main differences in the system of stimulation of labor resources employed in the private and public sectors of the economy are given.

Keywords: motivation, encouragement, staff, public servants, labour force

Трудовые ресурсы являются одним из ключевых звеньев в работе всей организации. От их эффективной деятельности зависит продуктивное и результативное функционирование организации. В современном мире важна мотивация персонала, которая является одним из важнейших аспектов успешной работы человеческих ресурсов. Нестабильная ситуация в мире, финансовый кризис, сокращения заставляют множество работников беспокоиться о своем текущем положении, что, в свою очередь, вынуждает менеджмент организации формировать эффективную систему мотивации персонала.

В научной литературе представлено множество различных определений понятий «стимулирование» и «мотивация». Одним из наиболее распространённых определений является следующее: «Мотивация – функция управления, процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения целей фирмы и (или) личных целей» [1, стр. 139]. Так зачем же нужна мотивация персонала?

В первую очередь для роста эффективности труда сотрудников во всех ее проявлениях, результатов производства товаров и услуг, прибыли организации.

Для активного воздействия на мотивацию работников необходимо понимать мотивы, которые побуждают усерднее трудиться. В результате исследования были опрошены 100 человек, каждый из которых работал бы лучше в следующих условиях (допускалась возможность выбора нескольких вариантов ответа) [4. С. 62].:

- выше уровень дохода – 48,
- больше возможностей для развития карьеры – 25,
- выше уровень самостоятельности – 25,
- более длительный отпуск – 22,
- интереснее деятельность – 22,
- гибкий рабочий график – 21,
- более короткий рабочий день – 21,
- лучший рабочий климат – 13,
- более высокий уровень обеспечения старости – 11.

В современных условиях в реальном секторе экономики более распространены материальные стимулы, они могут быть прямыми и косвенными видов: зарплата, различные доплаты и надбавки, бонусы, участие в прибылях и в акционерном капитале компании, различные социальные льготы.

Особенностью стимулирования государственных служащих является то, что во внутренней мотивации труда на первый план выходит продвижение по карьерной лестнице, использование административных ресурсов, стабильный заработок и занятость, а также социальные гарантии. Следует отметить, что моральное поощрение госслужащих практически не функционирует в условиях низкой заработной платы. При формировании кадров лидирует принцип протекционизма, ориентированность на персональную преданность лидера, что ведет к набору малокомпетентных работников с разными направлениями мотивации труда [4, С. 63].

Для более подробного исследования необходимо обратиться к различным исследованиям о применимости теорий мотивации, используемых в анализе частного сектора. Например, Эван Берман (профессор? директор по интернационализации школы правительства, изучающий производительность, лидерство и управление человеческими ресурсами) подтвердил, что для работников государственного сектора действительна пирамида потребностей Маслоу. Все работники, как частного сектора, так и государственного, стараются

в своей трудовой деятельности удовлетворить такие потребности как: физическая безопасность, признание и одобрение, творчество, развитие и власть.

Исследователь также подчеркивает, что для каждой категории госслужащих (высшее звено руководства, руководители среднего звена и обычные служащих) существенно различается соотношение данных групп потребностей [5]. Чтобы удовлетворить потребности государственных работников в признании и одобрении могут быть использованы инструменты материального поощрения (увеличение оклада, премии, повышение) и нематериального стимулирования (привилегии, льготы, награды). Необходимость в профессиональном развитии реализуется в процессе продвижения по карьерной лестнице, повышения квалификации и т.п. Властные мотивы являются значимыми для работников госсектора и заключаются в использовании «символов престижа» (например, личный ассистент, отдельный кабинет, особый социальный статус).

Берман выделяет не только основные потребности, но и те, которые напрямую не связаны с трудовой деятельностью, но являются значимыми для большинства работников. В качестве примера можно привести возможность проживания в хорошем доме, желание увеличивать семью, возможность использования отпуск и другие.

Многие авторы считают, что увеличение оплаты труда более важно и значимо для менеджеров частного сектора, чем для служащих государственного сектора (табл. 1). Также, государственные работники более удовлетворены размером оклада, чем управленцы коммерческих организаций. Мак Ходжастех (профессор маркетинга государственного университета Уинстон-Сейлем) в своем исследовании пришел к выводу, что работники и частного и государственного сектора в равной степени заинтересованы в элементах «внутреннего вознаграждения» – достижении намеченного и профессиональном росте [7]. Однако потребность в признании и одобрении, по результатам исследования, более актуальна для служащих в государственных организациях, чем для работников частного сектора. Внешнее вознаграждение (политика организации, система управления и иное) более приоритетно для государственных служащих. Сдержанность работы и межличностные взаимоотношения одинаково важны работникам как частного, так и государственного сектора, а условия трудовой деятельности и уровень ответственности не являются значимыми.

**Восприятие менеджеров частного и государственного сектора
приоритетности внутренних и внешних форм поощрения**

Форма поощрения	Менеджеры частного сектора (ранг)	Государственные служащие (ранг)
Заработная плата	1	7
Гарантии занятости	2	9
Достижение поставленных целей	3	1
Профессиональный рост	4	3
Руководство	5	11
Вовлеченность в разработку политики и ее реализацию	8	6
Степень ответственности	7	10
Самосовершенствование	6	5
Отношения с коллегами	9	8
Признание	10	2
Условия трудовой деятельности	11	4
Социальный статус	12	12

Соотношение внутренних и внешних факторов мотивации для работников государственного и частного сектора стало предметом многих исследований с применением данных опросов служащих соответствующих секторов. Филип Крюсон (доктор наук, преподаватель Индианского университета) в своем исследовании выявил, что государственные служащие уделяют большее внимание взаимопомощи и важности своей деятельности для общества, чем работники частного сектора (табл. 2) [6]. Для работников же частного сектора важнее возможность карьерного роста. По результатам сопоставления секторов, несмотря на общую важность высокого уровня оплаты труда, работники государственного сектора считают факторы внешней мотивации менее значимыми, в отличие от работников частного сектора. А внутреннее удовлетворение играет более важную роль для государственных работников, чем для персонала частных компаний.

Количество работников, которые признали соответствующие факторы служебной деятельности «важными» и «наиболее важными» (в опросе участвовало 100 человек, возможен был выбор более чем одного варианта ответа)

Характеристики деятельности	Работники частного сектора	Государственные служащие
Внутренние факторы		
Польза для общества	63	74
Взаимная помощь	54	65
Внешние факторы		
Гарантии занятости	88	91
Высокий уровень оплаты труда	78	74
Возможности для карьерного роста	75	69

В отношении материальных стимулов для госслужащих наблюдается следующий парадокс: при действительно низкой оплате труда, которая не может являться стимулом для эффективной деятельности, она является единственным источником дохода для государственного работника, следуя законодательно установленным ограничениям. В следствие этого, увеличивается приток в госслужбу людей, для которых заработная плата не является мотивацией (например, состоявшиеся бизнесмены и их родственники), а также людей, для которых даже минимальная оплата является удачей (например, новички). Также в следствие этого парадокса увеличивается «текучесть» кадров, коррупция и незаконное увеличение государственными работниками своей зарплаты, дабы установить ее на «справедливом» уровне.

Следовательно, материальные стимулы на данный момент не могут являться главным мотивом для эффективной деятельности работника государственного сектора, в связи с тем, что она несоизмерима с зарплатой частного сектора и не может эффективно использоваться для стимулирования труда госслужащего.

Подводя итог, можно сформировать следующие выводы по разным группам персонала.

Система мотивации персонала, занятого в частном секторе. Наиболее важными являются высокая заработная плата и сущность работы (со стороны саморазвития). Также, не менее важны гарантии занятости и карьерный рост. А польза обществу и коллегам отходит на второй план.

Система мотивации работников государственного сектора. Выводы ученых несколько разнятся, но можно сказать, что важное значение придается принесению пользы обществу. Но уровень заработной платы, возможность карьерного роста и гарантия занятости также имеют важное значение.

Литература:

1. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой: учебник. М.: ЗАО «Бизнес-школа», 1999.
2. Рогов И. И. Совершенствование мотивации государственных служащих в современной России // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. №1 С.85–88.
3. Токарева Дарья Владимировна Особенности мотивации работников бюджетной сферы (на примере фгу «Консультационно-методический центр лицензирования») // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Государственное и муниципальное управление. 2015. №1 С.119–123.
4. Шарин В.И. Проблемы формирования мотивации в системе государственной гражданской службы Российской Федерации // Известия УрГЭУ. 2014. №3 (53) С.62–68.
5. Berman E. Productivity in Public and Nonprofit Organizations. N.Y., USA: M.E. Sharpe, Inc., 2005.
6. Crewson P. Public-Service Motivation: Building Empirical Evidence of Incidence and Effect // Journal of Public Administration Research and Theory. 1997. Vol. 7, № 4. P. 499–518.
7. Khojasteh M. Motivating the Private vs Public Sector Managers // Public Personnel Management. 1993. Vol. 22, № 3. P. 391–401.

Мединская Е.А.,

студентка

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: eamedinskaya@gmail.com

Научный руководитель:

Савин А.А.,

к.э.н., профессор,

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Идентификация услуг с целью их учета и аудита

Аннотация: В статье представлены основные результаты исследования термина «услуга» и особенности их учета.

Ключевые слова: услуга, неделимость, неосязаемость, акт приема-передачи

Medinskaya E. A.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: eamedinskaya@gmail.com

Scientific adviser:

Sitnov A.A.,

PhD, Professor,

*Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government*

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Service term identification for the purpose of it's accounting and audit

Abstract: The article contains the results of «service» term research and the features of it's accounting principles.

Keywords: service, indivisibility, intangibility, act of acceptance

На сегодняшний день доля сферы услуг в ВВП составляет приблизительно 75% от его общего объема, что существенно превышает долю материального производства. Рост доли сферы услуг в ВВП оказывает влияние на структурные показатели большинства стран, что существенно влияет на мировую экономику в целом.

На современном этапе в связи с усилением процессов глобализации наблюдается рост объема экспортно-импортных операций в сфере услуг, появляются совершенно новые услуги, наблюдается рост потребности услуг со стороны производства (появление в общих издержках производства таких расходов, как, маркетинг, реклама, менеджмент, консалтинг, страхование, услуги по связям с общественностью).

Таким образом, быстрорастущая сфера услуг представляет собой одну из важнейших областей общественной жизни и оказывает заметное влияние на все стороны нашей деятельности. В связи с этим необходимо их всестороннее изучение и принятие во внимание, что касается, в том числе, и аудита.

Понятие услуги

При толковании сущности услуг современной экономической наукой используются два основных направления. В рамках первого подхода услуга рассматривается как деятельность, специфическая форма тру-

да, процесс. Второй подход основывается на соотношении понятия услуги с результатом труда, эффективностью деятельности, неким материальным или нематериальным следствием осуществления этой деятельности.

Однако единой трактовки данного термина, тем не менее, не существует, поэтому подходы должны быть синтезированы и рассматриваться в совокупности.

Услуга в качестве правовой категории является объектом гражданско-правового регулирования. Согласно ст. 128 ГК РФ, услуга закрепляется как объект гражданских прав. Большинство статей ГК РФ трактуют услугу в качестве объекта правоотношений, точнее, в качестве предмета обязательства. Это означает, что услуги по своей природе имеют имущественную ценность, которая позволяет им находиться в гражданском обороте, хотя в различных законодательных актах трактуется по-разному.

В Налоговом Кодексе РФ вводится понятие услуги в целях налогообложения, в качестве которой признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения и могут быть реализованы или потреблены только в процессе осуществления такой деятельности (ст. 38).

Также Налоговым кодексом вводится понятие работ (которое с точки зрения языка может служить синонимом услуги), однако в целях налогообложения результатом договора на выполнение работ является результат этих работ, а непосредственно услуга материального выражения не имеет.

Согласно правилам Инкотермс, услуга рассматривается как обязанность продавца получить или принять поставку товара (на основе статей Б.4. сборника Инкотермс, 2010).

Таким образом, для выработки конкретного определения понятия «услуга» следует учитывать все варианты изменений в позиционировании данного термина на основе обобщения вариаций определения. С позиции автора данного доклада, услуга – определенное действие субъекта, имеющее целью достижение определенного результата, который необходим потребителю услуги, осуществляемое на основе воздействия на объект услуги.

Классификация услуг

На сегодняшний день на рынке предлагается широкий спектр услуг. В соответствии с общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности (который включил в себя действовавший ранее классификатор услуг населению), выделяются следующие категории услуг (отметим основные):

- Услуги по водоснабжению и водоотведению.
- Услуги по оптовой и розничной торговле.

- Услуги в области информации и связи.
- Услуги финансовые и правовые.
- Услуги административные и вспомогательные (услуги по аренде, лизингу, трудоустройстве, туристические, безопасности и проведения расследований).

- Услуги в сфере государственного управления и обеспечения общественной безопасности; услуги по обязательному социальному обеспечению.

- Услуги в области образования.

- Услуги в области здравоохранения и социальные услуги.

- Услуги в области искусства, развлечений, отдыха и спорта.

Существует также международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК / ISIC), которая разделяет все услуги на 160 позиций по 12 укрупненным блокам, а также Директива ЕС (делит услуги на три крупные группы).

Также можно выделить ряд признаков для классификации услуг, например, по функциональности (производственные, потребительские, социальные услуги); по легитимности (законные, теневые); по времени (единовременная либо комплексная), а также ряд других признаков, наличие которых свидетельствует о неоднородности данной сферы.

Особенности учета услуг

Услуга как продукт производства обладает шестью ключевыми характеристиками, представленными в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительные характеристики промышленности и услуг

Особенности промышленной продукции	Особенности услуги
Осязаемость продукции	Неосязаемость (нематериальность) услуги
Производство, хранение и потребление продукции представляют собой самостоятельные процессы	Неделимость (процессы производства и потребления услуги одновременны)
Высокая стабильность качества продукции, снижающая риски ее потребления	Зависимость качества услуги от множества субъективных факторов, что повышает риски ее потребления
Возможность складирования готовой продукции	Невозможность складирования услуги
Потребитель продукции не участвует в процессе ее изготовления	Потребитель услуги принимает непосредственное участие в процессе ее оказания.
Невысокая степень интенсивности обновления ассортимента производимой продукции	Высокая диверсификация оказываемых услуг

В результате данных особенностей стоит отметить то, как это отражается в бухгалтерском учете: оказанную услугу нельзя разместить на складе, в связи с чем счет 43 «Готовая продукция» не применяется; услуги чаще всего сначала продаются и только затем оказываются, по этой причине в бухгалтерском учете сферы услуг активно используется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», процесс предоставления услуги принципиально не отличается от процесса производства продукции, поэтому предполагает использование труда сотрудников, потребление расходных материалов, использование средств труда (производственных и офисных помещений, специального оборудования), это означает, что для организации бухгалтерского учета услуг будут также задействованы следующие производственные счета: 10 «Материалы», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 02 «Амортизация», 20 «Основное производство», счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению и др.

В ряде случаев процесс оказания услуги может стать длительным, охватывая несколько отчетных периодов. Это характерно для образовательных услуг, предоставляемых вузами, услуг протезирования, оказываемых стоматологическими клиниками, и т.п. В этом случае в балансе организации появится строка «Незавершенное производство», для учета которого будет использоваться счет 20 «Основное производство», а фактическая себестоимость списывается непосредственно на счёт 90 «Продажи».

Особенности документального оформления услуг

Общий порядок перехода права собственности установлен статьей 223 ГК РФ, согласно которой право собственности у покупателя по договору возникает с момента передачи товара или услуги, если иное не предусмотрено законом или договором. Право собственности на услугу переходит получателю услуги при одновременном выполнении ряда условий (согласно пункту 12 ПБУ 9/99 о признании выручки).

Особенности документального оформления и подтверждения услуг связаны с оформлением контракта или договора. Существует большое количество классификаций договоров и контрактов, однако для целей идентификации услуг наиболее важными частями контракта являются порядок установления цены, а также порядок их приемки и способ оценки услуг.

В качестве основного первичного документа, который подтверждает факт оказания услуги заказчиком, является акт приемки услуг с прилагаемой счет-фактурой при условии, если организация, оказывающая услуги, является плательщиком НДС. Требования к оформлению счёта-фактуры являются регламентированными, а форма акта приемки услуг законодательно не установлена. В ст. 720 ГК РФ определяется лишь порядок приёмки работ и лишь упоминается акт, либо иной документ, удостоверяющий приёмку. Тем не менее, на акт приёмки услуг в полной мере распространяются общие требования к оформлению первичных документов, установленные Федеральным законом «О бухгалтерском учёте».

В заключение

Поскольку на сегодняшний день общество, в лице всех групп заинтересованных лиц аудируемого лица, испытывает потребность не только в финансовой информации, но требует оперативного получения данных о состоянии бизнеса, о прогнозных значениях финансовых результатов аудируемых компаний, а оценка данных показателей позволяет определить эффективность организации бизнеса, правильно принять то или иное управленческое решение, концепция классического аудита меняется в сторону аудита бизнеса (то есть не подтверждение достоверности отчетности, но и инструмент оценки капитала субъекта хозяйствования). В этой связи аудит служит обеспечению информационной безопасности общества, оказывая влияние на формирование полной и достоверной информации.

Для предприятий сферы услуг аудит бизнеса, с учетом данного аспекта, является особенно актуальным, так как сфера услуг достаточно специфична и сложна, при этом сфера максимально приближена к широкому кругу заинтересованных лиц. Так, аудируемые компании в лице руководства и собственников совершенствуют систему внутреннего учета и операционной деятельности, а пользователи получают заверение не только в достоверности отчетности, но и в эффективности деятельности бизнеса, с которым они имеют дело.

Таким образом, для выполнения аудиторской функции информационной и экономической безопасности, а также для соответствия качества аудита ожиданиям пользователей отчетности, необходимо корректно идентифицировать услуги, понимать момент перехода права собственности на результат работ или услуг с целью корректного ведения учета и проведения аудита бизнеса в сфере услуг.

Литература:

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия. Учебник / Г. Ассэль. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 804 с.
2. Бурменко Т. Д. Сфера услуг в современном обществе: Экономика, менеджмент, маркетинг. Курс лекций / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко. – М.: Кнорус, 2014. – 364 с.
3. Голосов О. В. Аудит: концепция, проблемы, стандарты, контроль, эффективность, кризис / О. В. Голосов, Е. М. Гутцайт. – М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 512 с.
4. Гражданский Кодекс РФ от 30.11.1994 г. 51–ФЗ в ред. 03.07.2016 г. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Савин А.А. Практический аудит: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.А. Савин, И.А. Савин, А.А. Савин. – М.: Юрайт, 2017. – 446 с.
6. Свириденко Ю.П. Сфера сервиса: особенности развития, направления и методы исследования. Коллективная монография / Ю.П. Свириденко, В.Н. Соловьева, В.А. Бабурина. – СПб. : СПБГИСЭ, 2011.– 355 с.
7. Софина Т.Н. Сфера услуг: Трансформации в рыночной экономике / Т.Н. Софина. – СПб. : СПбГУЭФ, 2012.– 95 с.

Ключников К.А.,

студент

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: kirill.klnv@gmail.com

Научный руководитель:

Негашев Е.В.,

к.э.н., доцент

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

Финансовый анализ как инструмент обоснования управленческих решений

Аннотация: Современные процессы в экономике характеризуются динамичностью, наличием большого числа связей, огромным количеством влияющих факторов, что определяет высокую степень неопределенности ситуации и значительные риски принятия решений. Большие объемы информации, ее качество и разнообразие данных не способствуют выбору правильного управленческого решения, а лишь затрудняют процесс его принятия.

Учитывая, что предприятия являются одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, и то, что они обладают разными возможностями и разной степенью зависимости от динамики различных факторов, очевидна необходимость в совершенствовании процесса поддержки принятия управленческих решений путем предоставления качественной информации, использования научного подхода.

В сегодняшних реалиях финансовый анализ выступает как инструмент управленческих решений, предшествующий их принятию, получению необходимой информации и способствующий поддержке бизнеса на необходимом уровне.

Ключевые слова: организация; финансовое состояние; финансовый анализ; баланс; метод; инструмент; управленческое решение.

Kluchnikov K.A.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: kirill.klnv@gmail.com

Scientific adviser:

Negashev E.V.,

PhD, Associate Professor

Associate Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Financial analysis as a tool for management decisions justifying

Abstract: Modern processes in economics are characterized by dynamism and presence of a large number of links, a huge number of influencing factors, they determine a high degree of uncertainty of the situation and significant risks of decision-making. Large amounts of information, its quality and variety of data do not contribute to the choice of a correct decision, but only complicate the process of its adoption.

Taking into consideration that the companies are the subjects and the objects of market relations at the same time, as well as the fact, that they have different features, depending on the dynamics of the various factors, the need of the improved management-decision support with scientific approach is obvious.

In today's realities, financial analysis acts as a tool for management decisions that precedes their adoption, obtaining the necessary information and facilitating the maintenance of business at the required level.

Keywords: organization; financial position; financial analysis; balance sheet; method; tool; management decision.

Способность менеджеров принять (выбрать) правильное решение зависит как индивидуальных особенностей и навыков человека, так и от используемого для формирования решения инструментария. Последний во многом определяет дальнейший сценарий развития, правильность выбора и соответствующий результат.

Стоит отметить, что в современных условиях число связей между объектами экономических отношений растет постоянно, и

любые действия одного звена отражаются на других участниках взаимоотношений. Процесс принятия решения становится все сложнее. Ответственность за принятое решение растет, так как его реализация может привести как к значительным прибылям, так и убыткам.

В процессе обоснования принятия решений можно выделить следующие составляющие:

- получение информации как комплекса данных, необходимых для принятия оптимального решения;
- обоснование решений.

В сегодняшних реалиях, особое внимание уделяется сбору необходимых данных, поскольку не всегда решения принимаются в условиях полной определенности и иногда основываются лишь на предположениях. Финансовый анализ применяется для оценки экономического потенциала компании и его изменений во времени. Анализ текущего состояния сочетается с прогнозированием хода различных процессов, которые в большой или меньшей степени оказывают влияние на организацию.

Каждая наука имеет свои способы достижения поставленной цели – методы, способы изучения предмета этой науки. Говоря о методологии финансового анализа, возможно выделение множества методов и приемов, в числе которых:

- горизонтальный (трендовый) метод (составление динамического ряда и оценка динамики показателей с помощью относительных величин – темпа роста и (или) темпа прироста);
- вертикальный (структурный) метод (оценка удельных весов, отдельных составляющих совокупности, например, удельных весов разных видов имущества в совокупных активах);
- метод сравнения (в структуре план/факт, с предшествующим периодом, с аналогами, со среднеотраслевыми значениями);
- метод группировки (аналитическая группировка показателей по определенным признакам);
- балансовый метод (способ счетной проверки правильности расчетов, где нарушение равенства свидетельствует о наличии ошибки).

Финансовое состояние предприятия затрагивает многие аспекты его деятельности. С позиции долгосрочной перспективы, стабильность деятельности организации, связана, прежде всего, с его общей финансовой структурой, т.е. степенью зависимости от кредиторов и инвесторов [1]. Деятельность любого предприятия

сопровождается накоплением и расходом денежных средств – но, любые ресурсы ограничены. В связи с этим, появляется вопрос: как добиться максимального эффекта использования ресурсов? Финансовый анализ позволяет ответить на данный вопрос и рассмотреть различные возможные варианты, поскольку эффективность деятельности может быть повышена не только за счет увеличения объема ресурсов, но и путем оптимального соотношения разных их видов.

Информационные технологии, в последнее десятилетие постоянно развиваются и расширяют возможности эффективного управления. В распоряжение менеджеров, кредиторов, инвесторов поступают новейшие методы сбора, обработки и анализа информации, которые могут быть использованы для принятия решения.

Особое внимание в современном мире уделяется финансово-экономическим новостям. Повышение интереса/потребности в бизнес-информации, развитие форм ее представления привели к появлению специализированных агентств [2]. В настоящее время, среди ведущих поставщиков финансовой информации можно выделить:

Блумберг (Bloomberg L.P.), основной продукт компании – Bloomberg Terminal, круглосуточная мировая система в области финансов. Содержит в себе сведения о финансах компаний, рыночные данные, охватывающие более 20 лет, диаграммы, статистику и современные новости.

СПАРК (<http://www.spark-interfax.ru>) – система профессионального анализа рынков и компаний, содержащая информацию по зарегистрированным в России, Украине, Белоруссии, Киргизии, Казахстане компаниям.

В этих системах содержится полезная информация о деятельности предприятия, представлены ленты новостей о корпоративных событиях в компаниях (корпоративные конфликты, взаимодействие с основными поставщиками и т.п.).

Всю совокупную информацию, которая может быть задействована при принятии решения, можно разделить на следующие группы (схематически представлены на рисунке 1):

- 1) учетная информация;
- 2) внеучетная информация;
- 3) нормативно-техническая информация.



Рисунок. Типы информации по характеру содержащихся в ней сведений

Как было отмечено ранее, в современном экономическом обороте используется множество источников информации, способов ее представления и интерпретации. При этом большой объем информации приходится на бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Отчетность связывает учетный процесс с его конечными потребителями (с их целями) – пользователями, принимающими решения. Среди основных форм отчетности, одним из наиболее информативных источников выступает бухгалтерский баланс [3].

Бухгалтерский баланс представляет собой систематизированный перечень статей имущества, капитала и обязательств предприятия по состоянию на определенный момент времени (на отчетную дату).

Традиционно активы и обязательства подразделяют на текущие и нетекущие. На практике используются и другие термины для обозначения данных категорий – оборотные и внеоборотные, краткосрочные и долгосрочные. Так, в России бухгалтерский баланс, согласно его утвержденной форме, состоит из пяти разделов [5] (таблица 1).

Бухгалтерский баланс

I. Внеоборотные активы (ВА), в том числе: Основные средства (ОС) Нематериальные активы (НМА) Финансовые вложения (ФВ) Отложенные налоговые активы (ОНА)	III. Собственный капитал, в том числе: Уставный капитал (УК) Добавочный капитал (ДК) Резервный капитал (РК) Нераспределенная прибыль (НП)
II. Оборотные активы (ОА), в том числе: Запасы (З) Дебиторская задолженность (ДЗ) Краткосрочные финансовые вложения (КрФВ) Денежные средства (ДС)	IV. Долгосрочные обязательства (ДО) V. Краткосрочные обязательства (КО), в том числе: Кредиты и займы Кредиторская задолженность (КЗ)
Баланс(Б)	Баланс(Б)

В этих пяти разделах представлена наиболее широко распространенная общая структура бухгалтерского баланса. Активы в балансе располагаются по степени возрастания ликвидности (от низколиквидных к высоколиквидным). В пассивной стороне баланса разделы и статьи отражаются по мере сокращения длительности оборота (от собственного капитала к краткосрочным заемным источникам финансирования). В частности, на основе соотношения сумм представленных разделов рассчитывается ряд наиболее распространенных коэффициентов финансового анализа или формируются аналитические таблицы.

Таблица 2

Баланс ликвидности

Наиболее ликвидные активы (A1): Краткосрочные финансовые вложения Денежные средства	Наиболее срочные обязательства (П1): Кредиторская задолженность
Быстро реализуемые активы (A2): Дебиторская задолженность	Краткосрочные пассивы (П2): Кредиты и займы (до 1 года)
Медленно реализуемые активы (A3): Запасы	Долгосрочные пассивы (П3): Долгосрочные обязательства
Труднореализуемые активы (A4): Основные средства Нематериальные активы Финансовые вложения (долгосрочные)	Постоянные пассивы (П4): Уставный капитал Добавочный капитал Резервный капитал Нераспределенная прибыль
Итого активы	Итого пассивы

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения [4]:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{array} \right.$$

В таблице 2 представлен сгруппированный баланс в порядке убывания ликвидности активов, срочности обязательств – однако, данная сортировка – это лишь еще один способ представления статей в балансе. При общей логике формирования баланса: любой хозяйствующий субъект начинает деятельность со стартового капитала или собственных источников финансирования, а в процессе осуществления деятельности он, как правило, не ограничивается собственными средствами и привлекает иные источники (заемные источники финансирования) – отсюда, наиболее информативной для анализа будет таблица 3:

Таблица 3

Аналитический баланс

<i>Внеоборотные активы, в том числе:</i>	<i>Собственный капитал, в том числе:</i>
Основные средства (ОС)	Уставный капитал (УК)
Нематериальные активы (НМА)	Добавочный капитал (ДК)
Финансовые вложения (ФВ)	Нераспределенная прибыль (НП)
Чистый рабочий капитал (ЧРК) = Запасы + Дебиторская задолженность – Кредиторская задолженность	Чистый долг (ЧД) = Кредиты и займы – Денежные средства и Высоколиквидные финансовые активы (Краткосрочные фин. вложения)
Итого инвестированный капитал	Итого финансовый капитал

В качестве примера можно рассмотреть данные ООО «НГА». Основными направлениями деятельности ООО «НГА» являются исследование, разработка, проектирование, организация производства средств и систем автоматизации в области измерения расхода и количества газожидкостных потоков, других параметров технологических процессов в нефтяной и газовой промышленности. Источником информации выступает бухгалтерский баланс компании (таблица 4).

Таблица 4

Бухгалтерский баланс ООО «НГА»

Статья	2016	2015	2014	Статья	2016	2015	2014
ВА:	4613	4293	5131	СК:	75822	119508	143405
ОС	443	523	589	УК	1320	1320	1320
НМА	1271	1600	2327	РК	66	66	66
ОНА	2899	2170	2215	НП	74436	118122	142019
ОА:	249420	245429	409683	ДО:	5136	2516	2369
З	152520	101815	167984	Кредиты	5136	2516	2369
ДЗ	67735	68919	212016	КО:	173075	127698	269040
ФВ	0	16098	0	КЗ	173075	127698	269040
ДС	29165	58597	29683				
Б	254033	249722	414814	Б	254033	249722	414814

На основании представленных данных произведем группировку статей отчета (результат представлен в таблице 5):

Таблица 5

Баланс ликвидности

Статья	2016	2015	2014	Статья	2016	2015	2014
А1	29165	74695	29683	П1	173075	127698	269040
А2	67735	68919	212016	П2	0	0	0
А3	152520	101815	167984	П3	5136	2516	2369
А4	4613	4293	5131	П4	75822	119508	143405
Итого	254033	249722	414814	Итого	254033	249722	414814

Исходя из полученных данных, можно охарактеризовать ликвидность баланса как отличную от абсолютной. Баланс является наиболее приближенным к ликвидному, но тем не менее сопоставление первого неравенства (А1 и П1) – свидетельствует о том, что предприятие за один день не сможет погасить все свои наиболее срочные обязательства. Так же данный уплотненный баланс позволяет рассчитать излишек/недостаток в рассматриваемых группах активов и пассивов.

Таблица 6

Аналитический баланс

Статья	2016	2015	2014	Статья	2016	2015	2014
ВА:	4613	4293	5131	СК:	75822	119508	143405
ОС	443	523	589	УК	1320	1320	1320
НМА	1271	1600	2327	РК	66	66	66
ОНА	2899	2170	2215	НП	74436	118122	142019
ЧРК	47180	43036	110960	ЧД	(24029)	(72179)	(27314)
Итого	51793	47329	116091	Итого	51793	47329	116091

Благодаря таблицам 3 и 6, можно отметить: Чистый рабочий капитал характеризует потребность в средствах, отражает обслуживание операционного цикла. Изменение величины чистого рабочего капитала позволяет проследить изменения в других характеристиках деятельности. Так, на величину чистого рабочего капитала влияет оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности, изменение масштабов бизнеса. Следовательно, любое изменение чистого рабочего капитала также отразится на величине денежного потока от операционной деятельности.

Вложенный капитал в компанию – один из наиболее важных факторов, который рассматривается при проведении анализа финансового состояния, оценивается сколько долга компания имеет. Показатель «чистый долг» отражает полную долговую ситуацию компании, степень ее зависимости от привлеченных ресурсов. «Закредитованность» компании, позволяет отразить степень рисков характерных для нее [6].

В заключении, можно отметить, что выбор метода анализа, его применимость в конкретной ситуации, определяют конечную ценность информации. Зачастую довольно простые приемы статистики позволяют предоставить информацию в наиболее наглядном и понятном для заинтересованных сторон виде.

Экономическая теория и теория финансового анализа непрерывно развиваются. Зачастую данное развитие основывается на противоборстве взглядов на те или иные теоретические положения, вызывающие дискуссию, уточнение или детальное рассмотрение базовых принципов. Например, уточнение понятийного аппарата способствует более четкому видению практических вопросов, созданием новых элементов методик анализа и их применения.

Совокупность приемов, применяющихся для обработки экономической (финансовой) информации, формирует методику проводимого анализа. При наличии большого числа работ, посвященных финансовому анализу, встречаются несоответствия в расчете одних и тех же показателей, а также не исключены случаи, когда один и тот же показатель будет носить разные наименования.

Построение адекватной системы финансового анализа в практике управления бизнесом должно учитывать современные результаты отечественных и зарубежных научных разработок, что порой требует пересмотра базовых положений теории анализа и его методологии.

Литература:

1. Бариленко В.И., Ефимова О.В., Керимова Ч.В., Ермакова М.Н. Экономический анализ: учебник – Москва: КноРус, 2017. – 381 с.
2. Иванов С.Е. Актуальные вопросы принятия управленческих решений // Экономика территорий, 2015 №5, стр. 2–10
3. Ефимова О.В. Новые подходы к преподаванию дисциплины «Анализ финансовой отчетности»: требования времени // Учет. Анализ. Аудит. Международный научно-практический журнал, 2016 №6, с. 111–118
4. Керимова Ч.В. Учетно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: монография – М.: Издательство «Дашков и Ко», 2013. – 218 с.
5. Негашев Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании: монография, М.: ИНФРА-М, 2013. – 186 с.
6. Сухарев И. Р. Проблемы структурирования бухгалтерского баланса // Учет. Анализ. Аудит. Международный научно-практический журнал, 2015 №5, с. 6-26
7. Cardoni A. Strategic performance analysis of financial structure, 2015, p. 25

Костина А.О.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: nastia.kostina@mail.ru

Научный руководитель:

Клепикова Л.В.,

к.э.н., доцент

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Анализ конкурентоспособности туристических услуг

Аннотация: С помощью финансовых и нефинансовых подходов предлагается аналитический инструментарий, позволяющий оценить уровень конкурентоспособности туристических услуг. Предлагаемая методика будет полезна для клиентов, планирующих свое путешествие как за границу, так и внутри нее, а также для заинтересованных сторон, осуществляющих мониторинг туристической деятельности в России.

Ключевые слова: туризм, финансовые инструменты, эффективность, конкурентоспособность.

Kostina A.O.,
student
*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nastia.kostina@mail.ru*

Scientific adviser:
Klepikova L.V.,
PhD, Professor
*of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Analysis of competitiveness of tourist services

Abstract: These financial and non-financial approaches allow the stakeholders to estimate the reliability of tourist services. The proposed methodology will be useful for clients for planning their travel as well as for shareholders.

Keywords: tourism, financial instruments, efficiency, competitiveness.

Туристический рынок вошел в XXI век как один из самых высокодоходных и динамично развивающихся секторов экономики. В настоящий момент для туристических компаний преобладает угроза появления новых фирм на рынке и главным фактором прибыльности туристической индустрии считается способность фирмы добиться получения ценовых преимуществ для своих услуг в долгосрочном периоде.

Оценка потребителем качества услуги формируется в процессе сравнения ожиданий от услуги до момента ее приобретения с восприятием ее качества во время и после приобретения. Следовательно, можно выделить два главных критерия оценки качества. Первым является технический аспект качества или то, что именно клиент получает от услуги. Вторым аспектом считается функциональный аспект, подразумевающий сам процесс оказания туристической услуги, степень ее соответствия ожиданиям потребителя.

Для того, чтобы рассмотреть туристическую отрасль, выявим основных лидеров данной индустрии. Сравнивая фирмы по данным факторам, каждой будет приписываться определенное количество баллов по числовой шкале от 1 («очень плохо») до 5 («отлично»). В ре-

зультате мы получим набор профилей возможностей конкурентных фирм. [4]

Таблица 1

**Стратегические профили конкурентов туристского предприятия
(составлена автором)**

Турфирма/ Факторы оценки	«Натали турс»	«Арт- тур»	«ТТ - Трэ вел»	«Евро ро- порт»	«Корал тре- вел»	«Пегас Тури- стик»	«Анекс с Тур Моск ва»	«Сан мар Тур»	«Тез Тур»	«Сол- векс- Тре- вел»
Уровень стоимо- сти	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4
Уровень качества услуг	4	3	2	2	4	5	3	3	4,5	3
Ассорти- мент	4	2	2	2	5	5	4	4	5	4
Уровень риска при пользова- нии услу- гой	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4
Способы продви- жения услуг	4	3	3	3	4	5	4	4	5	4

Как видно из таблицы, услуги «Натали турс», «Корал тревел», «Пегас Туристик», «Анекс Тур Москва», «Санмар Тур», «Тез Тур» опережают своих конкурентов практически по всем показателям. Но туристические услуги «Натали турс» несколько ограничены, их качество несколько отстает от конкурентов, а также реклама данные услуг с помощью СМИ также оставлет желать лучшего. Услуги «Корал тревел» тоже оказались недостаточно сильным в отношении применения инновационных технологий и не ярко освещаются в СМИ. Туристические услуги «Анекс Тур Москва», «Санмар Тур» также не выбиваются в лидеры по ряду пунктов. Итак, наибольшим спросом у клиентов пользуются услуги ООО «Пегас Туристик» и ООО «Компания ТЕЗ ТУР».

Теперь остановимся наиболее подробно на функциональном аспекте, на самом процессе оказания туристических услуг.

С помощью опроса в рамках «Выставки научных бизнес-идей» в Финансовом университете при Правительстве РФ, обычным студентам и экспертам предлагалось ответить на ряд вопросов относительно того, как те или иные туристические услуги были оказаны. [3]

Таблица 2

**Критерии оценки туристических услуг
в модели SERVQUAL на примере «ТезТур»**

№ и тип	Экспертные оценки	Рейтинг восприятия P _n	Рейтинг ожидания E _n	Коэффициент качества Q _n
M1	Большая база информации о предлагаемых турах	4,8	5	-0,2
H2	Выполнение турагентством условий договора	5	5	0
H3	Хорошая репутация услуг турагентства	4,4	4,9	-0,5
O4	Профессионализм сотрудников	4,6	4,8	-0,2
O5	Помощь сотрудников в выборе услуги	3,6	4,6	-1
У7	Доверие и взаимопонимание между сотрудниками и клиентами	3,9	4,4	-0,5
У8	Вежливое отношение к клиентам	4,8	4,8	0
С8	Индивидуальный подход к клиентам	3,9	4	-0,1
С9	Личное участие сотрудников в выборе комплекса услуг потребителем	3,7	3,2	0,5
С10	Ориентировка на интересы потребителей	3,2	4,3	-1,1

Таблица 3

Коэффициент удовлетворенности процессом оказания услуг

Тури.фирма/ Факторы оценки	«Ната- ли тур»	«Арт- тур»	«ТТ- Трэв ел»	«Евро- порт»	«Корал тревел»	«Пегас Тури- стик»	«Анекс Тур Москв а»	«Сан- мар Тур»	«Тез Тур»	«Сол- векс- Тре- вел»
Коэффи- циент каче- ства Q _n	- 0,4	-0,7	- 0,5	-0,8	-0,2	-0,1	-0,4	-0,6	0	-0,3

Таким образом, в исследовании было выявлено, что наивысший коэффициент удовлетворенности процессом оказания услуг Q_n был у таких лидеров, как ООО «Пегас Туристик» и ООО «Компания ТЕЗ ТУР». Теперь рассмотрим выявленных лидеров подробнее.

На втором этапе воспользуемся комплексным методом, который будет строиться на применении комплексных – групповых, обобщенных и интегральных – показателей.

1) На первом шаге определим, соответствуют ли параметры той или иной услуги обязательным нормам и стандартам. Услуга считается неконкурентоспособной, если хотя бы один из ее нормативных параметров не соответствует регламентированным нормам и стандартам. Не отвечающая этим требованиям услуга не может существовать на рынке. Базу стандартизации, существующей в сфере туризма и гостиничного хозяйства, в настоящее время составляют следующие государственные стандарты: ГОСТ Р 50690-2000, ГОСТ Р 50681-94, ГОСТ Р 50644-94 и др. Таким образом, учет нормативных параметров обеспечивается введением показателя, принимающего лишь два значения: единица, если услуга соответствует норме, или ноль, если не соответствует. [1]

Групповой показатель по всем нормативным параметрам для «Тез Тур»:

$$J_{н.п} = \prod_{i=1}^n = 1*1*1*1*... = 1$$

Групповой показатель по всем нормативным параметрам для «Пегас Туристик»:

$$J_{н.п} = \prod_{i=1}^n = 1*1*1*1*... = 1$$

Поскольку показатель $J_{н.п} = 1$ для каждой из представленных организаций, то услуги данных фирм полностью соответствуют требованиям нормативно-правовых актов, а значит, данные услуги полностью конкурентоспособны на рынке туристических услуг.

2) *Анализ технических параметров.* По ним потенциальный клиент оценивает возможные варианты для приобретения, отдавая предпочтение услугам, удовлетворяющим существующую потребность. На основании имеющейся информации о деятельности фирм – конкурентов проводится балльная оценка уровня качества и стоимости услуг по пятнадцатибальной шкале: [3]

Определение уровня качества оказываемых услуг

Критерии качества	Балльная оценка	
	«Тез Тур»:	«Пегас Туристик»
Уровень стоимости	9,717	9,717
Уровень качества услуг	12,749	7,649
Ассортимент	8,229	8,229
Уровень риска при использовании услугой	4,672	4,672
Способы продвижения услуг	1,411	1,764
Итого:	36,778	32,031

Таким образом, для фирмы «Тез Тур»: $J_{m.n.} = 36,778$

Далее для фирмы «Пегас Туристик»: $J_{m.n.} = 32,031$

Сопоставляя данные показатели, получаем:

$$K_{m1} \frac{36,778}{32,031} = 1,148, K_{m2} = \frac{32,031}{36,778} = 0,87$$

Таким образом, видно, что показатель конкурентоспособности по техническим возможностям анализируемой услуги фирмы «Тез Тур» превосходит в 1,148 аналогичные услуги конкурентов фирмы «Пегас Туристик».

3) Анализ экономических параметров дает возможность определить при каком уровне затрат потребность может быть удовлетворена.

Рассчитаем данный показатель сначала для фирмы «Тез Тур»: [5]

При самостоятельном планировании путешествия по системе «Все включено» на 1 человека на 10 дней в Грецию на период июнь-июль, цена для путешественника составит примерно 63 000 рублей. Следовательно, показатель $J_{э.п.}$ будет выглядеть как:

$$J_{э.п.} = \frac{63000}{79000} = 0,9$$

Аналогичным образом рассчитываем для фирмы «Пегас Туристик» Стоит заметить, что у данного туроператора стоимость услуг сравнительно ниже, чем у конкурента: [6]

$$J_{э.п.} = \frac{63000}{68000} = 0,93$$

Как можно заметить, наиболее оптимальное соотношение уровня потребительских свойств услуги и своих расходов предоставляет именно фирма «Пегас Туристик».

4) И на *заключительном этапе* данного анализа необходимо про- считать интегральный показатель конкурентоспособности ($K_{И}$) анали- зируемой услуги. Следовательно, используя полученные расчеты, можно вывести для фирмы «Гез Тур»:

$$K_{И} = \frac{1 \cdot 1,148}{0,9} = 1,28$$

И для фирмы «Пегас Туристик»

$$K_{И} = \frac{1 \cdot 0,97}{1,07} = 0,9$$

Для фирмы «Пегас Туристик» $K_{И} < 1$, значит анализируемые услуги уступают эталону, в то время как для фирмы «Гез Тур» $K_{И} > 1$, –превос- ходит эталон по конкурентоспособности. Соответственно, наибольшей конкурентоспособностью обладают услуги туристической фирмы «Гез Тур».

Для того, чтобы дать рекомендации относительно повышения конкурентоспособности услуг компании «Гез Тур» необходимо рас- смотреть подробнее полученные показатели. У большинства критериев и показателей туристических услуг высокие коэффициенты качества и высокая важность. Тем не менее, низкое качество и высокая важность присуща критериям С10, С8 и уровню цен. Это говорит о том, что со- трудники, непосредственно оказывающие услуги должны проявлять большую заинтересованность в выборе клиента, проявлять большую гибкость. Налицо недостаток индивидуального подхода к клиентам. Также стоит отметить, что в ходе анализа не было выявлено ни одного критерия с низким качеством и важностью. [2]

В соответствии с полученными результатами, для улучшения уровня конкурентоспособности услуг в части удовлетворенности са- мим процессом оказания услуг в офисах, может быть рекомендовано понимание бизнес-процессов и проблем потребителя туристических услуг более системно и с наибольшим вовлечением; разработка крите- риев и списков контрольных вопросов для оценки качества обслужи- вания и донесение сути туристических услуг до клиентов; систематиче- ское проведение курсов и тренингов для повышения уровня квалифи- кации для ведущих сотрудников.

Что касается цены, целенаправленная ценовая политика «Гез Тур» заключается в том, чтобы устанавливать такие цены и так изме-

нять их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы повысить степень удовлетворенности клиентов и, соответственно, повысить уровень конкурентоспособности своих туристических услуг.

Более того, чтобы улучшить показатель информирования потребителей о предлагаемых туристических услугах, «Тез Тур» следует улучшить работу сайта, сделать его более информационно-насыщенным.

Подводя итоги данной работы, можно сделать следующие выводы:

Уровень конкурентоспособности товаров, работ и услуг является одним из основных критериев, который дает четкое представление о том, как долго данный продукт, товар, услуга будут функционировать на рынке, несмотря на степень конкуренции. Конкурентоспособность товаров и услуг на рынке складывается исходя из огромного числа как внутренних, так и внешних факторов. В соответствии с этим, необходимо разработать определенные этапы и модели для точного определения конкурентоспособности товара или услуги на потребительском рынке, которые будут учитывать максимально возможное количество вышеизложенных факторов.

Литература:

1. ГОСТ 28681.0-90. «Стандартизация в сфере туристско-экскурсионного обслуживания. Основные положения»
2. Юрик Р.А, «Анализ современного состояния российского рынка туристических услуг», журнал «Маркетинг в России и за рубежом», № 2(46), 2005
3. Туризм в России. [Электронный ресурс] – М.: Госкомстат России, 2000 <http://www.gks.ru> Дата обращения: 15.04.2017
4. Единый Федеральный реестр туроператоров [Электронный ресурс] <http://russiatourism.ru> Дата обращения: 15.04.2017
5. Фирма «Tez Tour» [Электронный ресурс] <http://www.tez-tour.com> Дата обращения: 15.04.2017
6. О компании «Pegas Touristic» [Электронный ресурс] <http://www.pegas.ru> Дата обращения: 15.04.2017

Зателепа Б.М.,

студент

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: borya.01@yandex.ru

Сафонов О.И.,

студент

Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: oleg0502@gmail.com

Научный руководитель:

Басова М.М.,

к.э.н.,

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Анализ конкурентоспособности организаций сельского хозяйства в концепции устойчивого развития

Аннотация: в статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы – проведение анализа конкурентоспособности организаций сельского хозяйства в концепции устойчивого развития, характеристика отрасли в целом, определение ее основных проблем и способов их решения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, анализ, конкурентоспособность организаций, устойчивое развитие

Zatelepa B.M.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: borya.01@yandex.ru

Safonov O.I.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: oleg0502@gmail.com

Scientific adviser:

Basova M.M.,

PhD, Associate Professor

*of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government*

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Analysis of competitiveness of agriculture organizations in the concept of sustainable development

Abstract: The article presents the main results of research work – analysis of the competitiveness of agricultural organizations in the concept of sustainable development, the characteristics of the industry as a whole, the definition of its main problems and ways to solve them.

Keywords: agriculture, analysis, competitiveness of organizations, sustainable development

Актуальность данной работы заключается в том, что отрасль сельского хозяйства, а именно животноводство в последнее время находится на пути устойчивого развития: отрасль сельского хозяйства стабильно растет на 3,4% в год, что намного превышает темпы роста большинства отраслей в российской экономике. Производство свинины в России достигло рекордно высокого значения благодаря высоким темпам роста: в 2016 году по сравнению с 2015 годом производство свинины в стране выросло на 15% (в 2015 году по сравнению с 2014–м – на 17%). В целом производство свинины в нашей стране подверже-

но некоторым сезонным колебаниям, но очевидно, что объёмы постоянно наращиваются год от года. Самообеспеченность России мясом всех видов составляет 92%. [1]

Лидерами отрасли животноводства являются: АПХ «Мираторг» (доля рынка составляет 11,5%); ГК «Русагро» (доля рынка – 5,3%); ПАО «Группа Черкизово» (с долей рынка, равной 5,2%); ГК «Агро-Белогорье» (доля рынка равна 4,6%).

Проведем анализ конкурентоспособности организаций-лидеров. Используем **метод суммы мест**, который имеет широкий диапазон применения и возможность исключить влияние человеческого фактора автоматизацией счетных процедур.

Преимуществами данного метода являются: доступность восприятия, точность в полученных результатах, возможность применения экспертной оценки.

Первым этапом мы выбрали необходимую нам систему относительных показателей, таких как коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, доходность собственного капитала (ROE), рентабельность затрат, коэффициент концентрации заемного капитала. (Табл.1)

Таблица 1

Относительные показатели лидеров отрасли

Показатели, %	Организации				
	Мираторг	Черкизово	Русагро	Агро-Белогорье	Микоян
Коэффициент текущей ликвидности	2,632	2,347	3,987	337,443	1,254
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,620	-0,009	-0,137	0,563	0,194
Доходность собственного капитала, ROE	80,833	26,626	75,621	179,169	5,942
Рентабельность затрат	-39,946	185,003	-77,835	20,425	5,025
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,044	0,396	0,694	0,370	0,605

Следующим этапом были расставлены места, в соответствии с которым объект, имеющий лучшее значение индикатора из всех наблюдений получает первое место, объект, имеющий следующее значение за лучшим – второе и т.д.

Далее были посчитаны суммы по строкам и расставлены места, где объект, имеющий лучшее значение индикатора из всех наблюдений получает первое место, объект, имеющий следующее значение за лучшим – второе и т.д. (Табл.2)

Таблица 2

Рейтинг лидеров отрасли по методу суммы мест

Показатели, %	Организации				
	Мираторг	Черкизово	Русагро	Агро-Белогорье	Микоян
Коэффициент текущей ликвидности	3	4	2	1	5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1	4	5	2	3
Доходность собственного капитала, ROE	2	4	3	1	5
Рентабельность затрат	4	1	5	2	3
Коэффициент концентрации заемного капитала	1	3	5	2	4
Сумма	11	16	20	8	20
Место	2	3	4	1	4

Исходя из таблицы видно, что лидером является компания «Агро – Белогорье», а последнее место разделили две фирмы, с одинаковой суммой, равной 20 – «Русагро» и «Микоян».

Проведем анализ конкурентоспособности данных организаций с помощью **метода расстояний**, в котором каждое предприятие рассматривается как точка в n-мерном пространстве: координаты точки – величины исходных относительных показателей, по которым осуществляется сравнение. Тогда расстояние от точки, обозначающей данное предприятие, до точки-эталона будет характеризовать место

предприятия в данной совокупности и может приниматься за величину показателя комплексной оценки. Результаты представлены в Таблице 3.

Таблица 3

Рейтинг лидеров отрасли по методу расстояний

Показатели, %	Организации				
	Мираторг	Черкизово	Русагро	Агро-Белогорье	Микоян
Коэффициент текущей ликвидности	0,0000608	0,0000484	0,00014	1	0,0000138
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1	0,0002252	0,0487314	0,8265530	0,0980032
Доходность собственного капитала, ROE	0,2035412	0,0220839	0,1781393	1	0,0010999
Рентабельность затрат	0,0466221	1	0,1770069	0,0121895	0,0007377
Коэффициент концентрации заемного капитала	1	82,3264877	253,1456159	71,9773220	192,2929257
СУММА	1,500	9,130	15,923	8,650	13,871
МЕСТО	1	3	5	2	4

Первое место занял «Мираторг», аутсайдерами выступили «Микоян» и «Русагро».

Проанализируем лидеров отрасли с помощью таксонометрического метода.

К его преимуществам следует отнести возможность исключения невяной значимости показателей, возникшей за счет их вариации. К недостаткам – не всегда адекватный результат. Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4

Рейтинг лидеров отрасли по таксонометрическому рейтингу

Показатели, %	Организации				
	Мираторг	Черкизово	Русагро	Агро-Белогорье	Микоян
МЕСТО	2	3	5	1	4

Первое место занимает «Агро – Белогорье», последнее – «Русагро». Результаты схожи с первым методом.

Приступим к анализу АПХ «Мираторг», который является ведущим производителем и поставщиком мяса на российском рынке.

Этот агропромышленный холдинг опередил ближайшего конкурента в производстве свинины с показателем выше 400 тыс. тонн и вышел на первое место в России по производству говядины – выше 40 тыс. тонн в 2015 году. Что же лежит в основе этих достижений? [3]

Во-первых, *современные технологии и инновационный подход*. Агрохолдинг активно развивается в сфере современных технологий: автоматическое поддержание микроклимата, уровня освещенности, автоматизированная подача корма и воды, применение роботов и автоматизированных линий позволяют нам гарантировать стабильно высокое качество продукции.

Во-вторых, *высококвалифицированные сотрудники и их профессиональный рост*.

В-третьих, *правильно выстроенные бизнес-процессы*.

Что же отличает АПХ «Мираторг» от других компаний отрасли?

Во-первых, *высокие производственные показатели*. Агрохолдинг ежегодно увеличивает объем выпускаемой продукции. В 2014 году было произведено 29 тыс. тонн мяса птицы и 370 тыс. тонн свинины, – в 2015 уже 75,6 и 413,9 тыс. тонн.

Во-вторых, *соответствие мировым экологическим стандартам*.

В-третьих, *полный цикл производства от поля до прилавка*.

Как и любой агрохолдинг, «Мираторг» имеет сильные и слабые стороны, возможности развития и угрозы. Данные факторы были определены, проверены на значимость и представлены в виде матрицы SWOT-анализа.

Таблица 5

Матрица SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
Полный цикл производства	Непосредственная зависимость от климатических условий
Бренд узнаваем	
Продукция не содержит стимуляторов роста, гормонов, антибиотиков	Агрохолдинг является дистрибьютором компаний, находящихся в странах, которые присоединились к санкциям против РФ
Агрохолдинг является производителем свинины №1 в РФ	Высокая кредитная нагрузка
Высокоавтоматизированное производство	
Постоянный профессиональный рост менеджеров и специалистов	

Сильные стороны	Слабые стороны
Широкие возможности для привлечения инвестиций	
Наличие льгот по обслуживанию инвестиционной части кредитов	
Возможности	Угрозы
Увеличение производственных мощностей холдинга по изготовлению кормов для животных	Снижение импорта мяса через агрохолдинг
Улучшение потребительских качеств товара	Заккрытие некоторых ресторанов Макдональдс
Наращивание мощностей для снижения цены	Повышение затрат на ГСМ
Захват рынка в связи с уходом конкурентов из ЕС, США и др. стран, присоединившихся к санкциям против РФ	Изменение уровня дохода целевой аудитории
	Появление нового крупного игрока в лице азиатских компаний

Проанализировав полученные данные, можно сделать следующие выводы:

1. Компании необходимо уделить внимание наращиванию мощностей для снижения цены, чтобы нейтрализовать угрозу изменения уровня дохода целевой аудитории

2. Компании необходимо найти новые ресторанные сети для реализации продукции, причём лучше, если собственником сетей будет являться отечественный предприниматель

3. Агрохолдингу следует увеличить объёмы экспорта и расширить экспортную географию (тем более что есть такие возможности и опыт, компания поставила свыше 4 тыс. тонн свинины в Гонконг в 2013 году)

4. Компании следует перейти на бережливое производство.

И надо сказать, что холдинг уже начал работу по этому направлению, и рассчитывает, что развертывание инструментов системы бережливого производства займет от 3 до 5 лет.

Проведем анализ Группы Компаний «РУСАГРО, которая входит в четверку крупнейших производителей в России и в ее масштабах занимает 2 место среди производителей свинины (6,5%).

Рассмотрим социальную политику компании:

1. Инвестиции в развитие регионов присутствия.

Главная цель – сделать сельские районы удобными для жизни людей и интересными для молодежи. В 2015 году в ряде регионов благодаря вкладу компании стартовал проект по строительству новых до-

рог. Для сотрудников сельских районов «РОСАГРО» строит новые жилые дома. Кроме того, ведется работа по сохранению культурных и исторических памятников.

2. Забота о здоровье сотрудников компании.

Главной своей ценностью компания считает сотрудников и поэтому особое внимание уделяет их здоровью. Помимо стандартных мероприятий, направленных на поддержку здоровья в компании, в течение года проходят спортивные соревнования, финалисты которых принимают участие в спартакиаде «Честные игры «Русагро». В 2015 году «Честные игры» собрали более 5000 тысяч человек [4].

3. Благотворительная деятельность.

В 2015 году Советом директором Группы компаний «РУСАГРО» была принята программа благотворительности, главная цель которой состоит в поддержке образовательных учреждений и благоустройстве сельских районов. Целевая помощь будет направляться, прежде всего, в те районы, где живут и трудятся сотрудники предприятий «Русагро». Ежегодно на развитие системы образования областей Группа будет направлять 0,5 % от фонда оплаты труда предприятий, расположенных в данных регионах.

Подводя итог всей проделанной работы, можно сделать следующие выводы:

- во-первых, для отрасли характерно разделение влияния между пятью крупнейшими компаниями, который в сумме занимают почти треть от всей доли рынка;
- во-вторых, происходит увеличение импортозамещения (самообеспеченность России мясом всех видов составляет 92%);
- в-третьих, отрасль сельского хозяйства растет быстрыми темпами, что привлекает все большее количество инвесторов;
- в-четвертых, в отрасли имеются проблемы, связанные с оттоком рабочей силы, но данные трудности преодолимы благодаря повышению заработной платы, улучшению жизни сельских поселений, а также привлечением молодых талантливых специалистов

Литература:

1. Сайт ОАО «Московский хладокомбинат №14» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.moshol14.ru/press-centr/novosti-rynka/gynok-myasa-i-moloka-itogi-2015-g-i-perspektivy-2016-g/> (дата обращения: 08.05.2017)

2. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.05.2017)
3. Сайт АПХ «Мираторг» [Электронный ресурс]. URL: <https://miratorg.ru/about/> (дата обращения: 10.05.2017)
4. Годовой отчет Группы «Русагро» за 2015 год. URL: http://www.rusagrogroup.ru/fileadmin/files/reports/ru/pdf/Rusagro_ar_2015_rus.pdf (дата обращения: 11.05.2017)

Бурсакова Е.С.,

студентка

Российский Университет Дружбы Народов (РУДН),

г. Москва, Россия

e-mail: dolor.bes@yandex.ru

Научный руководитель:

Гавель О.Ю.,

PhD, доцент,

Департамента учета, анализа и аудита,

Финансовый Университет при Правительстве РФ,

г. Москва, Российская Федерация

e-mail: olga-gavel@mail.ru

Перспективы коммерциализации геоинформационных продуктов как фактор устойчивого развития отраслей национального хозяйства

Аннотация: Коммерциализация результатов космической деятельности, в частности, геоинформационных продуктов, является актуальным направлением работы в условиях необходимости укрепления позиции России в мировом сообществе, выступая одним из факторов устойчивого развития отраслей национальной экономики. Однако имеет ряд проблем, рассматриваемых в статье, которые необходимо устранить для осуществления наиболее эффективной деятельности по данному направлению.

Ключевые слова: коммерциализация, геоинформационные системы, дистанционное зондирование земли, государственно-частное партнерство, устойчивое развитие

Bursakova E.S.,
student
*Russian University of Friendship of Peoples (RUDN),
Moscow, Russia*
e-mail: dolor.bes@yandex.ru

Scientific adviser:
Gavel O.YU.,
PhD, Associate Professor,
*Department of Accounting, Analysis and Audit,
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow, Russia*
e-mail: olga-gavel@mail.ru

Perspectives of the commercialization of geoinformation products as a factor of sustainable development of the sectors of the national economy

Abstract: Commercialization of the results of space activities, in particular, geoinformation products, is the current direction of work in the context of the need to strengthen Russia's position in the world community, acting as one of the factors of sustainable development of the national economy. However, it has a number of problems considered in the article, which must be eliminated in order to carry out the most effective activities in this area.

Key words: commercialization, geoinformation systems, remote sensing of the earth, public-private partnership, sustainable development

Развитие экономики страны является важнейшей задачей для каждого государства. Темпы его развития, роста и наращивания конкурентоспособности в свою очередь зависят от грамотно выбранной глобальной стратегии, неотъемлемо связанной с наличием точной и достоверной информации о ресурсах территории.

Сегодня особенно пристальное внимание уделяют развитию высокотехнологичных наукоемких отраслей для решения актуальных задач, в частности – широко рассматривают возможности применения дистанционного зондирования земли (ДЗЗ) [1,2]. Технологии ДЗЗ позволяют не только изучать и постоянно проводить мониторинг планеты, но и помогают эффективно использовать и управлять ресурсами: решения для обеспечения безопасности, повышения эффективности раз-

ведки и добычи природных ресурсов, внедрения новейших практик в сельское хозяйство, предупреждения чрезвычайных ситуаций и минимизации их последствий, охраны окружающей среды и контроля над изменением климата. Таким образом, в современных условиях отрасль ДЗЗ в России активно развивается не только для военных, но и гражданских целей.

Современные геоинформационные системы (ГИС) дают структурированную информацию для анализа, помогают прогнозировать и, соответственно, планировать и принимать стратегические решения, таким образом, являясь базой для разработки коммерческих интеллектуальных продуктов. Развитие возможностей космических систем ДЗЗ предполагается осуществлять в направлениях увеличения расширения и периодичности наблюдения за земной поверхностью, всепогодности, а также освоения новых технологий. Основные же усилия направлены на наращивание отечественной орбитальной группировки². Сегодня российская орбитальная группировка ДЗЗ состоит из восьми космических аппаратов, обеспечивающих необходимые режимы съемки в видимом и инфракрасном диапазонах, включая гиперспектральную съемку: «Ресурс-П» №1, №2 и №3, «Канопус-В», «Электро-Л» №1, №2 и «Метеор-М» №1 и №2.

Основными поставщиками рынка ДЗЗ являются ИТЦ «СканЭкс» и «Совзонд», ООО Прайм-групп [3], сравнительная характеристика особенностей их деятельности и выпускаемых продуктов и услуг приведена в табл. 1.

Таблица 1

Основные поставщики рынка ДЗЗ в России

Компания	Продукты и услуги	Особенности
ООО ИТЦ СканЭкс	Линейка ПО; Тематические геопорталы; Станции приема данных; Широкий спектр услуг; Обучение.	Партнерство с крупными компаниями, Сбыт, в том числе, и на зарубежные рынки, Система скидок, Активный маркетинг, Известность.
ЗАО Совзонд	Широкий спектр услуг; Данные с зарубежного и российского спутника.	Развитие специализированных направлений, Активный маркетинг.
ООО Прайм-групп	Развитие ГИС, информационной безопасности, автоматизированной системы управления.	Диверсификация бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок геоинформационных услуг активен и развивается, появляется благоприятная среда для развития государственно-частного партнерства (ГЧП). Однако на сегодняшний момент он не достиг ещё того уровня развития, когда создание систем ДЗЗ является доходным мероприятием. Вместе с тем глобальный экономический спад в 2000-ых годах замедлил реализацию гражданских космических программ ДЗЗ из-за роста стоимости производства. Так, на реализацию космической программы в 2017–2019 годах было сокращено финансирование (с планируемых 117, 6 млрд рублей до 93,1 млрд рублей). Больше всего это касается проекта ГЛОНАСС, где сокращение достигло 30%. Это обуславливает необходимость поиска государством новых путей сокращения бюджетных затрат и ускорения разработки систем – реализации принципа ГЧП для привлечения частных инвестиций в обмен на право продажи продуктов и услуг.

Необходимо отметить, что в России, где существует достаточно устоявшееся мнение, что все стратегические отрасли в той или иной мере принадлежат государству, нет достаточной базы для успешного осуществления подобного мероприятия. Отсутствие опыта реализации ГЧП может привести к чрезмерному регулированию, стремлению к монополизации сектора и уничтожению необходимого уровня конкуренции, который за рубежом является основным стимулом развития технологий [4]. Необходимо учитывать и то, что изначально космические технологии не являлись предметом торговли, и только к концу 1980-ых годов можно было выделить активное участие России в космическом международном рынке. В США же сформировали правовую базу и инфраструктуру для коммерциализации и международного сотрудничества уже в 1950-ых, параллельно формированию космической отрасли. Проблемы коммерциализации в данной отрасли России еще ждут своего решения, поскольку во многом связаны с необходимостью проведения системных преобразований в стране.

Преимущественно Российские разработчики геоинформационных продуктов уделяют внимание науке и работой над продуктом, забывая про маркетинг, а также о том, что продвижение результатов деятельности компании – достаточно важный фактор, влияющий на привлекательность продукта и выбор потребителя. Чаще всего применяются следующие способы поиска партнеров/инвесторов/потребителей и заказчиков:

- присутствие на специализированных выставках, конференциях и форумах, а также их создание, проведение семинаров и презентаций геоинформационных систем;

- выпуск рекламной печатной продукции, адресная доставка потенциальным клиентам. Публикации аналитических обзоров и статей;

- создание и продвижение сайта продукта. Реклама в интернете и баннеры на специализированных порталах.

Тогда как лидеры космического рынка, по мнению мирового сообщества, США, отмечают, что «сегодня успеха достигают не менеджеры, специализирующиеся на технических вопросах, но специалисты в области маркетинга. Фирмы, менеджеры которых длительное время работали в области обороны и других правительственных рынков, не придают значение маркетингу. Эта проблема определяет сегодня эволюцию космического рынка» [5].

Наиболее известными отечественными геоинформационными системами являются:

- ГИС «Гео – Граф»;
- ГИС «ИнГео»;
- ГИС «GeoMixer»;
- ГИС «ZuluGIS»;
- ГИС «IndorGIS»;
- ГИС «Панорама».

Причем их известность обуславливает не качество предоставляемых услуг, а активность рекламной деятельности [6]. То есть немаловажной проблемой увеличения коммерциализации является неосведомленность. Разумеется, немаловажным критерием популярности каждой ГИС является отличительная особенность: поддержка различных форматов, баз данных, возможная сфера применения, поскольку особенность Российских ГИС – их достаточно узкая направленность, соответственно – ограниченность в возможностях и отсутствие необходимости поддерживать международные стандарты. Однако есть и преимущества: наиболее быстрая реакция систем на изменения в пределах страны, низкая цена по сравнению с зарубежными аналогами. Также к основным проблемам, требующим скорейшего решения, можно отнести: отсутствие понятной государственной политики в области ДЗЗ (отсутствие современной нормативно-правовой базы), а также настороженное отношение к коммерческому сегменту космических систем со стороны возможных потребителей.

Литература:

1. Гавель О.Ю. Система показателей оценки и мониторинга инновационного потенциала организации: практика применения и направления совершенствования // Учет. Анализ. Аудит. 2016, №1, С.40–49.
2. Лысков Д.В. Перспективы развития РКО // Сборник материалов первой Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы и перспективы экономического развития ракетно-космической отрасли промышленности на период до 2030 года и ее ресурсное обеспечение», (РУДН, 21–23 ноября 2013 года). – М.: Издательство «МКАД», 2014. – 200с.: ил. Т.2.
3. Соломатина А. И., Анализ отрасли ДЗЗ для формирования эффективной коммерциализации геоинформационных продуктов // Сборник материалов первой Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы и перспективы экономического развития ракетно-космической отрасли промышленности на период до 2030 года и ее ресурсное обеспечение», (РУДН, 21–23 ноября 2013 года). – М.: Издательство «МКАД», 2014. – 200с.: ил. Т.2.
4. Ризванов А.А. Опыт реализации проектов развития ГЧП ведущих космических держав в ДЗЗ // Сборник материалов первой Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы и перспективы экономического развития ракетно-космической отрасли промышленности на период до 2030 года и ее ресурсное обеспечение», (РУДН, 21–23 ноября 2013 года). – М.: Издательство «МКАД», 2014. – 200с.:ил. Т.2.
5. Space News, February 2000 г.
6. Керимова Ч.В. Учетно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: монография, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013, 218 С.

Болотнова Е.Д.,

Матвеева Е.В.,

студентки

Финансовый Университет

при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: eka.bolotnova5@yandex.ru

matveyevalen@gmail.com

Научный руководитель:

Ефимова О.В.,

д.э.н., профессор

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Оценка валютных рисков в системе анализа устойчивого развития организации (на примере ПАО «Акрон»)

Аннотация: Данная статья посвящена анализу воздействия макроэкономических факторов на результаты деятельности экспортно-ориентированных компаний. На примере одной из крупнейших компаний в отрасли производства минеральных удобрений авторами был рассмотрен метод оценки влияния изменений в курсах валют на финансовые показатели на основе факторного анализа. Исследование поведения коэффициента рентабельности продаж позволило установить значимость данного подхода при принятии управленческих и инвестиционных решений.

Ключевые слова: курсы валют, коэффициенты рентабельности, прибыль, «очищенная» выручка, инвестиционная привлекательность.

**Bolotnova E.D.,
Matveeva E.V.,**
students
*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*
e-mail: eka.bolotnova5@yandex.ru
matveyevalen@gmail.com

**Scientific adviser:
Efimova O.V.,**
*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Evaluation of currency risks in the system of analysis sustainable development of the organization (on the example of PJSC Acron)

Abstract: This article is devoted to the analysis of the impact of macroeconomic factors on the performance of export-oriented companies. On the example of one of the largest companies in the mineral fertilizer industry, the authors considered a method for assessment the impact of changes in exchange rates on financial indicators based on factor analysis. The study of the behavior of the coefficient of profitability of sales made it possible to establish the significance of this approach in managerial and investment decisions.

Keywords: exchange rates, profitability ratios, profit, «cleared» revenue, investment attractiveness.

Современная мировая экономика характеризуется тесным взаимодействием национальных экономик разных стран. Компании по всему миру заключают большое количество сделок между собой. Известно, что международные контракты подразумевают получение валютной выручки, объем которой в пересчете на национальную валюту будет зависеть от условий договора и, соответственно, колебаний обменных курсов валют.

В последние годы ситуация на валютном рынке является нестабильной. Именно поэтому так актуален вопрос оценки влияния изменений валютных курсов на финансовое положение компаний.

Согласно статистическим данным¹, курсы валют имеют тенденцию к резким, скачкообразным изменениям. В связи с этим, экономические субъекты, которые осуществляют экспортно-импортные операции и получают валютную выручку, должны учитывать влияние курсовых разниц на свои финансовые результаты и принимать меры по хеджированию валютных рисков.

Важно отдельно оценить вклад самой компании при формировании выручки и прибыли. Для этого необходимо «очистить» показатель выручки от воздействия такого фактора как курсовая разница. Для расчетов используется формула, выведенная авторами с помощью факторного анализа:

$$\Delta TR_K = Q_1 \cdot P_1 \cdot \Delta K, \quad (1)$$

где ΔTR_K – величина выручки, полученной (потерянной) под влиянием колебаний курса (иными словами, величины курсовой разницы); Q_1 – объем реализованной продукции (товаров) текущего периода; P_1 – цена реализованной продукции (товаров) текущего периода; ΔK – изменение курса валюты текущего периода по сравнению с предыдущим.

Соответственно, величина «очищенной» выручки определяется путем вычитания курсовой разницы ΔTR_K из показателя выручки, отраженного в Отчете о финансовых результатах компании.

Кроме того, оценить вклад действий компании при формировании выручки позволяет такой показатель, как коэффициент рентабельности. Для расчетов используется формула, выведенная авторами на основе общепринятой формулы рентабельности выручки (по операционной прибыли):

$$K_{\text{рентаб}} = \frac{\pi}{TR_{\text{очищ}}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{рентаб}}$ – коэффициент рентабельности; π – операционная прибыль компании; $TR_{\text{очищ}}$ – рассчитанная величина очищенной выручки.

Полученные формулы применены в анализе деятельности ПАО «Акрон» – одного из крупнейших мировых производителей минераль-

¹ Динамика официального курса заданной валюты. Официальный сайт Банка России: <http://www.cbr.ru/>

ных удобрений. Основные покупатели данной компании расположены в Китае, Бразилии и странах Европы.

На Рис.1 представлен график, отражающий динамику величин выручки «очищенной» и выручки, отраженной в Отчете о финансовых результатах компании.

График иллюстрирует разницу между двумя показателями выручки. Так, например, в 4 квартале 2014 года величина фактической выручки значительно больше величины выручки «очищенной». Это означает, что фактическая выручка выросла не за счет эффективной деятельности, а её показатель завышен за счет внушительной курсовой разницы (Рис.2), рассчитанной по формуле (1).

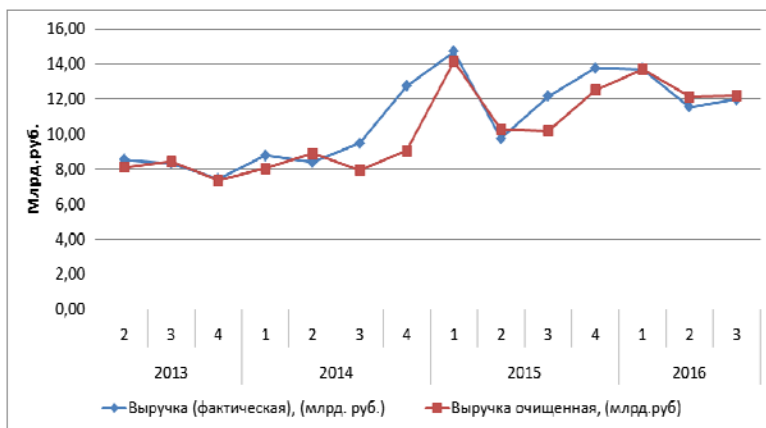


Рисунок 1 – Динамика показателей выручки ПАО «Акрон»

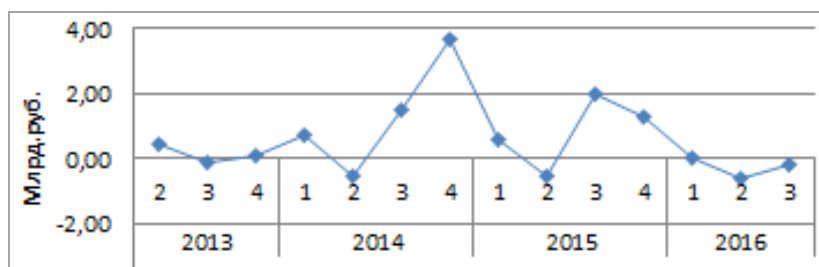


Рисунок 2 – Величина курсовых разниц доллара

Для обоснования данного суждения необходимо рассмотреть коэффициенты рентабельности (формула (2)), рассчитанные на двух видах выручки (Рис.3).

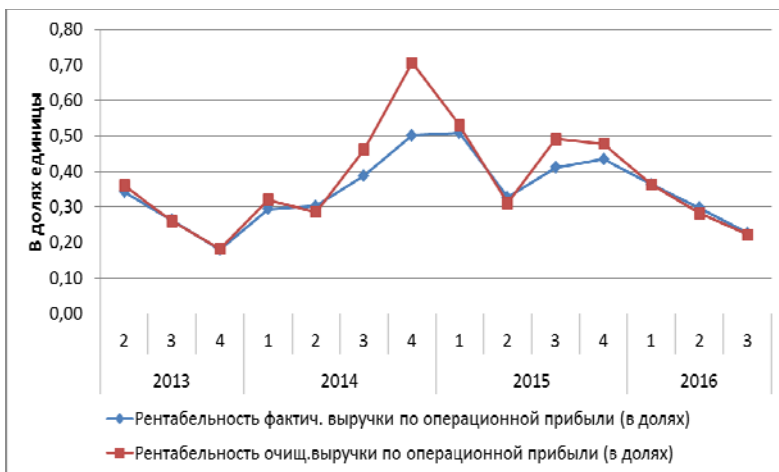


Рисунок 3 – Динамика рентабельности продаж

По графику видно, что показатель рентабельности, рассчитанный на основе очищенной выручки, в 4 квартале 2014 значительно превышает показатель рентабельности, рассчитанный на основе выручки из отчетности компании. Это означает, что показатель рентабельности, рассчитанный на основе очищенной выручки, помогает получить более достоверные данные о результатах деятельности компании, так как исключает из расчетов влияние внешнего фактора «курсовая разница».

Таким образом, предложенный в данной работе инструментарий позволяет повысить объективность оценки эффективности деятельности компании в условиях меняющихся валютных курсов. Показатель рентабельности продаж, рассчитанный на основе величины «очищенной» выручки, позволяет отдельно выявить фактор влияния валютных курсов на рентабельность деятельности и элиминировать его, для того чтобы оценить собственно эффективность управления активами этой компании.

Данный подход может быть полезен при оценке инвестиционной привлекательности компании, а также для внутренних пользователей информации при принятии управленческих решений.

Литература:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий обоснования экономических решений. 5-е изд. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.

2. Кондратьева Д. Э. Современные проблемы валютной политики Российской Федерации [Текст] / Д. Э. Кондратьева, А. В. Оленина, О. В. Старова // Научные исследования: от теории к практике: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 7 июня 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 2 (8). – С. 128–132. – ISSN 2413–3957.
3. Мамедова Б.А. Влияние изменения валютного курса на экономику страны и методы его регулирования. Science Time – №4, 2015
4. Группа компаний «Акрон» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.acron.ru/about_group/

Чебышев И.И.,

студент

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: iliyaposter94@gmail.com

Научный руководитель:

Кришталева Т.И.,

д.э.н., профессор,

*профессор департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Исследование процессов формирования стратегии развития предприятий оборонно-промышленного комплекса и необходимость внутреннего контроля

Аннотация: В статье представлены статистические показатели современного состояния оборонно-промышленного комплекса, рассмотрены текущие проблемы, перспективы и стратегия развития ОПК, а также раскрыты сущность и значимость внутреннего контроля в процессе реализации целей и устранения проблем ОПК.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, внутренний контроль, стратегия, целевые программы, управление предприятием.

Chebyshev I. I.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: iliyaposter94@gmail.com

Scientific adviser:
Krishtaleva T.I.,
Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Research development strategy formation of the enterprises of the defense and industrial complex and necessity of internal control

Abstract: This article shows description and statistic data of current condition of the defense and industrial complex, current issues, perspectives and strategy are considered, and the meaning and the importance of internal control in DIC implementation process and in elimination of problems of Complex are revealed.

Keywords: defense and industrial complex, internal control, strategy, targeted programs, business management.

Обеспечение национальной безопасности является одной из важнейших задач государства. Оснащение вооруженных сил происходит преимущественно силами ОПК. Осознание направлений развития ОПК имеет важное значение, как для руководства страны, так и для рядовых граждан. Кроме аспекта обеспечения безопасности, данный комплекс играет значимую роль в экономике страны, являясь одновременно источником доходов бюджета и получателем значительных ассигнований и дотаций. Это только несколько причин из многочисленного ряда, позволяющие понять, что контроль за реализацией целевых программ, эффективностью управления, организацией бизнес процессов и системой мотивации в данном секторе крайне важен и требует детального изучения.

По итогам 2016 года перечень, входящих в сводный реестр организаций ОПК, включает 1366 наименований. Сейчас в них активно

осуществляются обновление производственных и инновационных мощностей, а также работы по повышению эффективности использования ресурсов. Продолжают осуществляться меры импортозамещения. При этом в Комплексе занято около 2 млн человек.

По данным официального сайта правительства России наблюдаются значимые результаты процесса реализации федеральных целевых программ. Начиная с 2011 года более 680 капитальных объектов было введено в эксплуатацию. Разработано до полутора тысяч промышленных технологий, направленных на повышение конкурентоспособности выпускаемого продукта. Так в 2016 году количество разработанных технологий составило 260, однако это на 13 % ниже среднегодового за период реализации федеральных целевых программ развития ОПК. Для поддержания конкурентоспособности в будущем созданы условия для разработки не менее 370 не производимых ранее материалов.

За прошедшую пятилетку все без исключения отрасли ОПК характеризовались положительным трендом обновления машин, оборудования и транспортных средств. Замечательно, что высокотехнологичное оборудование уже на текущий момент обновлено примерно на 35%, активно вводятся робототехнические комплексы и гибкие автоматические линии. Готовность производства приоритетных вооружений, военной и специальной техники в данный момент превышает необходимый уровень, что является характеристикой потенциала развития. В таблице 1 представлены показатели прироста объемов производства за 2016г. по отраслям ОПК.

Таблица 1

Прирост объемов производства за 2016 по отраслям ОПК [3]

Отрасли ОПК	Прирост объемов производства за 2016г., %
Радиоэлектронная промышленность	18,5
Промышленность боеприпасов и спецхимии	14,4
Промышленность обычных вооружений	10,1
Авиационная промышленность	9,0
Судостроительная промышленность	3,9
Суммарно по всем предприятиям ОПК	10,7

Многие эксперты, среди которых, доктор технических наук Александр Рахманов, подчеркивают остроту проблемы коренной реструктуризации, которая стала особенно актуальна последние 10 лет.

Такие процессы как окончание холодной войны, глобализация и политические изменения оставили неизгладимый отпечаток на лице отечественного ОПК [4].

Наиболее явные проблемы современного российского оборонно-промышленного комплекса:

1. Отсутствие производства промышленного оборудования – слишком большая доля производственных фондов на данный момент состоит из элементов зарубежного производства, что характеризует недостаточную самостоятельность ОПК России и как следствие незащищенность;

2. Отсутствие научно-технической базы – данная проблема включает в себя одновременно малочисленность национальных прорывных технологий, и сложность реализации существующих, как в финансовом, так и в организационном плане;

3. Дефицит научных кадров – нехватка системы стимулирования и мер для удержания молодых специалистов;

4. Отсутствие рыночных механизмов ценообразования в ОПК – изъятие сверхприбыли уничтожает мотивацию осуществлять оперативное перевооружение;

5. Неэффективное взаимодействие участников – отсутствие общего реестра выполняемых предприятиями работ не позволяет эффективно принимать управленческие решения и приводит к дублированию;

6. Несовершенная система принятия решений о финансировании – проблема недостаточной прозрачности;

7. Слабая коммерциализация технологий – проблема упущения одного из способов реализации потенциала производства и воплощения инноваций;

8. Низкий уровень частных инвестиций – проблема связана с рисками удержания контроля над предприятиями государственной важности, а также проблема администрирования;

9. Недостаточная производительность и эффективность – недостаточное обновления оборудование, неэффективность производственных процессов;

В 2016 году была принята государственная программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса» до 2020 года. Данная программа направлена на повышение конкурентоспособности на основе реализации инновационного потенциала и стимулирования развития оборонно-промышленного комплекса. При этом объем бюджетных ассигнований составит почти 35 млрд. рублей. Ожидаемые результаты представлены в таблице 2.

Ожидаемые результаты показателей развития [3]

Показатель	Ожидаемый рост
Рост объемов производства продукции	В 1,8 раза к уровню 2014 года
Увеличение доли инновационной продукции	С 34,4% в 2016 году до 39,6 в 2020 году
Рост выработки на одного работника	В 2,4 раза к уровню 2014 года
Повышение уровня профессиональной подготовки	
Рост среднемесячной заработной платы	В 1,8 раза к уровню 2014 г.

Основой новой программы развития является импортозамещение, перспективные исследования, морское и авиационное газотурбостроение и разработка новых материалов. В целях обеспечения создания стабильного финансового положения компаний, состоящих в ОПК, а также поддержание готовности к созданию современного вооружения планируется применение ряда мер стимулирования промышленного производства. Стимулирование будет проходить в первую очередь за счет субсидий на возмещение затрат по уплате процентов, кредитов, полученных в российских банках на цели развития производства и инноваций, субсидий на предупреждение банкротства, стипендии работникам, занятым в разработке технологий и интеллектуально-емких профессий, стипендии молодым специалистам и т.д.

Несомненно, важность государственной поддержки оборонно-промышленного комплекса неоспорима. Однако, возможно наиболее правильно было бы прислушаться к постулатам известных представителей классической политической экономии, таких как Адам Смит, и постараться развить рыночную самостоятельность предприятий ОПК, тем самым снизив степень вмешательства государства.

Как в процессе реализации государственных программ, так и в процессе рыночной интеграции предприятия ОПК могут столкнуться с необходимостью реструктуризации, реорганизации и изменения бизнес-процессов. При этом акционеры, совет директоров и менеджеры предприятий должны иметь достоверную и достаточную информации о положении компании и эффективности и рациональности ее дел. При этом важнейшим элементом получения надежной информации является система внутреннего контроля (СВК).

В условиях современной российской экономики все предприятия, в том числе предприятия оборонно-промышленного комплекса, сталкиваются с жесткими условиями конкуренции, дефицитом информационной определенности и изменчивости экономической среды,

значительно подверженной влиянию внешней политики. Предприятия ОПК особенно сильно ощутили на себе переход от командно-административного режима к рыночному. Так, во времена СССР предприятия имели возможность прогнозировать объемы производства за счет планов, минус же был в том, что решения спускались сверху. После развала СССР предприятия получили долгожданную свободу. Однако, покупатели также получили возможность выбирать поставщиков по собственному усмотрению. Возросшие требования к качеству принимаемых управленческих решений, связанные с погружением в конкурентную среду, вынуждают искать способы, обеспечивающие принятие эффективных решений, а также контроль за их исполнением. Таким образом, внутренний контроль заслужено занял свое место в структуре управления предприятием.

Эффективно организованная система внутреннего контроля позволяет предотвращать негативные последствия рисков операций и нивелировать нежелательные отклонения. Одно из важных свойств внутреннего контроля – оперативность. Оперативность в предотвращении различного рода рисков и коррупционных элементов значительно снижает расходы, повышая при этом эффективность управления. Согласно «Кодексу корпоративного поведения» среди целей внутреннего контроля выделяют защиту капиталовложений акционеров и активов предприятия. Часто для целей контроля на предприятии проводятся ревизии, нанимаются внешние аудиторы, но только обеспечение постоянного контроля посредством создания службы внутреннего контроля может дать действительно заметные результаты.

Современные предприятия ОПК характеризуются сложной, разветвленной организационной структурой, где служба внутреннего контроля объективно необходима. Договор с внешним аудитом или наличие ревизионной комиссии не отменяет необходимость в СВК по многим причинам. Внутренний контроль в отличие от внешнего аудита носит упреждающий характер, оценивает экономическую обоснованность принятых решений и ведется постоянно. Ревизия же является сплошной проверкой, что делает ее дорогой, трудоемкой и малоэффективной в цели достижения успешной работы предприятия на постоянной основе.

Сложно оспорить необходимость СВК в целом, но для целей данной статьи подчеркнем, что для предприятий оборонно-промышленного комплекса СВК также является крайне важным элементом управления. Так, на разных стадиях реструктуризации большую пользу может принести предварительный контроль (на стадии

планирования), комплаенс-контроль (на стадии реализации). Кроме того, внутренний контроль может быть использован для повышения эффективности и самых различных проектов от создания бизнес проекта до слияния с другим предприятием.

Литература:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 16.05.2016 №425-8 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса»»
2. Международный научный журнал UNIVERSUM: ЭКОНОМИКА И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, «Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса России в период санкций», Базилевский А.И., Злобин Е.Ф. [Электронный ресурс: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4239> (дата обращения: 13.05.2016)]
3. Официальный сайт Правительства России [Электронный ресурс: <http://government.ru/info/27220/> (дата обращения: 13.05.2017)]
4. Официальный сайт негосударственной некоммерческой организации-ассоциации «Вневедомственный экспертный совет по вопросам Воздушно-космической сферы» [Электронный ресурс: <http://www.vesvks.ru/vks/article/8-problem-rossiyskogo-oboronno-promyshlennogo-komp-16153> (дата обращения: 13.05.2016)]
5. Риск под контролем// АКГ «Развитие бизнес систем» [Электронный ресурс: <http://www.rbsys.ru/print.php?page=169&option=public> (дата обращения: 14.05.2016)]

Газдик С.Е.,

студентка

*Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: svetlana_sj09@mail.ru

Научный руководитель:

Керимова Ч.В.,

к.э.н., доцент,

*доцент департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: kerimova_cv@mail.ru

Возможности анализа логистических издержек при использовании стейкхолдерского подхода

Аннотация: В статье представлены основные результаты исследования различных подходов к классификации и учету логистических издержек. Вместе с тем выработан авторский подход к анализу логистических издержек при использовании стейкхолдерского подхода (учете мнения заинтересованных сторон). Приведен пример новой классификации для компании из отрасли FMCG.

Ключевые слова: логистические издержки, стейкхолдерский подход, рефлексивный мониторинг, классификация затрат, конверсия.

Gazdik S. E.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: svetlana_sj09@mail.ru

Scientific adviser:

Kerimova Ch.V.,

PhD, Associate Professor

of the Department of Accounting, Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

The opportunities of logistic costs analysis with the help of stakeholder approach

Abstract: The article presents the main results of research of various approaches to classification and accounting of logistics costs. At the same time, an author's approach to the analysis of logistics costs was developed while using the stakeholder approach (taking into account the opinion of the stakeholders). An example of a new classification for a company from the FMCG industry is given.

Keywords: logistic costs, stakeholder approach, reflexive monitoring, cost classification, conversion.

Логистика – одна из тех функциональных областей деятельности компании, которая не генерирует прибыль, а, наоборот, только аккумулирует затраты. Но без нее в условиях современного рынка (длинные цепи поставок, международные перевозки, инфляция и рост тарифов) компании обойтись не могут. Кроме того, на логистику приходится достаточно серьезная доля затрат организации (в среднем 10–17% от объема продаж, в некоторых отраслях эта цифра составляет порядка 40–45%). [1, стр. 136] Поэтому в любой крупной компании существуют целые подразделения логистики, которые занимаются оптимизацией логистических процессов и контролем логистических затрат.

Логистические издержки представляют собой затраты материальных, трудовых, информационных и финансовых ресурсов, обусловленные выполнением организацией логистических функций и операций. [2, стр. 125]

Для логистических издержек характерны следующие свойства:

- Распределение по различным группам затрат, разделяемым как по видовому, так и по количественному аспектам;
- Высокая и зачастую возрастающая доля в совокупных расходах организации;
- Изменение объема логистических затрат в различные периоды времени;
- Распределение ответственности за возникновение логистических издержек между множеством организационных подразделений и должностей, из которых складывается вся организационная структура;
- Трудоемкость мероприятий, связанных с производением расчета общего объема таких издержек и предполагающих выполнение большого количества учетных операций. [3, стр. 423]

Существует большое количество классификаций логистических издержек: по видам затрат (материальные, нематериальные, формажорные), по функциональным областям логистики (издержки снабжения, логистики производства, сбыта и т.д.), по типам логистических потоков/процессов (на физическое продвижение продукции, на информационную поддержку и т.д.), по фазовой декомпозиции (операционные, издержки администрирования, затраты на компенсацию рисков и т.д.) и др.

Таким образом, даже в условиях относительно небольшого количества работ по логистике в отечественной научной литературе, тема логистических издержек рассматривается достаточно подробно и не имеет недостатка в различных видах классификаций. Однако среди этих классификаций, к сожалению, отсутствует та, которая бы фиксировала личную ответственность отдельных групп сотрудников за тот или иной логистический процесс. Подобную классификацию можно описать, ссылаясь на практику крупных международных компаний, работающих в сфере FMCG.

Их практика, в свою очередь, основывается на теоретической базе зарубежных американских учебниках об управлении цепями поставок. [4] Они разработали классификацию издержек компании на основании конверсии (conversion). Conversion в переводе с английского означает преобразование, переход из одного состояния в другое. Действительно, согласно этой классификации, все издержки компании разделяются в зависимости от последовательных этапов, позволяющих изменять состояние продукции компании от сырья до готовой продукции на полке в магазине, а затем – и в корзине у конечного потребителя. Издержки классифицируются следующим образом:

1) Издержки на сырье и материалы (Prime costs) – затраты на закупку всех необходимых материалов для производства и доставку их до производства;

2) Издержки на производственную конверсию (Manufacturing conversion costs, MCC) – все издержки, возникающие во время производства (например, энергия, ремонт оборудования), а также возникающие по вине сотрудников производства (например, списания товаров при изготовлении некачественной партии продуктов);

3) Издержки на логистическую конверсию (Logistics conversion costs, LCC) – все издержки, необходимые для физического перемещения готовой продукции от фабрики производителя до клиента (торговой точки);

4) Издержки на поддержание продаж – речь идет об издержках отдела продаж, таких как содержание штата полевых сотрудников, издержки заключения договоров с клиентами, поддержание информационной базы клиентов и дистрибьюторов и т.д.;

5) Издержки на маркетинг – издержки, возникающие как при медиа-продвижении (по ТВ, в канале «digital», в печатных СМИ), так и при продвижении в местах продаж (POSM-материалы, затраты на промо-акции и т.п.).

Нас будет интересовать группа издержек на логистическую конверсию. На основании практического опыта работы в международной компании, автором предлагается выделить внутри данной группы следующие статьи затрат:

1) Затраты на хранение (готовой продукции, сырья, упаковки);

2) Затраты на транспортировку (межскладская транспортировка; транспортировка до клиента (торговой точки); затраты на простой транспорта);

3) Списания продукции (Write-off);

4) Затраты на сертификацию товаров;

5) Затраты на таможенное оформление материалов из-за рубежа;

6) Затраты на оплату труда отдела логистики.

Данная классификация кажется наиболее подходящей для условий современного рынка, поскольку позволяет зафиксировать личную ответственность определенной группы лиц за каждую логистическую операцию, что, в свою очередь, повышает конкурентоспособность цепи поставок данной компании. Кроме того, данная классификация соотносится с таким принципом бизнес-анализа, как рефлексивный подход. Подобная классификация издержек (и организация работы отдела логистики) позволяет применять рефлексивный мониторинг. Результаты,

получаемые в результате подобного мониторинга, сразу же внедряются в управляемый процесс, корректируя его цели, последовательность и регламент операций. [5, стр. 108]

Однако можно отметить, что ни одна из перечисленных выше классификаций не дает нам представления о разделении логистических издержек с точки зрения стейкхолдерского подхода. А ведь разрывы между требованиями ключевых заинтересованных сторон и фактическим положением дел в компании – это бизнес-проблемы, которые требуют обязательного решения. В противном случае, могут возникнуть такие негативные последствия для бизнеса как потеря конкурентоспособности, доверия партнеров и инвесторов, санкции со стороны государственных органов – вплоть до ликвидации организации. Вместе с тем, подобные бизнес-проблемы – это источник инновационных идей для развития любого экономического субъекта. [6, стр. 23]

Поэтому предыдущую классификацию логистических издержек, приведенную автором, можно дополнить анализом относительной важности контроля данных издержек для разных групп заинтересованных лиц:

Таблица 1

Наиболее важные статьи логистических издержек для различных групп заинтересованных сторон

	Государство	Собственники	Акционеры	Сотрудники	Местные сообщества
Хранение		✓	✓		
Транспортировка	✓	✓	✓		✓
Списания		✓			
Сертификация	✓				
Таможенное оформление	✓				
Оплата труда	✓	✓		✓	

Государству важны будут издержки компании на транспортировку, потому что отчасти это будет связано с выполнением экологических нормативов, принятых в государстве, а также издержки на сертификацию и таможенное оформление – поскольку данные издержки со стороны компании идут напрямую государственным органам. Оплата труда также находится в непосредственной сфере интересов органов государственной власти, поскольку данная часть издержек тесно связана с налогообложением. Собственникам будут важны все наиболее затратные аспекты логистических издержек, а акционерам – те, которые имеют наибольшее влияния для эффективной организации цепи поставок.

вок. Для сотрудников наиболее чувствительным аспектом логистических издержек будет оплата труда. Местные сообщества также могут иметь косвенный интерес в затратах компании на транспортировку, поскольку она будет оказывать непосредственное влияние на экологию местности.

Проведя таким образом классификацию, становится очевидным, что компании следует сосредотачивать наибольшее внимание на вопросах затрат на транспортировку и оплату труда персонала. Данный анализ можно проводить и для большего количества статей и более широкого круга заинтересованных лиц.

Литература:

1. Левкин Г.Г., Попович А.М. Основы логистики. – М.: Директ-Медиа, 2015. – 287 с.
2. Левкин Г.Г. Коммерческая логистика. – М.: Директ-Медиа, 2016. – 377 с.
3. Маргунова В.И. Логистика: учеб. пособие. – Минск: Выш. шк., 2013. – 508 с.
4. Logistics Management and Strategy by Alan Harrison and Remko van Noek [Электронный ресурс: [http://197.14.51.10:81/pmb/СНММЕ/Logistics%20Management %20and%20Strategy%20Competing%20Through%20the%20Supply%20Chain.pdf](http://197.14.51.10:81/pmb/СНММЕ/Logistics%20Management%20and%20Strategy%20Competing%20Through%20the%20Supply%20Chain.pdf) (дата обращения 13.04.2017)].
5. Бариленко В.И. Аналитическое обоснование конкурентоспособных бизнес-моделей: учебное пособие / под ред. Бариленко В.И., В.В. Бердников, О.Ю. Гавель, Ч.В. Керимова. – Москва: Русайнс, 2017. – 308 с.
6. Керимова Ч.В. Учетно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: монография – М.: Издательство «Дашков и Ко», 2013. – 218 с.
7. Бариленко В.И. Методология мониторинга и аналитической оценки эффективности инновационных проектов на основе стейкхолдерского подхода: учебное пособие / Бариленко В.И., В.В. Бердников, О.Ю. Гавель, Ч.В. Керимова. – Москва: Русайнс, 2017. – 210 с.

Керимова Ч.В.,

к.э.н., доцент,

*доцент Департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

Москва, Россия

e-mail: kerimova_cv@mail.ru

Анализ и оценка эластичности рекламных вложений в экономических субъектах

Аннотация: Статья посвящена исследованию аналитических процедур, используемых при оценке и контроле за рекламной деятельностью в коммерческих организациях. Особое внимание в статье уделяется разработке системы показателей эластичности рекламы, базирующихся на сопоставлении рекламных затрат компании и полученного рекламного эффекта.

Ключевые слова: реклама, анализ, оценка, эффективность, контроль, эластичность

Kerimova Ch. V.,

PhD in Economics,

*Associate Professor of the Department of accounting, analyses and audit
Financial University under the Government*

of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: kerimova_cv@mail.ru

Analysis and evaluation of the elasticity of advertising investments in the economic entities

Abstract: This article explores the development of analytical procedures in the assessment and monitoring of advertising projects in economic subjects. The main attention is paid to the development of a system of indicators of advertising flexibility based on a comparison of the company's advertising costs and advertising effect obtained.

Keywords: advertising, analysis, evaluation, efficiency, control, flexibility

Современная экономическая система характеризуется бурным развитием конкурентных сил, постоянным обновлением ассортимента товаров, работ и услуг. В современных условиях хозяйствования одним из наиболее действенных методов донесения информации о реализуемой продукции потенциальным потребителям становится реклама.

Каждый экономический субъект, осуществляющий рекламную деятельность, стремится к получению наибольшей отдачи от этих вложений. В этой связи возрастает необходимость разработки и реализации действенных методов анализа и оценки эффективности рекламы, результативности ее отдельных средств и методов.

Как показали исследования, оценка эффективности рекламных инвестиций, как правило, проводится с использованием двух групп методов: предварительного и итогового анализа [2, 3, 4]. Проведению финансового контроля и мониторинга хода осуществления рекламных мероприятий в теории и практике рекламного дела уделяется ничтожно малое внимание. Вместе с тем, существующие методы и подходы базируются преимущественно на сопоставлении объемов продаж или прибыли компании до и после проведения рекламных мероприятий [5, 6]. Действие различных факторов, не относящихся к рекламе (среди них – сезонность, действия конкурентов, платежеспособность населения, приоритеты и ценности), в расчет принимаются редко. Также в практике рекламного дела существует проблема определения рекламного эффекта – прибыли, полученной компанией именно за счет реализации рекламных мероприятий [1].

Исследования показали, что использование рекомендуемых авторами [1, 2] методик, базирующихся на оценке коэффициента возврата рекламных инвестиций, для комплексной оценки эффективности и контроля реализации рекламных проектов оказывается недостаточно. Наряду с данным показателем рекомендуем применять в практике аналитической работы и формирования рекламного бюджета коэффициент эластичности расходов по рекламе, который будет характеризовать степень чувствительности изменения рекламного эффекта за счет изменений величины рекламных расходов экономического субъекта:

$$K_{\text{эл.расх}} = \frac{\Delta AE}{\Delta I_{\text{adv}}}, \quad (1)$$

где ΔI_{adv} – изменение рекламных затрат, в %;

ΔAE – изменение рекламного эффекта, в %.

Коэффициент эластичности рекламных расходов характеризует степень эффективности понесенных рекламных затрат и может определяться по отдельным направлениям вложений, отдельным рекламным ме-

роприятиям. Рекомендуемый показатель не подвержен инфляции и может применяться как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Использование коэффициента эластичности рекламных затрат позволит компании-рекламодателю влиять на изменение доходности конкретных рекламных обращений, более рационально формировать рекламный бюджет.

В качестве примеров рассмотрим показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Колбасы и деликатесы», работающего в сфере пищевой промышленности (переработки мясной и колбасной продукции) и реализующего широкий ассортимент продукции: колбасу вареную, ветчину, колбасу варено-копченую, колбасу полукопченую, колбаски полукопченые, деликатесы копчено-вареные и варено-запеченные из свинины, говядины, мяса птицы, сосиски, сардельки, шпикачки, колбасу сырокопченую, консервы мясные, колбасу ливерную, паштеты, мясные изделия в желе, сервировочную нарезку и т.д.

ООО «Колбасы и деликатесы» осуществляет реализацию ряда рекламных кампаний с помощью традиционных российских средств массовой информации, в частности в газетах и на радио, и посредством установки наружной рекламы (щитов 3×6 и тумб «Саймон», киосков, павильонов быстрого питания), используют рекламу на транспортных средствах, в глобальной сети Интернет и др.

На базе изучения внутренней управленческой документации (форма отчетности 6-П-у) ООО «Колбасы и деликатесы» были систематизированы основные показатели рекламных расходов по видам реализуемой продукции и объем выручки за июль и август 2016 гг. соответственно (таблица 1).

Таблица 1

Средние значения показателей доходов и рекламных расходов по основным видам реализуемой продукции ООО «Колбасы и деликатесы»

Наименование рекламируемого продукта	Июль 2016 г.		Август 2016 г.	
	Выручка, тыс. руб.	Рекламные расходы, тыс. руб.	Выручка, тыс. руб.	Рекламные расходы, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Сосиски	12749,36	2026,24	16228,08	2262,63
Сардельки	8835,13	1246,92	10743,56	1392,39
Колбаса вареная	9423,63	1558,65	9770,80	1740,49
Колбаса варено-копченая	12063,47	1714,51	13258,88	1914,55
Полукопченая колбаса	13892,35	2026,24	14315,04	2262,63
Сырокопченая колбаса	9220,58	1246,94	10424,64	1392,39

Продолжение Таблицы 1

1	2	3	4	5
Колбаса ливерная	5274,99	779,32	6890,41	870,54
Паштет	4219,99	623,46	3712,32	696,19
Деликатесы	11604,97	1714,51	11958,88	1914,54
Полуфабрикаты	18215,51	2649,70	20505,40	2958,83
ИТОГО	105499,98	15586,02	117808,01	17405,31

В целях последующего анализа определим средний уровень рекламных затрат в компании (L_Q):

$$L_Q = \frac{\text{Рекламные}_\text{издержки}}{\text{Объем}_\text{продаж}} \quad (2)$$

$$L_Q = \frac{15586,02 + 17405,31}{105499,98 + 117808,01} = 0,148$$

Данный показатель свидетельствует о том, что на один рубль выручки организации приходится примерно 14,8 копеек расходов на рекламу.

На базе прикладной программы MS Excel и управленческой документации ООО «Колбасы и деликатесы» были определены показатели рекламного эффекта в стоимостном выражении в разрезе основных видов реализуемой мясной и колбасной продукции (табл. 2). В качестве рекламного эффекта принималось значение рекламной прибыли – как разница между величиной рекламной выручки (объема продаж, скорректированного на величину коэффициента коммуникативной результативности рекламы) и размером рекламных затрат.

Таблица 2

Расчет величины рекламного эффекта в разрезе основных видов продукции ООО «Колбасы и деликатесы»

Наименование рекламируемого продукта	Рекламный эффект, тыс. руб.	
	Июль 2016 г.	Август 2016 г.
Сосиски	2009,09	2310,70
Сардельки	1236,36	1421,97
Колбаса вареная	1545,45	1777,46
Колбаса варено-копченая	1700,00	1955,20
Полукопченая колбаса	2009,09	2310,70
Сырокопченая колбаса	1236,36	1421,97
Колбаса ливерная	772,73	888,73
Паштет	618,18	710,98
Деликатесы	1929,00	1955,20
Полуфабрикаты	2627,27	3021,68

В этой связи определим величину показателя эластичности расходов по рекламе для продукции ООО «Колбасы и деликатесы» в период осуществления рекламных мероприятий (табл. 3).

Таблица 3

Расчет величины коэффициента эластичности расходов на рекламу ООО «Колбасы и деликатесы»

Показатель	Июль 2016 г.	Август 2016 г.	Темп прироста, %
Рекламный эффект, тыс. руб.	15683,53	17774,59	13,33
Рекламные затраты, тыс. руб.	15586,02	17405,31	11,67
Коэффициент эластичности расходов на рекламу = 1,14			

Коэффициент эластичности расходов на рекламу служит своего рода мультипликатором, который характеризует уровень и реакцию изменения эффекта от рекламы на изменение уровня рекламных вложений экономического субъекта.

Рост показателя эластичности позволяет сделать вывод о повышении эффективности и результативности рекламной деятельности компании. При сокращении значений коэффициента эластичности рекламных расходов необходимо проводить детальный анализ вложений в рекламу и отдачи отдельных инструментов и средств на протяжении всего периода реализации рекламного проекта.

В целях формирования оптимального рекламного бюджета компании рекомендуем модернизировать показатель эластичности рекламных затрат и применять на практике усовершенствованный аналитический показатель – **общий коэффициент эластичности рекламы (λ)**:

$$\lambda = \frac{\frac{\Delta AE}{AE}}{\frac{\Delta I}{I}} = \frac{\Delta AE}{\Delta I} \times \frac{I}{AE}, \quad (3)$$

где I – объем вложенных в рекламную кампанию средств,

ΔI – изменение объема рекламного бюджета в стоимостном выражении.

Общий коэффициент эластичности рекламы показывает уровень чувствительности рекламной прибыли экономического субъекта по результатам реализации рекламного проекта на изменение вложенных в рекламу средств.

В ситуациях, когда коэффициент эластичности рекламы по модулю превышает единицу ($|\lambda| > 1$), имеет место случай эластичности рекламы, при котором увеличение объемов рекламного бюджета приводит к еще большему увеличению рекламной прибыли.

В случаях, когда значение коэффициента эластичности рекламы положительно, но численно не превосходит единицу ($0 < |\lambda| < 1$), наблюдается неэластичная реклама, в условиях которой рост рекламных вложений приводит к меньшему количественному увеличению величины рекламной прибыли компании.

При единичной эластичности рекламы ($|\lambda| = 1$), величина рекламной прибыли будет изменяться в такой же мере и степени, как и объем расходов на рекламу.

Когда коэффициент эластичности рекламы равен нулю ($|\lambda| = 0$), можно отметить абсолютную экономическую (коммерческую) неэффективность рекламного проекта: изменение вложений в рекламу не приводит ни к какому изменению в величине рекламной прибыли.

Определим общий коэффициент эластичности рекламы ООО «Колбасы и деликатесы» за анализируемый период:

$$\lambda = \frac{(17774,59 - 15683,53)}{(17405,31 - 15586,02)} \times \frac{17405,31}{17774,59} = 1,125$$

Использование данного показателя позволяет рассчитать будущие выгоды от последующей реализации рекламных мероприятий (AE_i):

$$AE_i = \lambda \times I_i \quad (4)$$

Так, увеличив объем рекламных инвестиций до 25 000 тыс. руб., можно обеспечить достижение рекламного эффекта (рекламной прибыли) в размере:

$$AE = 25\,000 \times 1,125 = 28\,125 \text{ тыс. руб.}$$

Обобщая вышеизложенное, использование общего коэффициента эластичности рекламы позволит оценить, каким образом изменится объем рекламной прибыли экономического субъекта при увеличении расходов на рекламу на значимую единицу.

Вместе с тем, необходимо также иметь в виду, что показатель общей эластичности рекламы (λ) не принимает во внимание воздействие большого количества разнообразных факторов, влияющих на размер рекламной прибыли компании (среди них – изменение номенклатуры производства, появление новых и уход старых игроков с рынка, изменение доходов потенциальных потребителей и состава их расходов, непрерывное развитие информационного пространства, концепция временной сто-

имости денег и т.д.). В этой связи считаем целесообразным в целях более эффективного анализа и контроля рекламной деятельности использовать сочетание нескольких из представленных ранее методов.

Как показали исследования, эффект от проведения рекламных мероприятий нередко проявляется не сразу в виду специфики рекламы. Вместе с тем, постоянное или регулярное рекламирование продукции порождает возникновение кумулятивного эффекта, который обеспечивает возможность достижения заданных в рекламном проекте целей при существенно меньших затратах. В этой связи предлагается рассчитывать относительное высвобождение (экономию) или дополнительное вовлечение (перерасход) ресурсов в рекламу.

Как известно, рекламную выручку можно определить, как сумму величины рекламных затрат и объема рекламной прибыли. В этих условиях темп роста (относительное отклонение) показателя рекламной выручки можно представить с помощью формулы:

$$I_{\text{рекл.выр.}} = \frac{\text{Прибыль}_{\text{рекл.1}} + \text{Рекл.затраты}_1}{\text{Прибыль}_{\text{рекл.0}} + \text{Рекл.затраты}_0} \quad (5)$$

Из данного выражения выделим темп роста рекламной прибыли компании:

$$\begin{aligned} I_{\text{рекл.выр.}} \times (\text{Прибыль}_{\text{рекл.0}} + \text{Рекл.затраты}_0) &= \text{Прибыль}_{\text{рекл.1}} + \text{Рекл.затраты}_1, \\ \text{Прибыль}_{\text{рекл.0}} \times I_{\text{рекл.выр.}} + \text{Рекл.затраты}_0 \times I_{\text{рекл.выр.}} &= \text{Прибыль}_{\text{рекл.1}} + \text{Рекл.затраты}_1, \\ \text{Прибыль}_{\text{рекл.1}} - \text{Прибыль}_{\text{рекл.0}} \times I_{\text{рекл.выр.}} &= \text{Рекл.затраты}_0 \times I_{\text{рекл.выр.}} - \text{Рекл.затраты}_1, \end{aligned}$$

Разделим обе части выражения на показатель рекламной прибыли базисного (предыдущего) периода:

$$I_{\text{рекл.приб.}} - I_{\text{рекл.выр.}} = \frac{\text{Рекл.затраты}_0 \times I_{\text{рекл.выр.}} - \text{Рекл.затраты}_1}{\text{Прибыль}_{\text{рекл.0}}}$$

И получим тем самым следующее выражение для расчета темпа роста рекламной прибыли:

$$I_{\text{рекл.приб.}} = I_{\text{рекл.выр.}} + \frac{\text{Рекл.затраты}_0 \times I_{\text{рекл.выр.}} - \text{Рекл.затраты}_1}{\text{Прибыль}_{\text{рекл.0}}} \quad (6)$$

Из вышеизложенного следует, что темп роста рекламной прибыли определяется темпом роста рекламной выручки компании и зависит также от дроби, числитель которой служит величиной экономии (перерасхода) рекламных затрат:

$$\Xi = \text{Рекл.затраты}_0 \times I_{\text{рекл.выр.}} - \text{Рекл.затраты}_1. \quad (7)$$

Положительное значение показателя Ξ свидетельствует об относительном высвобождении (экономии) средств, направленных на рекламу; отрицательное же значение говорит о том, что рекламные затраты отчетного периода превышают рекламные затраты базисного (предыдущего периода) в пересчете на новый объем продаж, что позволяет сделать вывод о дополнительном вовлечении (перерасходе) средств.

Такой расчет показателя экономии (перерасхода) средств, направленных в рекламу, можно рассчитывать и по отдельным рекламным проектам, и в целом по всем направлениям рекламной деятельности компании.

Сумму относительного высвобождения (дополнительного вовлечения) рекламных расходов в разрезе рекламного проекта можно определить и с помощью другой формулы:

$$\Xi = (I_{\text{рекл.приб.}} - I_{\text{рекл.выр.}}) \times \text{Прибыль}_{\text{рекл.0}}. \quad (8)$$

Рассчитаем относительного высвобождения (дополнительного вовлечения) рекламных расходов рекламных вложений (табл. 4) для ООО «Колбасы и деликатесы».

Таблица 4

Расчет рекомендуемого показателя относительного высвобождения (дополнительного вовлечения) рекламных вложений

№ п/п	Показатель	Величина
1	Рекламная выручка компании в июле 2016г., тыс. руб.	31270,02
2	Рекламная выручка компании в августе 2016г., тыс. руб.	35179,77
3	Объем рекламных расходов в июле 2016г., тыс. руб.	15586,02
4	Объем рекламных расходов в августе 2016г., тыс. руб.	17405,31
5	Размер рекламной прибыли в июле 2016г., тыс. руб. (стр. 1 – стр. 3)	15683,53
6	Размер рекламной прибыли в августе 2016г., тыс. руб. (стр. 2 – стр. 4)	17774,59
7	Темп роста рекламной выручки компании (стр. 2 / стр. 1)	1,125
8	Темп роста рекламной прибыли компании (стр. 6 / стр. 5)	1,133
9	Относительное высвобождение (дополнительное вовлечение) рекламных вложений, тыс. руб. [(стр. 8 – стр. 7) × стр. 5]	122,73

Величина показателя относительного высвобождения (дополнительного вовлечения) рекламных вложений оказалась положительной и

равной 122,73 тыс. рублей, что свидетельствует о наличии экономии по рекламным расходам.

В заключении необходимо отметить, что рассмотренные нами в работе подходы к аналитическому обоснованию эффективности рекламной деятельности обладают как достоинствами, так и недостатками. На практике принятие решений в области формирования бюджета, оценки целесообразности проведения и в процессе осуществления мониторинга рекламы будет зависеть от конкретной рыночной ситуации, влияния разнообразных факторов внешней и внутренней среды. В этой связи считаем оптимальным использовать данные методы не по отдельности, а комплексно.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что предлагаемые процедуры оценки эффективности и контроля реализации рекламных проектов в экономических субъектах позволят компаниям более результативно осуществлять рекламную политику и бизнесу в целом стать более жизнестойким и конкурентоспособным в условиях современной турбулентной экономики.

Литература:

1. Керимова Ч.В. Учетно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: монография – М.: Издательство «Дашков и Ко», 2013. – 218 с.
2. Керимова Ч.В. Анализ и контроль денежных потоков, генерируемых рекламной деятельностью // Аудиторские ведомости. – 2015. – № 5. – С. 53–60.
3. Jones J.S. The Ultimate Secrets of Advertising Effectiveness // Sage Publications. London, 2002
4. Danaher P.J., Rust R.T. Determining the optimal level of media spending // Journal of Advertising Research. – 1994. – №2. – P. 28–34
5. McMeekin G. How to Set Up an Advertising Budget // The Journal of Business Forecasting. – 1989. – №2. – P. 56–60;
6. Roderick W. How to use budget better // Admap. – 1999. – №12. – P. 76–80

Жирнов А.Д.,

студент

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: alex5231000@gmail.com

Научный руководитель:

Гавель О.Ю.,

доцент

департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Машинное обучение, бигдата и блокчейн – перспективные инструменты устойчивого развития современного бизнеса

Аннотация: В данной работе будут освещены в самом широком смысле с рассмотрением реальных примеров, показывающих основные направления, варианты применения и действия машинного обучения, бигдаты и блокчейна. Подобное рассмотрение позволит понять суть данных технологий, увидеть применения некоторых из них на практике. Многие примеры являются актуальными, что может дать ярко увидеть скорость распространения этих технологий и широкую возможность их использования, взаимосвязь применения и важности для развития.

Ключевые слова: bigdata, нейронные сети, бизнес, компания, будущее, машинное обучение, blockchain

Zhirnov A.D.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: alex5231000@gmail.com

Scientific advisor:
Gavel O.YU.,
PhD, Associate Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Machine learning, bigdata and blockchain are promising tools for sustainable development of modern business

Abstract: In this paper, they will be covered in the broadest sense, with the consideration of real examples showing the main directions, applications and actions of machine learning, scavengers and blockage. Such a review will allow us to understand the essence of these technologies, to see the application of some of them in practice. Many examples are relevant, which can give a vivid picture of the speed of the spread of these technologies and the broad possibility of their use, the relationship between application and importance for development.

Keywords: bigdata, neural networks, business, company, future, machine learning, blockchain

Любые подобные работы принято начинать с актуальности или краткого описания полезности представленного материала, но основная тематика данной работы – применение машинного обучения, бигдаты и подобных технологий не просто является одной из самых востребованных направлений для повышения эффективности бизнеса сегодня, а формирует целые отрасли, полностью меняя подход к ведению бизнеса. Распространенность этих технологий становится всеобъемлющей, а области применения охватываются практически все. Если взглянуть на аналитические показатели компаний, связанные с разработкой таких технологий, то легко заметить рост и высокую скорость развития представителей этой отрасли. И единственная устойчивость

развития в данных направлениях наряду с резко растущими рынками и востребованностью – это тенденция применения этих направлений повсеместно.

Тенденция развития подобных технологий находит широкое применение в бизнесе разных направленностях [1]. Использование подобных технологий актуальна как в алых океанах – как инструмент эффективной конкурентной борьбы, так и в голубых океанах, как окно новых возможностей для видение новых типов деятельности. Ярким примером использования машинного обучения как инструмента и развития операционной деятельности могут служить баки. Машинное обучение – это решение, применяемое к большим данным, которое способно на основе прописанных алгоритмов или использование более сложных механизмов, использовать данные для самообучения, осуществления прогнозов и создания рекомендательных сетей. Эту возможность в банковском секторе применяют для решения различных операционных составляющих. Ярким примером может служить скоринг – аналитический подход к оценке заемщика, результатом которого становится вынесения решения по клиенту на основе бальной системы. Имея большой поток данных, оформленных и хранимых по стандартам, банки могут применять различные подходы для создания новых продуктов на основе машинного обучения.

Для использования машинного обучения требуется бигдата – в самом общем понятии это структурированный набор данных, способный использоваться для нахождения взаимосвязей. Свидетельством необходимости структурирования данных может служить применение нейронных сетей (часть машинного обучения), способных к самообучению без вмешательства человека, в медицине. Большая часть стран хранит информацию о пациентах разрозненно, что осложняет использование таких технологий, но в Англии система хранения едина, что дало возможность создать рекомендательную систему на базе текущей информации с яркими результатами эффективности. Ускоренными темпами развивается применение нейронных сетей для оценки вероятности банкротства, показав свою эффективность по сравнению с традиционно применяемыми методами [2].

Необходимо опуститься на уровень операционных задач бизнеса, чтобы более полно ощутить развитие в этом направлении. Интернет реклама, как инструмент продвижения сегодня занимает лидирующие позиции во всей рекламной отрасли. Бюджеты, выделяемые на именно

это направление, в четыре раза превышают бюджеты альтернативных рекламных продвижений. Вся интернет реклама построена на выдаче контента пользователю с задачами максимального удовлетворения и обнаружения предпочтений. Для этого используется исключительно машинное обучение на основе бигдаты пользовательского поведения, технологиях поиска похожих паттернов и построения рекомендательных систем. Так же все компании собирают статистики использования своих сайтов, приложений и других методов взаимодействия с потребителями через фронт-энд, чтобы оптимизировать методы продаж, ассортимент.

В любом бизнесе существуют этапы принятия решений на различных уровнях процессов. Так же можно встретить монотонные участки бизнес-процессов, которые могут быть решены линейными алгоритмами. Во втором случае подобные решения найти и понять легко, но в случае с решениями, носящими управленческий характер, следуют учитывать более сложные взаимодействия. В ситуациях операционных принятий решений так же применяются нейронные сети. При анализе предыдущих ситуаций и нахождения взаимодействий элементов (которые не описываются человеком и зачастую даже не уловимы) нейронные сети часто применяют более оптимальные решения нежели человек. Это демонстрирует Яндекс.Погода или Яндекс.Навигатор, которые имеют в своей основе нейронные сети и становятся лучшими предсказателями с помощью алгоритмизированных подходов и нейронных сетей без приборов анализа погоды и трафика, нежели специалисты этой области с возможностью в моменте отслеживать все показатели событий.

Так же в развитие бизнеса очень большое влияние оказывает бигдата на работу компаний. Ее продажа, обмен и покупка становится целыми направлениям для создания новых компаний и параллельной деятельностью существующих. Так сотовые операторы, провайдеры, автопроизводители имеют выстроенные бизнес-процессы по аккумуляции и использованию бигдаты. Проект Uber целиком и полностью базируется на применение беспилотного транспорта, для которого нужен и рынок, и огромная обрабатываемая информация по поездкам, осуществляемым пассажирами. Блокчейн является составной частью бигдаты и позволяет хранить информацию на разных пользовательских устройствах одновременно, что делает его безопасным структурированным в плане иерархии событий. Блокчейн так же применяется для создания криптовалют, но рассмотрению влияние этой системы отдельно от машинного обучения в данной работе не актуально.

Развивая мысль о развитии блокчейна, требуется более полно рассмотреть сферы его применения, близкие к бизнесу и в целом меняющие экономические взаимоотношения между субъектами. Блокчейн в своей основе предполагает равноправный обмен ценностями между участниками. Что позволяет при корректном использовании этого выставить новый тип экономических взаимоотношений [3]. Сферы применения блокчейна довольно обширные от медицины до защиты интеллектуальной собственности. Распространенным примером может служить применение блокчейна в финансовом секторе. Принцип блокчейна на бирже может дать уверенность в заключаемой сделке и обелить рынок торгов, позволяя смело утверждать о прозрачности ведения торгов, отслеживать перемещения капитала. Так же блокчейн позволяет оптимизировать процесс закрепления прав собственности, делая невозможным изменения даты в документах или неправомерные притязания на собственность. Нестираемое подтверждение прав владения позволит избежать большинство подобных проблем.

Умные контракты могут быть отнесены к новому виду ведения бизнеса. Основанные на использование блокчейна они являют собой аккумуляцию всех подтвержденных сделок, выстроенных в четкой иерархии и являющим собой единую структуру. Эти изменения сделают не обязательными большинство функций регулятора и процедур заверения действительности сделки. Говоря о закреплении прав собственности [4], так же необходимо рассмотреть ситуацию с защитой интеллектуальной собственности. Одним из основных критериев этого аспекта является первичность и уникальность созданного объекта. Блокчейн полностью обеспечивает правомерное подтверждение времени и качества подаваемого объекта. Так же блокчейн делает невозможным изменения и базы данных, связанных с размещаемыми и установленными компонентами.

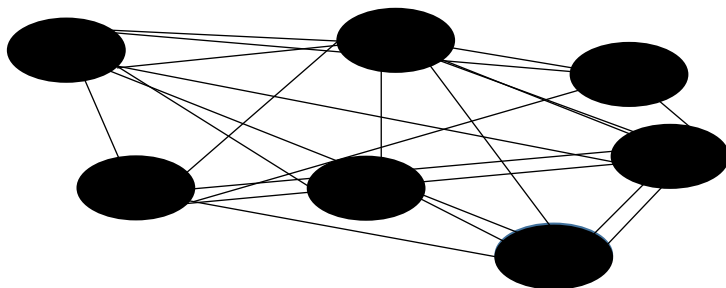


Рисунок 1 – Распределение объектов Per2Per в блокчейн

В настоящее время создаются огромные онлайн сервисы [5] позволяющие обрабатывать и анализировать огромный поток информации и выдавать очень вероятные прогнозы. Подобные сервисы внедряются в бизнес готовым решением, повышая его эффективность. Это создает тенденцию на легкий вход в использование этих систем в своих компаниях, что положительно отражается на всей деятельности.

Также необходимо быть открытым к новым технологиям, которые могут поставить под сомнение действенные методы сегодняшнего использования и, что фундаментально важно – человеческий фактор, как аспект успеха и оригинальности бизнеса. Речь идет об использовании машинного обучения как технологии развития бизнеса. Следует отметить тот факт, что нейронные сети уже сегодня решают задачи оптимальней, чем специалисты отдельных областей, причем не линейной направленности. Это означает, что в какой-то момент нужно будет использовать решения, предложенные алгоритмом, даже без полного понимания его работы. Сегодня это уже применяется во многих областях и показывает более продуктивные результаты.

Это может означать, что уже существуют большие предпосылки и реальные примеры использования описанных технологий. Это создаст большое окно возможностей для дальнейшего развития и разработки в этом направлении.

В целом, стоит отметить не только распространенность этих систем, но и огромный потенциал развития этого. Искусственный интеллект является более эффективной формой существующего, что делает абсолютно возможным выводы о его применении и создания в ближайшем будущем. К сожалению, в таком объеме очень сложно рассмотреть такую широкую тему и тем более тему искусственного интеллекта, но основные направления, тенденции и факторы, сказывающиеся на развитии бизнеса увидеть можно.

Литература:

1. Гавель О.Ю. Перспективы использования контроллинговых систем в стратегическом управлении // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. Т. 10. № 1 (331). С. 4–19
2. Бердников В.В., Гавель О.Ю. Сравнительный анализ подходов прогнозирования вероятности банкротства коммерческих организаций // Наука и Мир. 2014. № 8 (12). С. 92–96.

3. «Storytelling with Data: A Data Visualization Guide for Business Professionals», Cole Nussbaumer Knaflic
4. «Data Science for Business: What You Need to Know about Data Mining and Data-Analytic Thinking», Foster Provost и Tom Fawcett
5. Майер-Шенбергер В. Большие данные. Революция, которая изменит то, как мы живем, работаем и мыслим / Виктор Майер-Шенбергер, Кеннет Кукьер ; пер. с англ. Инны Гайдюк. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 240 с.

Шакурова Д.Ф.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: dannashark@mail.ru

Научный руководитель:

Вахрамеева М.В.,

к.э.н., доцент

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Оценка состояния и развития интернет-банкинга в России

Аннотация: В статье рассмотрены аспекты изучения национального рынка интернет-банкинга, критерии оценки эффективности его функционирования. Автор определил источники информации, систему показателей для исследования явлений и процессов, происходящих на рынке интернет-банкинга, систематизировал результаты статистического наблюдения независимых экспертов.

Ключевые слова: интернет-банкинг, рейтинг, функциональные возможности, тестирование, кабинетное исследование

Shakurova D.F.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: dannashark@mail.ru

Scientific advisor:

Vakhrameeva M.V.,

PhD, Associate Professor

of the Department of Accounting, Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Evaluation of the internet-banking's status and development in Russia

Abstract: In the article aspects of studying the national market of Internet banking, criteria for evaluating the effectiveness of its functioning are examined. The author defined sources of information, a system of indicators to study the phenomena and processes taking place on the Internet banking market, systematized the results of statistical observation of independent experts.

Keywords: internet-banking, rating, functionality, testing, desk research.

В настоящее время широкое распространение получила реализация товаров, работ, услуг через интернет. Такая форма осуществления экономических операций привлекает как покупателей, так и продавцов. Покупатели товаров, работ, услуг экономят время и деньги, а продавцы расширяют рынок сбыта и повышают оперативность хозяйственной деятельности.

Применение прогрессивной технологии реализации на рынке товаров, работ, услуг заинтересовало кредитные учреждения в части продвижения предложения финансовых услуг с использованием интернета. Такое предложение нашло широкий отклик не только у предприятий и организаций, но и у населения.

В динамичном развитии рынка дистанционного банковского обслуживания (ДБО), кроме кредитных учреждений, заинтересованы также разработчики IT-технологий. Их взаимное сотрудничество поз-

воляет сделать ДБО более комфортным в использовании, что отражается на увеличении спроса на предоставляемые финансовые услуги и IT-продукты.

Для оценки состояния и развития ДБО необходимо располагать достоверными данными, определить источники информации. В настоящее время активную позицию в сборе и систематизации информации о функционировании национальной системы интернет-банкинга занимают независимые эксперты. Особое внимание заслуживают результаты исследований, которые проводит агентство Markswebb Rank & Report на протяжении последних пяти лет.

Агентство Markswebb Rank & Report оказывает консультационные услуги и реализует исследовательские проекты, в том числе ежегодно проводит три регулярных исследования для банков: Retail Bank Rank; Internet Banking Rank; Mobile Banking Rank. Рассмотрим более подробно результаты исследования по теме «Internet Banking Rank» и обобщим полученные результаты.

Целью данного исследования является повышение эффективности функционирования российской системы дистанционного банковского обслуживания. Под эффективностью функционирования интернет-банкинга понимают степень удовлетворения потребностей пользователей.

В качестве критериев для оценки эффективности функционирования интернет-банкинга были выбраны:

- Функциональные возможности – это спектр финансовых задач, которые может решить клиент банка через систему интернет-банкинга.
- Удобство пользования – насколько понятен и удобен для клиента банка процесс пользования интернет-банком.

В рамках проведения исследования для получения необходимых данных проводят следующие процедуры:

- Формирование образа идеального интернет-банка по формальным критериям. Экспертами агентства Markswebb Rank & Report был составлен чек-лист, включающий более 200 критериев, определяющих функциональные возможности, удобство интерфейсов, возможности настройки безопасности и факторы информационной поддержки пользователей.

- Бенчмаркинг. В российских банках были открыты счета, выпущены банковские карты, зачислены средства, подключен доступ к системам интернет-банкинга и проведены тестовые операции. Каждый интернет-банк был проверен на соответствие формальным параметрам, поименованным в чек-листе.

- Для оценки удобства пользования была проведена серия юзабилити-тестов с привлечением реальных пользователей интернет-банков. В тестировании приняли участие 60 человек в возрасте от 20 до 50 лет с разным опытом пользования интернет-банком. Каждый респондент выполнял серию типовых заданий в случайно подобранных интернет-банках. По результатам тестирования респонденты выставляли оценки удобства по отдельным задачам и по удобству пользования интернет-банком в целом.

- Данные, собранные по чек-листам и протоколам юзабилити-тестов, проанализированы с точки зрения следующих вопросов исследования: какие функциональные возможности и удобства являются общепринятыми, а какие – редкими, какие интерфейсные объекты в каких интернет-банках реализованы лучше и за счет чего.

Полученная информация позволяет оценить, на сколько развиты функциональные возможности российских интернет-банков. В процессе сбора данных были зафиксированы два основных параметра эффективности:

- наличие определенной функциональной возможности интернет-банка решить конкретную задачу клиента;
- удобство пользования, то есть сможет ли клиент воспользоваться имеющейся функциональной возможностью, сколько времени у него займет эта операция и останется ли он доволен результатом.

Для получения необходимых данных ежегодно формируется статистическая совокупность с учетом возможностей агентства и потребности в информации заинтересованных пользователей. Так, в 2013 году было обследовано 40 систем интернет-банкинга, работающих в России, 30 из которых представляют топ 30 российских банков, имеющих максимальный совокупный портфель кредитов и депозитов физических лиц. Еще 10 интернет-банков были отобраны экспертным путем. В 2014 году в совокупность вошли 32 системы интернет-банкинга, работающие в России. С 2015 года в процессе сбора данных был проведен онлайн-опрос более 3000 российских интернет-пользователей, обследование интерфейсов интернет-банков для физических лиц в 35 российских банках, юзабилити-тесты интернет-банков с участием 60 клиентов российских банков.

Основными способами сбора данных являются: кабинетное исследование интерфейсов интернет-банков, онлайн-опрос интернет-пользователей, юзабилити-тесты, анкетирование специалистов банков.

Функциональные возможности интернет-банка оценивались по 108 формальным критериям, разделенным на следующие группы:

- получение информации по своим счетам и картам;
- совершение платежей и переводов;
- управление приобретенными банковскими продуктами – открытие и закрытие вкладов, счетов, банковских карт, отправка заявок на кредиты и досрочное погашение кредитов;
- управление банковскими сервисами – подключение и отключение SMS- уведомлений, оповещений на электронную почту, страховки по картам, смена номера телефона и других персональных данных;
- интеграция с государственными и муниципальными службами, провайдерами услуг – получение информации по задолженностям;
- дополнительные возможности анализа и планирования личных финансов (personal finance management).

По каждой группе была выставлена оценка от 0% до 100% на основании количества и веса критериев. Для определения функциональной возможности дистанционного банковского обслуживания была применена трехуровневая шкала оценки, с выделением уровней «А», «В», «С».

Уровень «А» представляет собой возможность замены стационарных отделений банков интернет-банком, так как в интернет-банке реализованы неплатежные операции, традиционно предполагающие посещение отделения банка: открытие вкладов, подача заявлений на выпуск и перевыпуск банковских карт, подача заявлений на получение кредитов и кредитных карт, сервисные операции (восстановление доступа, получение паролей и т.п.). Важно также отметить, что чем выше оценка, тем больше функциональных возможностей реализовано в интернет-банке, поэтому уровень «А» предлагает такие оценки, как «А», «АА» и «ААА». То есть на уровне «А» с оценкой «ААА» можно с уверенностью заявить, что интернет-банк полностью заменил отделение банка, посредством предоставления всех необходимых операций. К сожалению, наивысшей оценкой среди российских интернет-банков никто не обладает. Банки с максимальными функциональными возможностями были распределены следующим образом. В 2013 году наивысшей оценкой обладал банк «Русский Стандарт» («АА»). В 2014 году – «ТКС Банк» («ААА»), «Промсвязьбанк» («АА+»). В 2015 году – «Тинькофф Банк» (7,7 из 10, то есть почти оценка «АА»), а в 2016 году – «Промсвязьбанк» (8,2, оценка «АА»), «Тинькофф Банк» (7,9, то есть почти оценка «АА»).

Уровень «В» оценивает платежный интернет-банк, где реализованы основные возможности получения информации и совершения платежных операций: просмотр баланса, просмотр истории последних операций с возможностью поиска по дате/назначению; оплата абонентских услуг: мобильная связь, интернет, ТВ, телефонная связь, коммунальные услуги; переводы физическим и юридическим лицам внутри и вне банка по произвольным реквизитам и по номеру банковской карты, покупка валюты, бюджетные и налоговые платежи. Получение оценки уровня «В» означает выполнение всех критериев, необходимых для получения оценок более низкого уровня. Например, оценка «ВВ» означает, что выполнены критерии, необходимые для получения оценок «ВВ», «В» и «С».

К уровню «С» относят устаревший интернет-банк, в котором реализованы отдельные возможности, фрагментарно удовлетворяющие некоторые из базовых информационных и платежных потребностей клиентов банка. Обратим внимание на банки с наименьшим уровнем функциональных возможностей. В 2013 – «Банк возрождение» и «Ренессанс Кредит» были отнесены к уровню «С», в 2014 – банк с наименьшей оценкой «Ренессанс Кредит» («В»), «Банк возрождение» был оценен в «ВВ», в 2015 – «Ренессанс Кредит» (2,1 из 10), в 2016 – «Ренессанс Кредит» (2,0), «Банк возрождение» (3,6).

Для оценки удобства использования интернет-банка была применена пятибалльная шкала по десяти регистрируемым атрибутивным признакам:

- Подключение интернет-банк и получение доступа в него;
- Вход в интернет-банк;
- Перемещение по разделам и поиск информации;
- Размещение важной информации на видном месте, поиск не требует проводить сложные манипуляции;
- Ясность и понятность используемых терминов;
- Простой способ осуществления платежей и переводов;
- Настройка индивидуального уровня безопасности;
- Возможность упростить осуществление регулярных операций;
- Возможность настроить вид интернет-банка;
- Наличие оперативной поддержки и справой информации.

Далее по каждому признаку была выставлена итоговая экспертная оценка. Итоговые экспертные оценки суммировались, формируя общий балл удобства пользования.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы. В 2016 году 64,5%, или 35,3 млн. российских интер-

нет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет пользуются интернет-банкингом для частных лиц. В городах с населением от 100 тысяч человек интернет-банкингом пользуются 68,2% (22,9 млн. человек), что на 2% меньше, чем в 2015 году. Для сравнения, за 2015 год количество пользователей интернет-банкинга увеличилось на 51% по сравнению с показателями 2014 года.

Проникновение сервиса интернет-банкинга в клиентскую базу сильно различается. Наиболее высокую долю пользователей интернет-банкинга по отношению ко всем клиентам банка, имеющим доступ к интернету, имеют «Ситибанк» и «Сбербанк России» (65–66%). Наименьшую долю (15–20%) – «Россельхозбанк», «ОТП Банк», «АК БАРС», «Газпромбанк» и «Восточный Банк».

Первая десятка рейтинга интернет-банков за год поменялась незначительно – вместо выбывших из рейтинга банков в связи с потерей лицензии «Связного Банка» и «Пробизнесбанка», а также «Сбербанка России» в первую десятку вошли новые интернет-банки «Запсибкомбанка», «Банка Траст», «МДМ-банка».

Наиболее эффективными интернет-банками с точки зрения наличия функций и удобства интерфейсов по результатам исследования были признаны интернет-банки «Промсвязьбанка», «Тинькофф Банка», «Альфа-Банка», «Запсибкомбанка» и «МДМ банка». «Промсвязьбанк» за счет запуска новой версии интернет-банка с обновленным интерфейсом и новыми функциями улучшил оценки по функциональности и удобству пользования, опередив интернет-банк «Тинькофф Банка», который занимал первую строчку рейтинга предыдущие два года.

Лучшие российские интернет-банки предлагают пользователям широкие возможности оплаты различных услуг и платежей, внутрибанковских и небанковских переводов, открытия вкладов, заказа карт и других банковских продуктов онлайн, возможности для анализа персональных расходов и удобный интерфейс для совершения разовых и повторяющихся операций.

Наряду с качественными изменениями и улучшениями, существуют и некоторые проблемы развития интернет-банкинга. Во-первых, это преодоление предела масштабирования платежных функций. Расширение платежных возможностей для пользователей интернет-банков путем добавления новых контрагентов в список возможных платежей достигло своего предела. Пользователи не понимают, какие возможности платежей им предлагает интернет-банк, глядя на длинный список ничего не значащих названий контраген-

тов. Особенно заметной эта проблема стала при оплате государственных, муниципальных и коммунальных услуг, в которых название контрагентов названия контрагентов либо незнакомы пользователям, либо конфликтуют между собой. Дальнейшее расширение платежного функционала возможно только путем перехода от парадигмы «выбор контрагента» к парадигме «выбор услуги» с удобным нелинейным поиском услуг. Во-вторых, развитие сервисов анализа и планирования личных расходов. 3 из 5 самых популярных интернет-банков уже имеют PFM-функциональность, что означает скорое распространение подобных функций и в других интернет-банках. Проблема распространения PFM при этом кроется не в инструменте, а в отсутствии культуры управления деньгами у населения. Такая культура не возникнет сама собой при появлении инструментов анализа и планирования расходов.

В ходе исследования выявлены ключевые тенденции развития интернет-банкинга в 2017 году:

- Распространение сервисов платежей по заранее заданному расписанию и автоплатежей (автоматический платеж по выставленному счету от провайдера услуг). Подобные сервисы позволяют клиентам максимально автоматизировать рутинные повторяющиеся операции, сведя к минимуму количество действий, необходимых для их проведения.

- Распространение сервисов проверки задолженностей и начислений по коммунальным платежам, штрафам, налогам и прочим госуслугам с последующей оплатой без необходимости ввода полных реквизитов получателей платежа.

- Выписки и история операций становятся удобнее в использовании за счет более понятных формулировок (сложные коды операций уступают место простым описаниям и пиктограммам). Появляются дополнительные возможности поиска и фильтрации выписок, а также их выгрузки в отдельные файлы или отправки на электронную почту.

- Распространение сервисов card2card платежей не только для переводов другим лицам, но и для пополнения собственных карт с карт других банков. Сами card2card переводы становятся удобнее за счет возможностей создания шаблонов переводов по картам, быстрого повтора ранее совершенных операций, возможности сохранить квитанцию о совершенном переводе.

- Распространение онлайн-чатов для быстрой поддержки пользователей интернет-банкинга.

Литература:

1. Официальный сайт Marksw Webb Rank & Report [Электронный ресурс: <http://markswwebb.ru> (дата обращения: 20.03.2017)]
2. Официальный сайт Центрального Банка [Электронный ресурс: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 23.03.2017)]
3. Официальный сайт CNews Клуб, Блоги экспертов и ИТ-компаний [Электронный ресурс: <http://club.cnews.ru> (дата обращения: 24.03.2017)]

Камынин Н.Д.,

студент

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: nikita9311@mail.ru

Научный руководитель:

Кеворкова Ж.А.,

д.э.н., профессор

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Неэффективность использования бюджетных средств в контрактных отношениях

Аннотация: В условиях бюджетного реформирования одним из самых актуальных вопросов является повышение эффективности исполнения финансовыми органами и органами местного самоуправления своих функций и реализация ими мер, которые будут способствовать повышению эффективности использования средств местных бюджетов. С целью достижения данного результата происходит переход от сметного планирования местных бюджетов в управление по программно-целевому методу. По программно-целевой классификации расходы бюджетов подразделяются по соответствующим бюджетным программам, что дает возможность усилить финансовый контроль за целевым использованием средств бюджета. Основным мотивом для разработки местных программ по программно-целевым методам является наличие социально-экономических проблем, а основной целью местных программ их решения, т. е. обеспечение достижения определенного результата, который оценивается комплексом показателей. В частности, для каждого исполнения бюджетной программы заключается контракт. Вопросы эффективности исполнения данных контрактов и составляют проблематику исследования.

Ключевые слова: эффективность использования, бюджетные средства, программно-целевое финансирование, контрактные обязательства, распорядители средств

Kamynin N.D.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: nikita9311@mail.ru

Scientific adviser:

Kevorkova ZH.A.,

Doctor of Economics, Professor

of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Inefficiency in the use of budget funds in contractual relations

Abstract: In the context of budget reform, one of the most pressing issues is to improve the efficiency of execution by the financial authorities and local self-government of their functions and the implementation of measures that will improve the efficiency of the use of local budgets. In order to achieve this result, there is a shift from budget planning of local budgets to management by the program-target method. According to the program-target classification, budget expenditures are subdivided according to the corresponding budget programs, which makes it possible to strengthen financial control over the targeted use of budgetary funds. The main motive for the development of local programs on program-target methods is the existence of social and economic problems, and the main goal of local programs for their solution, ie, ensuring the achievement of a certain result, which is assessed by a set of indicators. In particular, for each execution of the budget program a contract is concluded. The issues of the effectiveness of the execution of these contracts form the subject of research.

Keywords: efficiency of use, budgetary funds, program-target financing, contractual obligations, fund managers

Исследователи рассматривают вопросы формирования, использования финансовых ресурсов, финансовую деятельность финансовых органов и органов самоуправления. Одновременно в условиях бюджетной реформы остро стоит вопрос повышения эффективности ис-

пользования средств бюджетов, на которую в значительной мере также влияет деятельность финансовых органов.

Целью статьи является обобщение причин неэффективного использования средств бюджетов, определение состояния выполнения бюджетов и бюджетных программ в современных условиях реформирования и определение направления повышения эффективности использования средств бюджетов [6, с. 562].

Эффективное использование средств бюджетов является одним из важнейших результатов управления бюджетами, достижение и улучшение которого будет способствовать совершенствованию механизма распределения и использования бюджетных средств. Для повышения эффективности использования средств бюджетов возникает необходимость пересмотра существующей системы использования средств бюджетов. Финансовые органы и органы самоуправления в пределах принятых законов, общих правил согласно законодательства должны эффективно выполнять собственные и возложенные на них полномочия, главными из которых является финансирование деятельности отраслей образования, здравоохранения, науки и культуры с целью обеспечения социально-экономического развития территорий. Однако, социально-экономическая направленность средств бюджетов сочетается с ограниченностью этих средств на выполнение предусмотренных законодательством полномочий. Следствием этого является ухудшение основных показателей, характеризующих социальную обеспеченность и экономический рост [2, с. 80].

Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. (далее 44-ФЗ) [1] также внес серьезные изменения в деятельность учреждений, финансируемых из бюджета. Новый порядок заключения договоров имеет принципиальное значение для этих учреждений, так как на закупки товаров и услуг расходуются значительные суммы. Прошедшие года работы казенных, бюджетных и автономных учреждений в новых условиях закупок позволяют сделать вывод о том, что не все поставленные задачи удалось выполнить. Остановимся на некоторых проблемах.

1. Учреждения расширили штат сотрудников за счет тех, кто занимается государственными закупками.

2. Выполнение требований бюджетного учета и закона 44-ФЗ приводит к тому, что качество услуг учреждения рассматривается как нечто второстепенное.

3. Абсолютизируется главное требование при заключении договоров – выбор самого дешевого варианта. В итоге при покупке материальных запасов зачастую приобретаются менее качественные, недолговечные объекты.

4. Новый порядок заключения договоров не исключил случаев обмана, недостоверности сведений. Если случаи завышения стоимости объектов при выполнении строительных работ уменьшились, то случаи обмана субподрядчика, выполнившего основную работу и не получившего расчет, наоборот, увеличились.

5. Немало проблем с заключением договоров возникает в связи с тем, что настоящего конкурсного отбора по закупкам не получается. В условиях экономической нестабильности заинтересованность поставщиков в государственных заказах значительная, но соответствие условиям конкурса соблюдается непросто.

6. Федеральным законом 44-ФЗ предусмотрено также заключение договоров с единственным поставщиком на суммы менее 100 тыс. руб. Это важно, прежде всего, для учреждений в сельских поселениях, где объемы работ и заказы небольшие. На наш взгляд, основными негативными причинами, которые в значительной степени снижают эффективность использования средств, является отсутствие:

- стимулов у главных распорядителей средств относительно эффективного использования средств местных бюджетов;
- научно обоснованных подходов к проведению оценки эффективности использования средств бюджетов;
- научно обоснованных способов принятия решений по вопросам бюджета для выбора оптимального направления использования средств бюджетов в процессе их выполнения.

Соответственно, основными направлениями повышения эффективности использования средств бюджетов являются:

- разработка стимулов и мотивация главных распорядителей средств относительно эффективного использования средств бюджетов;
- определение научно обоснованных подходов к проведению последовательной оценки эффективности использования средств бюджетов;
- применение инновационных подходов к принятию решений по вопросам бюджета для выбора оптимального направления использования средств бюджетов в процессе их выполнения.

Главнейшей задачей для повышения эффективности использования средств местных бюджетов должен быть не выполнение обяза-

тельств, а обеспечение эффективности выполнения обязательств Эффективность выполнения обязательств обеспечивается тогда, когда внимание сосредотачивается на решении таких вопросов: что получает общество за те средства, которые оно тратит; расходование бюджетных средств отвечает поставленным задачам; насколько эффективно расходуются средства при достижении целей местной и государственной политики.

Достигнутая за счет роста конкуренции экономия по результатам закупок составила более 321 млрд. руб. или около 7% от общего объема закупок. Результаты мониторинга говорят о положительной динамике экономии денежных средств в 2016 г. Общая экономия достигла более 321 млрд. руб. или около 7% от общего объема закупок, в то время как по итогам 2015 г. экономия бюджетных средств объема составила около 299,3 млрд. руб.

Таблица 1

Показатели бюджетной эффективности закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд

Показатели бюджетной эффективности	2015 год	2016 год
Показатели бюджетного эффекта		
Общий объем заключенных контрактов, млрд. рублей	5511	5268
Неустойки (штрафы, пени), выплаченные поставщиками (подрядчиками, исполнителями), млн. руб.	3400,99	11095,74
Экономия бюджетных средств как разность между суммарным значением начальных (максимальных) цен контрактов и общей стоимостью контрактов, млрд. руб.	299,3	321,0
Показатели затрат, обеспечивших получение бюджетного эффекта		
Средства, выделяемые для прямого бюджетного финансирования выполнения контрактов, трлн. руб.	6,02	6,6
Транзакционные издержки участников контрактной системы, млрд. руб.	более 10	более 10
Потери бюджета от расторжения контрактов, млрд. руб.	876,92	1152,49
Закупки, признанные неэффективными, млрд. руб.	88,39	197,6

Контрактная система стала действенным механизмом поддержки субъектов малого предпринимательства. Так, в качестве оплаты только по прямым контрактам малому бизнесу в 2016 г. было направлено более 490 млрд. руб., что на 41% превышает аналогичный показатель 2015 г. С учетом субподрядных договоров установленная 15-процентная квота закупок у малого бизнеса была выполнена в полном объеме.

Однако в функционировании контрактной системы отмечены и негативные тенденции. Так, в 2016 г. в три раза по сравнению с 2015 г. (1,15 трлн. руб. и 876,9 млрд. руб. соответственно) увеличи-

чился размер неустоек, начисленных за неисполнение или ненадлежащее исполнение поставщиками своих обязательств, предусмотренные контрактом. Данный рост обусловлен ухудшением финансового положения отдельных поставщиков, спадом их хозяйственных связей с контрагентами, нестабильностью рынков и др. причинами кризисного характера.

Считаем, что для мотивации главных распорядителей средств относительно результативного использования средств бюджетов с максимальной отдачей следует неэффективное использование бюджетных средств считать нарушением, в результате которого для учреждений, которые неэффективно используют бюджетные средства, должно назначаться мера ответственности. Применение суровых мер по перерасходу и не результативное использование средств, привлечение к ответственности лиц, виновных в финансовых правонарушениях, усилит требовательность и ответственность руководителей учреждений и организаций по обеспечению рационального и экономного расходования средств [5, с. 128].

Мера ответственности за неэффективное использование средств местных бюджетов должна быть разработана и предназначена, исходя из степени тяжести нарушения. Например, за неэффективное использование бюджетных средств для учреждения применяются соответствующие меры воздействия, например, сокращение бюджетных ассигнований на следующий бюджетный период (штраф в % сокращения финансирования за неэффективное использование бюджетных средств) и тому подобное. Назначая меру наказания необходимо обязательно обеспечить ее реальное применение по принципу неотвратимости наказания, ведь основная проблема, как считает большинство ученых, не в отсутствии наказания, а в том, что в реальности эти меры не применяются. И наоборот, в случае эффективного использования средств бюджетов, считаем, что инструментами мотивации участников бюджетного процесса к эффективному использованию бюджетных средств можно считать набор стимулов для местной власти, а именно осуществление поощрений путем материального стимулирования работников, предоставления дополнительных грантов на программы социально-экономического развития территории, предоставления возможности бюджетным учреждениям использовать сэкономленные средства на улучшение материальной базы и тому подобное. В зависимости от уровня соответствия полученных показателей установленным нормам можно предоставить соответствующие поощрения по принципу – чем лучше, тем больший уровень поощрения [7, с. 96].

Необоснованное использование средств бюджетов, не подкрепленное соответствующими рациональными мотивами, предопределяет ряд предостережений относительно возможных рисков социально-экономического характера, среди которых невыполнение общественных потребностей и другие проблемы. Особенно это касается средств, при использовании которых степень свободы решений органов самоуправления является чрезмерно высоким. На принятие решений может осуществляться политическое давление для защиты интересов определенных сторон. Следовательно, для эффективного использования средств бюджетов степень свободы при принятии решений по вопросам бюджета должна быть ограничена.

Кроме того, невозможно не отметить проблему отсутствия квалифицированных кадров, что является, к сожалению, актуальной для многих сфер, в том числе для бюджетной сферы. Недостаточный уровень квалификации специалистов, принимающих решения по вопросам бюджета в связи с текучестью кадров в бюджетной системе, может привести к неэффективному использованию средств местных бюджетов. Недостаточный уровень квалификации может снизить уровень тщательного обоснования использования средств учитывая демографическую, социальную и экономическую ситуации.

На сегодняшний день существует много проблем, связанных с выполнением местных бюджетов за доходами и расходами, которые требуют своего немедленного решения. Уровень выполнения показателей доходов и расходов раскрывает и характеризует состояние местного бюджета как бюджета, существование которого предполагает реализацию государственной политики на местном уровне с целью постоянного экономического роста и улучшения благосостояния населения [4, с. 1428].

Изменения объемов поступлений бюджетов, будут влиять на объемы и структуру расходов бюджетов, что в свою очередь, предопределяют необходимость внесения изменений в решение о местном бюджете. Следовательно, низкая эффективность использования средств бюджетов в условиях изменений объясняется отсутствием умения быстро переориентироваться на эффективное использование средств.

Наличие бюджетного дефицита и проблемы недостаточности финансовых ресурсов в соответствующих бюджетах является свидетельством завышенных обязательств бюджетов: наличия расходов, которые не подкреплены соответствующими финансовыми ресурсами. Как следствие данной проблемы – невозможность проведения на уровне местных бюджетов надлежащей политики.

На современном этапе развития бюджетной системы необходимым является повышение эффективности использования и распределения бюджетных ресурсов. С этой целью следует в полной степени реализовать программно-целевой метод на всех уровнях бюджетной системы. Основной идеей программно-целевого метода является обеспечение эффективной реализации государственной и местной политики путем установления связи между использованными ресурсами и достигнутыми результатами. В связи с этим требует совершенствования процесс составления и оценки выполнения бюджетных программ, то есть приведение их паспортов в соответствии с требованиями методики применения программно-целевого метода.

Разработка комплекса результативных показателей выполнения программы для каждого мероприятия (задачи) позволит исполнителям контракта: четко представить планируемый объем работ, который необходимо выполнить в установленный срок с определенными требованиями к качеству полученного продукта и других характеристик; по завершению выполнения программы не только констатировать факт расходования средств, а оценить и проанализировать полученные результаты.

Подобная оценка позволит, во-первых, выявить целесообразность выполнения данного мероприятия и его финансирование в будущем, и во-вторых, определить, насколько эффективно выполнено данное мероприятие (задача), в случае неэффективного исполнения – изобрести причины и путем разработки корректирующих действий предупредить их возникновение в будущем.

Итак, несмотря на предпринятые в последнее время меры по повышению эффективности контрактов, процедуры и методология их контроля не полностью соответствует требованиям бюджетного планирования, ориентированного на результат. Для устранения этих недостатков необходимо внести изменения и дополнения в законодательные акты, которые определяют порядок контроля исполнения контрактов и будут способствовать улучшению соответствующих процедур относительно отдельных бюджетов. По результатам оценки в случае неэффективного выполнения контракта должны быть обязательно выявлены причины и предложены пути устранения факта неэффективного выполнения задания, следовательно, неэффективному использованию бюджетных средств на данное мероприятие. Для определения эффективности выполнения контракта подобный анализ должен осуществляться по каждому отдельному заданию, а в его пределах – по каждому отдельному мероприятию. От уровня выполнения задач контракта будет зависеть степень достижения цели

контракта, на основании чего будет делаться вывод об эффективности его выполнения, а, следовательно, и эффективность использования средств местных бюджетов и целесообразности финансирования программы в будущем [3, с. 610].

Исследование показало, что ситуация, которая сложилась на сегодня в стране, является сложной и характеризуется с одной стороны, необходимостью эффективного использования средств местных бюджетов, а с другой стороны ограниченностью средств на выполнение предусмотренных законодательством полномочий. Последствиями данной проблемы, которую, на первый взгляд, невозможно решить являются замедленные темпы роста основных показателей, характеризующих социальную обеспеченность и экономический рост для страны. Для улучшения современной ситуации в стране необходимо не только мобилизация финансовых ресурсов для формирования достаточной финансовой базы в соответствующем бюджете, а также эффективное использование имеющихся финансовых ресурсов, ориентированное на результат. Приведение процедуры и методологии составления бюджетных программ требованиям применения программно-целевого метода в ходе выполнения контракта позволит четко представить планируемый объем работ, который необходимо осуществить в установленный срок с определенными требованиями к качеству полученного продукта и других характеристик и по завершению выполнения контракта не только констатировать факт расходования средств, а оценить, проанализировать полученные результаты.

В результате исследования выявлены основные причины, которые в значительной степени влияют на эффективность использования средств, и соответственно даны предложения по повышению эффективности использования средств местных бюджетов. Считаем, что предложенные мероприятия могут быть использованы в процессе деятельности местных финансовых органов, органов местного самоуправления городских (городов районного значения), сельских и поселковых администраций и способствовать выявлению существующих фактов неэффективного использования средств местных бюджетов при заключении контрактов и принятию необходимых мер в случае обнаружения нарушений. Однако, принятие необходимых мер в случае выявления нарушений не будет гарантией повышения эффективности использования средств местных бюджетов. Повысить эффективность, можно только не допуская и предотвращая неэффективные случаи использования средств местных бюджетов, внедряя предложенные меры для обеспечения эффективного использования средств местных бюджетов.

Литература:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ, 08.04.2013, N 14, ст. 1652.
2. Богославцева Л.В. К вопросу о контрактации лимитов бюджетных обязательств получателей бюджетных средств // Символ науки. 2016. № 1–1 (13). С. 78–82.
3. Красноселова Т.А., Антоновская Е.А., Кузьмин А.Г. Совершенствование организации государственных закупок на муниципальном уровне // Фундаментальные исследования. 2016. № 4–3. С. 608–612.
4. Лукьяненко М.Ф., Зимнева С.В. Списание неустойки по государственным (муниципальным) контрактам как случай освобождения от гражданско-правовой ответственности // Право и политика. 2016. № 11. С. 1427–1432.
5. Мангутова Д.Ю., Нимгиров А.Г. К вопросу о бюджетном планировании // В сборнике: Экономические риски и неопределенность: влияние на управленческие процессы современных организаций Материалы Международной научно-практической конференции. 2016. С. 126–129.
6. Милова Л.Н. Казначейское сопровождение государственных контрактов // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2016. № 1. С. 560–563.
7. Подойницына А.Г. Повышение эффективности использования бюджетных средств // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 93–97.

Петрова Д.В.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: petrova0071@mail.ru

Научный руководитель:

Ворожейкина Т.М.,

д.э.н., доцент

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Регламентация проведения аудита эффективности бизнеса

Аннотация: В статье представлены результаты проверки гипотезы о том, что аудит эффективности бизнеса должен быть регламентирован отдельными стандартами аудита, что позволит обособить данное направление аудита и, как следствие, улучшить эффективность работы аудируемых предприятий. В ходе подтверждения гипотезы были проанализированы существующие стандарты проведения аудита эффективности и сформировано понятие аудит эффективности бизнеса. Также в статье приведены рекомендации по разработке стандартов аудита эффективности бизнеса. Результаты анализа могут быть использованы в процессах разработки и реализации стандартов, регламентирующих проведение аудита эффективности бизнеса.

Ключевые слова: аудит эффективности, аудит бизнеса, аудит, результативность, продуктивность, экономичность, эффект, государственный аудит

Petrova D.V.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: petrova0071@mail.ru

Scientific adviser:

Vorozheykina T.M.,

*Doctor od Economics, Associate Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit*

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Regulation of business performance audit

Abstract: The article presents the results of testing the hypothesis that business performance audit should be regulated by separate audit standards that will allow to separate this direction of audit and, as a result, improve the efficiency of audited enterprises. During the confirmation of the hypothesis, the existing standards of performance audit were analyzed, and the concept of business performance audit was formed. Also, the article provides recommendations on developing standards for auditing of business performance. The results of the analysis can be used in the development and implementation of standards that regulate the conduction of business performance audits.

Keywords: performance audit, business audit, audit, efficiency, productivity, efficiency, effect, state audit

Достижение положительных финансовых результатов работы предприятия является основополагающей задачей руководства. Вместе с тем, в большинстве случаев достижение тех или иных результатов связано с колоссальными затратами. К сожалению, в сложившейся на сегодняшний день экономической ситуации в России низкие затраты на производство являются непозволительной роскошью и далеко не каждое предприятие может себе позволить их снижение. Однако, в ряде случаев, в виду отсутствия у предприятия возможности работать на прежнем уровне, тратя значительное количество средств на производство, руководство принимает решение о его сокращении или введении чрезмерной экономии средств. Такая практика чаще всего приводит к обратному эффекту, тем самым еще больше снижая прибыль предпри-

ятия. Стоит отметить, что в рамках обычного аудита, который направлен на подтверждение достоверности финансовой отчетности предприятия, аудитор не дает рекомендаций по оптимизации деятельности компании и повышения ее финансовых результатов. Именно поэтому в современной России так необходимо применять аудит эффективности бизнеса, который дает возможность выявить наиболее уязвимые и неэффективные аспекты работы всего предприятия. Вовремя и качественно проведенный аудит эффективности бизнеса в дальнейшем позволяет предприятию выйти на абсолютно другой производственный уровень, получая большую прибыль и при этом расходуя меньшее количество ресурсов. К сожалению, применения аудита эффективности бизнеса в России является абсолютно новым направлением аудита. Ранее данный вопрос не рассматривался в должной степени, т.к. различными учеными затрагивались лишь отдельные составляющие аудита эффективности бизнеса, как то аудит бизнеса и аудит эффективности.

Наряду с назревшей необходимостью применения аудита эффективности бизнеса, появились ряд других проблем, вызванных в основном отсутствием единой методологии в проведении аудита эффективности бизнеса, а также единой нормативно-правовой и регламентационной базы, позволяющей в ходе такого аудита руководствоваться едиными стандартами, принципами и подходами. В данной статье будут рассмотрены и проанализированы существующие стандарты в области аудита эффективности бизнеса.

Стоит отметить, что само понятие аудит эффективности бизнеса является относительно новым. Формирование этого термина является сочетанием двух понятий: аудит бизнеса и аудит эффективности.

Необходимость проведения аудита бизнеса высказывалась еще в XX веке европейскими учеными, такими как Т. Лимперг, Аренс и Лоббек, которые утверждали, что аудит должен быть расширен теоретическим и практическим анализом экономического состояния предприятия в целом, и не должен ограничиваться подтверждением достоверности финансовой отчетности предприятия во всех существенных аспектах [3].

Применение аудита бизнеса в настоящее время широко распространено в скандинавских странах, а именно, в Дании и Швеции.

Наиболее полное определение «аудита бизнеса» было дано профессором Р.П. Булыгой в одноименном учебнике, где под этим термином определяется «процесс, посредством которого компетентное независимое лицо накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к соответствующей

шей бизнес – системе, чтобы определить и выразить в своем заключении или ином публичном сообщении степень соответствия этой информации общепринятым критериям [1, с. 156].»

В изначальной концепции, аудит эффективности является экономической категорией, присущей в основном государственному сектору. Например, аудит эффективности в международной практике освещается в стандартах ISSAI 100 – «Основополагающие принципы аудита в государственном секторе», ISSAI 300 «Основополагающие принципы аудита эффективности». Эти стандарты послужили основой при создании следующих стандартов INTOSAI ISSAI 3000 «Руководство по проведению аудита эффективности», ISSAI 3100 «Руководство по проведению аудита эффективности – основные принципы».

Согласно стандарту, INTOSAI ISSAI 3000, аудит эффективности определяется как аудит экономичности, результативности и продуктивности и включает в себя [4, с. 3]:

- аудит экономики административной деятельности и ее соответствие с основными административными принципами, практикой и политикой управления;
- аудит эффективности использования человеческих, финансовых и других ресурсов, в том числе экспертиза информационных систем, показателей эффективности и механизма мониторинга с последующим устранением выявленных недостатков.
- аудит эффективности деятельности в отношении достижения целей аудируемого лица, а также аудит фактического влияния деятельности организации в сравнении с планируемым.

С целью более четкой постановки целей аудита эффективности и определения показателей, которые будут лежать в его основе, необходимо четко разграничивать понятия экономности, продуктивности и результативности [2, с. 201]:

- экономность – это способность достижения объектом аудита эффективности поставленных целей путем затрат наименьшего объема необходимых ресурсов.
- продуктивность – характеризуется степенью использования необходимых ресурсов в сравнении с запланированными затратами для производства единицы продукции. Использование средств объектом аудита может быть расценено как продуктивное в случае, если фактические затраты на производство единицы продукции или услуги меньше запланированных.
- результативность – характеризуется достижением объектом аудита наиболее высоких результатов по итогам конкретного

периода в сравнении с планируемыми, при условии использования конкретного объема необходимых ресурсов [2, с. 202].

Кроме стандарта ИНТОСАИ, аудит эффективности также регламентируется европейским стандартом ЕВРОСАИ и азиатским стандартом АЗОСАИ организаций высших органов государственного контроля.

В России регламентация аудита эффективности осуществляется Стандартом Финансового Контроля СФК 104 «Проведение аудита эффективности и использования государственных средств». Данный стандарт разработан на основе стандартов ИНТОСАИ и АЗОСАИ.

Согласно стандарту СГА 104, аудит эффективности проводится с целью определения экономности, продуктивности и результативности использования федеральных и иных ресурсов. Такой аудит необходимо проводить в три этапа: подготовительный, основной и заключительный. При этом, объектами аудита являются организации, на которые распространяются контрольные полномочия Счетной Палаты. Таким образом, основной целью аудита эффективности является контроль рационального использования федеральных и иных средств.

Согласно стандарту СГА 104, аудит эффективности, главным образом, направлен на государственные предприятия, в то время как коммерческие фирмы остаются предметом традиционного аудита в его узком понимании, в то время как необходимость анализа эффективности предприятия остается актуальной [5, с. 5].

Таким образом, аудит бизнеса – более широкое понятие, чем аудит финансовой отчетности. Главным образом, аудит бизнеса направлен на анализ всей деятельности предприятия и определение соответствия такой деятельности установленным критериям. В силу новизны термина аудит бизнеса, в ходе изучения литературы, не было выявлено конкретных стандартов, регламентирующих его проведение и устанавливающих единую методику и подходы.

В свою очередь, аудит эффективности является одним из направлений аудита бизнеса наряду с аудитом финансовой отчетности. Одновременно с этим, аудит эффективности в его изначальной концепции сводится к выполнению независимой профессиональной оценки работы государственного предприятия и вынесению мнения об экономичности, результативности и продуктивности использования средств бюджета этим предприятием [3].

Исходя из описанных выше определений можно сформировать качественно новое понятие – аудит эффективности бизнеса. Базируясь

на приведенных выше терминах, аудит эффективности бизнеса представляет собой комплексный анализ деятельности предприятия с целью оценки экономичности, результативности и продуктивности использования средств аудируемого предприятия и его показателей деятельности, а также вынесения мнения о соответствии деятельности аудируемого предприятия установленным критериям.

Таким образом, данное понятие вбирает в себя и концепцию аудита бизнеса, и одновременно концепцию аудита эффективности. Это позволяет аудитору выступать полноценным консультантом аудируемого предприятия и, посредством результатов своей работы, оказывать непосредственное влияние на управленческие решения, принимаемые руководством. Аудит эффективности бизнеса позволит аудитору сконцентрировать свою работу в ходе аудита бизнеса, главным образом, на показателях эффективности предприятия. Такой подход позволяет получить заинтересованным сторонам анализ всего бизнеса с целью повышения его эффективности, что в дальнейшем позволяет предприятию выйти на абсолютно другой производственный уровень, получая большую прибыль и при этом расходуя меньшее количество ресурсов.

Опираясь на перечисленные выше стандарты, регламентирующие проведение аудита эффективности, можно сделать вывод о том, что отдельных стандартов, регулирующих конкретно проведение аудита эффективности бизнеса, нет. Вызвано это отсутствием аудита эффективности бизнеса, как самостоятельного направления аудита, в России. Однако, в виду того, что аудит эффективности бизнеса и аудит эффективности государственного предприятия имеют основной целью определение экономности, результативности и продуктивности, методология применения аудита эффективности бизнеса может быть основана на основных принципах проведения государственного аудита. Таким образом, в основу регламентирующих стандартов, регулирующих аудит эффективности бизнеса, должны быть положены стандарты, характерные для аудита эффективности, а именно, стандарты ИНТОСАИ, ЕВРОСАИ, АЗОСАИ, СФК 104 «Проведение аудита эффективности и использования государственных средств». Кроме этого, при их разработке должны быть учтены традиционные стандарты, такие как Международные стандарты аудита (МСА), Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (ФПСАД), Правила (стандарты) аудиторской деятельности, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ, Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Разработка отдельных стандартов, регламентирующих проведение аудита эффективности бизнеса, позволит выйти институту аудита на качественно новый уровень. Результаты такого аудита должны незамедлительно сказаться на эффективности работы аудируемых предприятий, что в конечном итоге, может значительно улучшить экономическую среду.

Литература:

1. Булыга Р.П. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография/ Р.П. Булыга, М.В. Мельник. – М.: ЮНИТИ, 2013. –263 с.
2. Иванова Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике: учебное пособие / Е. И. Иванова, М.В. Мельник, В. И. Шлейников; под ред. С. И. Гайдаржи. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.
3. Синягин А.К., Дубинина И.В. Новации и традиции в развитии методологии аудита эффективности // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2010, № 14 – с. 20–26.
4. ISSAI 3000«Основополагающие принципы аудита эффективности»/ Комитет профессиональных стандартов (PSC) ИНТОСАИ [Электронный ресурс: <http://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-300-ruso.pdf>(Дата обращения -05.04.2017)]
5. СФК 104. Проведение аудита эффективности использования государственных средств» (утв. Решением Коллегии Счетной палаты РФ, протокол от 09.06.2009 N 31К (668)) (вместе с «Порядком действий в процессе организации и проведения аудита эффективности») [Электронный ресурс: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_119213 (Дата обращения -15.04.2017)]

Пахомов А.И.,

студент

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: enslin@mail.ru

Научный руководитель:

Ситнов А.А.,

д.э.н., профессор

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Новое аудиторское заключение и ключевые вопросы аудита

Аннотация: На сегодняшний день аудиторское заключение является важной формой коммуникации между организациями и пользователями финансовой информации. В связи с этим, появилась необходимость усовершенствования заключения для повышения его информативности и предоставления в нем наиболее ценной информации. В статье приводится результат пятилетней работы по пересмотру Международных стандартов аудита, затрагивающих структуру и содержание аудиторского заключения, проводится анализ проделанных изменений.

Ключевые слова: аудит, международные стандарты аудита, аудиторское заключение, непрерывность деятельности, ключевые вопросы аудита

Pakhomov A.I.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: enslin@mail.ru

Scientific supervisor:

Sitnov A.A.,

Doctor of Economics, Professor

of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

New auditor's report and key audit matters

Abstract: Currently, the auditor's report is an important form of communication between organizations and users of financial information. In this regard, there was a need to improve the report to increase its informative value and provide it with the most valuable information. The article reviews and analyzes the result of five-year work on revision of the International Standards on Auditing, affecting the structure and content of the auditor's report.

Keywords: audit, International Standards on Auditing, auditor's report, going concern, key audit matters

Аудиторское заключение является отчетом, имеющим особую важность для пользователей финансовой информации. Будучи финальным результатом процесса аудита, аудиторское заключение до недавнего времени представляло собой стандартный отчет, содержащий лишь краткий вывод о достоверности отчетности и минимальный набор информации о проведенной работе. В контексте тенденции усложнения финансового учета организаций, возрастания уровня неопределенности при формировании финансовой отчетности и увеличения объемов раскрытия информации, ограниченность аудиторского заключения явило собой проблему, разрешение которой требовало принятия определенных мер.

Стейкхолдеры неоднократно высказывались о необходимости повышения уровня информативности аудиторского заключения, в том числе посредством включения в него наиболее релевантной и ценной для заинтересованных лиц информации. Своеобразным катализатором

выступил Мировой финансовый кризис 2008 года, вследствие которого пользователи финансовой информации потребовали увеличения прозрачности и информативности выдаваемых аудиторских заключений.

Учтя пожелания пользователей финансовой отчетности, в 2015 году Совет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации (IAASB) опубликовал новые и пересмотренные Международные стандарты аудита, затрагивающие структуру и содержание аудиторского заключения. Обновленные стандарты вступили в силу в отношении аудита финансовой отчетности за период, оканчивающийся 15 декабря 2016 года или после этой даты.

К числу пересмотренных стандартов относятся МСА 700 «Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности», МСА 705 «Модифицированное мнение в аудиторском заключении», МСА 706 «Разделы «Важные обстоятельства» и «Прочие сведения» в аудиторском заключении», МСА 570 «Непрерывность деятельности», МСА 260 «Информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление», также были внесены поправки в отдельные МСА [1, стр. 4]. Кроме того, был добавлен совершенно новый МСА 701 «Информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении».

Стоит отметить, что тема нового аудиторского заключения является актуальной для отечественной практики, в связи с введением на территории Российской Федерации Международных стандартов аудита с конца 2016 года.

Так в чем же заключаются основные изменения усовершенствованного аудиторского заключения?

В первую очередь, стоит отметить изменения, коснувшиеся структуры заключения. Раздел с мнением аудитора теперь размещается в самом начале, сразу за ним следует раздел с основанием для выражения мнения. Подобная структура позволяет сразу сделать акцент на главной цели аудиторского заключения – выражении мнения о достоверности проверяемой финансовой отчетности.

В новом заключении появился раздел «Прочая информация», где раскрываются обязанности аудитора в отношении прочей информации, предоставляемой вместе с финансовой отчетностью. В этом разделе дается краткое описание прочей информации (к ней может относиться, например, информация, включенная в годовой отчет организации, но отличная от финансовой отчетности), а также делается утверждение о ее соответствии проаудированной финансовой отчетности, либо указывается наличие выявленных существенных неисправленных искажений [3, стр. 5].

Помимо этого, в аудиторское заключение был добавлен раздел с заявлением об ответственности руководства и лиц, ответственных за корпоративное управление, содержащий описание обязанностей руководящих лиц в отношении составления финансовой отчетности и оценки непрерывности деятельности организации.

Наряду с разделом об ответственности руководящих лиц, в заключение был добавлен раздел об ответственности аудитора, включающий в себя расширенное описание обязанностей аудитора, а также основные характеристики проводимого аудита (в частности, информация о мероприятиях, проводимых в процессе аудиторского задания, например, оценка рисков существенного искажения, понимание системы внутреннего контроля аудируемого лица, получение достаточных надлежащих аудиторских доказательств).

Немаловажным нововведением является проработка качества аудиторского заключения в части применения принципа непрерывности деятельности.

Согласно пересмотренному МСА 570 [2, стр. 1175], аудитор обязан проверять полноту раскрытия информации, касающейся непрерывности деятельности проверяемой организации, в т.ч. о возникших фактах неопределенности и ответных действиях руководства в отношении этих фактов.

Новое аудиторское заключение должно содержать описание обязанностей аудитора и руководства аудируемого лица в отношении вопросов, связанных с непрерывностью деятельности компании, данная информация должна содержаться в соответствующих разделах об ответственности аудиторов и руководства, упомянутых выше. Информация, указанная в данных разделах должна содержать описание ответственности руководства за оценку способности предприятия продолжать свою деятельность, а также за полноту раскрытия всех имеющихся фактов неопределенности.

В случае обнаружения существенной неопределенности, связанной с непрерывностью деятельности, если соответствующая информация адекватно отражена в отчетности, аудитор должен включить в аудиторское заключение раздел «Существенная неопределенность в отношении непрерывности деятельности», в котором привлекается внимание пользователей к раскрываемой информации. В случае если отчетность не раскрывает адекватно информацию о существенной неопределенности, аудитор должен выразить отрицательное мнение или мнение с оговоркой, в зависимости от обстоятельств, а в разделе «Основание для выражения мнения» должен обозначить наличие вышеуказанной суще-

ственной неопределенности и указать, что информация по данному вопросу не нашла адекватного отражения в отчетности. [4, стр. 7]

Среди новоявленных изменений также присутствует необходимость указания имени аудитора, ответственного за аудиторское задание. На российскую практику данный аспект не окажет существенного влияния, ввиду того, что указание ответственного за проведенный аудит лица уже было обозначено Федеральными стандартами аудиторской деятельности, действовавшими на территории Российской Федерации до принятия Международных стандартов аудита.

Основным же усовершенствованием, призванным увеличить информативность и коммуникативную ценность аудиторского заключения, является введение нового раздела, в котором приводится информация о ключевых вопросах аудита.

Для установления обязанностей аудитора по информированию о ключевых вопросах аудита был разработан и утвержден новый стандарт – МСА 701 «Информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении». Согласно стандарту, ключевые вопросы аудита – это вопросы, с точки зрения аудитора явившиеся наиболее значимыми для аудита финансовой отчетности за рассматриваемый период [2, стр. 1284].

Предполагается специфичность выделенных ключевых вопросов аудита для аудируемого лица или конкретного аудиторского задания, в то же время, аудитор должен понимать, что целью раздела не является перечисление перечня всех вопросов, рассмотренных в ходе аудита, поскольку это бы снизило ценность предоставляемой информации.

Для определения ключевых вопросов аудита важно применять последовательный подход. Согласно МСА 701 [2, стр. 1285], при определении вопросов аудитор должен принимать во внимание области повышенного риска существенного искажения отчетности, области финансовой отчетности, требующие применения значимых суждений руководства аудируемого лица (в т.ч. оценочные значения), а также значительные события или операции за проверяемый период, имевшие влияние на проведение аудита. После составления списка вопросов с учетом вышесказанного, аудитор выделяет из них самые значимые для аудита финансовой отчетности и включает их в раздел ключевых вопросов аудита.

К ключевым вопросам аудита, к примеру, в полном соответствии с пересмотренными стандартами, потенциально могут быть отнесены вопросы, затрагивающие принцип непрерывности деятельности аудируемого лица.

МСА 701 требует включения в раздел о ключевых вопросах аудита, как минимум, следующую информацию:

- объяснение того, почему вопрос был рассмотрен как особо значимый для аудита, и, следовательно, определен как ключевой вопрос аудита;
- описание того, как вопрос был решен в рамках проведенного аудита;
- ссылка на соответствующую раскрываемую информацию в финансовой отчетности.

Детализированность описания ключевых вопросов аудита зависит от профессионального суждения аудитора, это сделано для того, чтобы избежать шаблонного изложения. Описание должно быть кратким и сбалансированным и позволить пользователям финансовой информации сконцентрироваться на сути важных аспектов, повлиявших на проведение аудита и его результаты [3, стр. 6].

При описании решения ключевого вопроса в рамках проведенной проверки аудитор может привести краткий обзор выполненных ответных процедур, охарактеризовать подход, примененный к решению данного вопроса.

Важное значение имеет формулировка при описании ключевых вопросов аудита, она, в числе прочего, должна увязывать адресуемый вопрос с конкретными обстоятельствами деятельности аудируемой организации, при этом, не давая оснований полагать, что вопрос был ненадлежащим образом рассмотрен в процессе аудита.

Следует понимать, что описание ключевого вопроса аудита не заменяет соответствующих раскрытий в отчетности аудируемого лица, не является формой оговора и не представляет собой выражение мнения аудитора по отдельно взятому вопросу.

Раздел «Ключевые вопросы аудита» в обновленном заключении находится сразу после разделов с выражением мнения аудитора, что помогает подчеркнуть важность и ценность предоставляемой информации. Наличие раздела о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении обязательно для организаций, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам. В случае, если ключевых вопросов в процессе аудита выявлено не было, в разделе делается примечание аудитора об их отсутствии.

На практике определение и описание ключевых вопросов аудита производится старшими руководителями аудиторских заданий, в соответствии с внутренней методологией организации. После обозначения ключевых вопросов, руководитель аудиторского задания обсуждает их

с Комитетом по аудиту, после чего по результатам обсуждения делается вывод о целесообразности включения этих вопросов в финальный текст аудиторского заключения.

Учитывая все вышеуказанные изменения, структура нового аудиторского заключения выглядит следующим образом:

1. Раздел «Мнение».
2. Раздел «Основание для выражения мнения».
3. Раздел «Ключевые вопросы аудита».
4. Раздел «Прочая информация».
5. Раздел «Ответственность руководства и лиц, отвечающих за корпоративное управление, за консолидированную отчетность».
6. Раздел «Ответственность аудитора за аудит консолидированной финансовой отчетности».
7. Раздел «Отчет в соответствии с другими законодательными и нормативными требованиями» (данный раздел может быть включен в аудиторское заключение при наличии специфических требований национального законодательства, его содержание зависит от норм действующих нормативных актов, регламентирующих аудиторскую деятельность).

8. Реквизиты заключения, а именно: указание руководителя аудита, ответственного за аудиторское задание, его подпись, адрес аудиторской организации, дата подписания.

Новое аудиторское заключение имеет бесспорные преимущества перед аудиторскими заключениями старых образцов.

В первую очередь, структура аудиторского заключения стала более удобной для восприятия, она позволяет акцентировать внимание пользователей на информации первостепенной важности.

Аудиторское заключение нового образца более информативно и направлено на удовлетворение нужд пользователей финансовой информации. Описание ключевых вопросов дают возможность предоставить важную и ценную информацию, полученную в ходе проведения аудита. Кроме того, новые требования помогут аудиторам сконцентрироваться на наиболее существенных вопросах, а более адресная информация, представляемая в заключении, позволит повысить интерес пользователей к аудиторскому заключению. Нововведения в отношении описания ответственности аудиторов позволят повысить прозрачность аудиторского заключения и укрепить доверие пользователей к процессу аудита.

Для увеличения эффективности введенных изменений аудиторским организациям стоит задуматься о доступности формули-

ровок информации, предоставляемой в заключении, поскольку далеко не все пользователи знакомы с внутренней аудиторской терминологией. Трудность в понимании и обработке информации ее пользователями может свести к минимуму предполагаемый положительный эффект от применения новых стандартов аудиторского заключения.

Новое заключение позволит улучшить коммуникацию между аудитором и аудируемым лицом, поскольку введение ключевых вопросов аудита потребует их предварительной совместной проработки, а включение разделов о раскрытии применимости принципа о непрерывности деятельности и прочей информации обяжут аудируемое лицо проводить тщательную проверку такой информации. Подобное тесное сотрудничество положительно скажется на качестве аудита и предоставляемой финансовой отчетности.

Стоит отметить, что при применении новых стандартов некоторую трудность у аудиторских организаций может вызвать определение и последующее описание ключевых вопросов аудита, поскольку это новая практика в аудиторской деятельности. Вследствие необходимости проработки ключевых вопросов аудита и согласования содержания выдаваемого заключения с аудиторским комитетом, увеличится время на подготовку аудиторского заключения, что непосредственно повлияет на сроки проведения аудита.

В заключение, стоит сказать, что стандартизация и унификация аудиторских заключений имеет большое значение для пользователей финансовой информации, являющихся конечными потребителями аудиторских услуг. Нововведения позволят повысить прозрачность аудиторского заключения и доверие к процессу аудита у стейкхолдеров, улучшить коммуникацию между всеми участниками процесса аудита.

В связи с важностью аудиторского заключения для мирового сообщества, Совет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации направляет свои усилия на повышение осведомленности об изменениях посредством проведения информационных мероприятий. Кроме того, IAASB планирует провести анализ результатов внедрения стандартов, касающихся нового аудиторского заключения, через два года после вступления их в силу. В рамках анализа, Совет предполагает понять, в каком виде стандарты были применены в разных странах, определить реакцию пользователей финансовой информации на нововведения, а также выявить аспекты, требующие дополнительной проработки.

Литература:

1. Новое аудиторское заключение: повышение уровня прозрачности аудита финансовой отчетности – IAASB, 2015.
2. Сборник Международных стандартов контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающих уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг (Тома I, II и III), издание 2015 года.
3. Новое аудиторское заключение. Повышение прозрачности и информативности – Deloitte, 2016
4. Новые и пересмотренные стандарты подготовки аудиторских отчетов и заключений и поправки к отдельным МСА (краткий обзор) – IAASB, 2015.
5. Официальный сайт Совета по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации (IAASB): <http://www.iaasb.org/> (дата обращения: 12.04.2017).

Нгуен М.Х.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: mhnguen@gmail.com

Научный руководитель:

Ситнов А.А.,

д.э.н., профессор

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Планирование операционного аудита

Аннотация: Статья посвящена описанию последовательности проведения этапа планирования операционного аудита. Достоинством предложенной методики является то, что она одновременно учитывает методологические разработки по данной тематике отечественных исследователей, а также зарубежные положения по планированию операционного аудита, утвержденные международными аудиторскими организациями.

Ключевые слова: планирование, операционный аудит, бизнес-процесс, аудиторское задание, эффективность

Nguen M.H.,
student
*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: mhnguen@gmail.com*

Scientific adviser:
Sitnov A.A.,
*Doctor of Economics, Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Planning of the performance audit

Abstract: The article is devoted to the describing phases' sequence of the performance audit planning. The advantage of the proposed methodology is that it simultaneously takes into account the development of Russian researchers and international standards of the performance audit planning that are issued by international audit organizations.

Keywords: planning, performance audit, business process, audit task, efficiency

Одним из основных принципов операционного аудита является необходимость организации планирования выполнения аудиторского задания, которое включает в себя «разработку общей стратегии аудита по заданию и составление плана аудита» [1, п. 2]. Планирование является ключевым этапом в процессе управления всем циклом аудирования, посредством которого можно достичь максимального эффекта от его конечных результатов, рационально распределяя работу и ресурсы, а также эффективного контроля за их распределением и выполнением. Ввиду особенностей и специфики предметной области операционного аудита, которые различаются в зависимости от конкретного аудируемого субъекта, необходимо с особенной тщательностью определять индивидуальный аудиторский подход к каждому экономическому субъекту. При надлежащем организации планирование позволяет:

- выделить из общей совокупности и уделить внимание важным аспектам аудита;
- своевременно выявить и устранить возможные проблемы;

- эффективно организовать аудиторское задание;
- должным образом выбрать членов аудиторской команды, которые обладали бы необходимыми навыками и квалификацией для снижения ожидаемых рисков, а также при распределении работ между ними;
- осуществить руководство и контроль за членами аудиторской группы, а также анализ результатов их работы;
- в тех случаях, когда это имеет место, оказать помощь в координации работы аудиторов компонентов организации и экспертов [1, п. 2].

На нормативно-правовом уровне России отсутствуют стандарты, регламентирующие этапы операционного аудита и их организацию. В связи с этим, для определения этапов операционного аудита и понимания особенностей их организации были рассмотрены международные стандарты в области операционного аудита, или как его называют на практике и в других научных источниках, аудита эффективности (performance audit), среди которых:

- Группа стандартов, регулирующих операционный аудит, утвержденные Международной организацией высших органов финансового контроля (далее – ИНТОСАИ), в частности ISSAI 3200 Руководство по проведению операционного аудита (Guidelines for the performance auditing process), где описаны этапы проведения аудита;
- Положение об операционном аудите, утвержденное Европейской счетной палатой (Performance audit manual).

Нормативное регулирование операционного аудита в зарубежных странах в своей основе базируется на ряде международных стандартов аудита, разработанных ИНТОСАИ [2]. Несмотря на то, что стандарты ИНТОСАИ, касающиеся операционного аудита, регулируют данный вид услуг только в государственном секторе экономики, различные аспекты содержания и организации, основные правила и процедуры проведения аудита, утвержденные в стандартах, можно применить и к частному сектору с определенными корректировками. В свою очередь, Положение об операционном аудите, утвержденное Европейской счетной палатой, было разработано на основе стандартов ИНТОСАИ и применяется как для аудита государственного, так частного секторов. Положение об операционном аудите, утвержденное Европейской счетной палатой, отмечает важность этапа планирования ввиду того, что он помогает определить, насколько осуществимо выполнение аудиторского задания, сформи-

ровать четкие и обоснованные цели и задачи аудита, выбрать подходящий подход к аудированию и организовать необходимые для аудита ресурсы [3, разд. 3.3].

Для определения подхода к определению этапов операционного аудита также были рассмотрены работы следующих отечественных исследователей в данной области: Р.П. Булыга, А.А. Ситнов. Так, профессор Р.П. Булыга предлагает следующую последовательность этапов операционного аудита с учетом особенностей оценки бизнес-процессов: подготовительный, предварительный, основной и заключительный этапы [4].

Подготовительный и предварительный этапы относятся к процессу планирования. При проведении подготовительного этапа осуществляется описание функционирующих в организации бизнес-процессов, чаще всего, путем их схематического и графического преобразования с последующим представлением описательной характеристики каждого структурного подразделения. На данном этапе готовится сводный отчет, который описывает деятельность организации в целом, а также схематически представленная модель бизнес-процессов в разрезе каждого структурного элемента и их взаимосвязи в целом. При подготовки указанного отчета используются результаты опросов сотрудников, что позволяет получить описание бизнес-процессов организации в действительности. Существует два подхода при описании бизнес-процессов:

- вертикальный подход, который предполагает описание только операции бизнес-процесса и их иерархический порядок в дереве бизнес-процесса;
- горизонтальный подход, который показывает не только операции бизнес-процесса, но и взаимосвязи между ними, последовательность их выполнения, движение информационных и материальных потоков между бизнес-операциями [4]. Данный подход является более приоритетным при проведении операционного аудита, так как он предоставляет четкое понимание взаимосвязей между операциями бизнес-процесса, а также последовательность их выполнения.

Следом идет предварительный этап, который предполагает изучение фактической структуры аудируемого бизнес-процесса, проверку соответствия бизнес-процессов утвержденной стратегии организации. Для получения фактической информации о организации могут быть использованы следующие источники:

- 1) регламентированные документы внутри организации;

2) результаты интервьюирования и анкетирования владельца и участников аудируемого процесса;

3) результаты анализа форм документов, которые фактически используются и формируются в процессе хозяйственной деятельности;

4) выводы, которые были сделаны аудитором на основе наблюдения и экспериментов, проводимых в рамках изучения бизнес-процессов хозяйствующего субъекта;

5) результаты пошагового изучения всех действий в процессе на примере одной операции.

В результате предварительных аудиторских процедур формируется понимание фактической организации исследуемого бизнес-процесса, что позволяет аудитору:

1) правильно установить границы аудируемого процесса;

2) получить понимание последовательности выполнения бизнес-процессов, фактически потраченного времени, которое необходимо для выполнения данного процесса, ответственных за исполнение процедур;

3) определить области, где нарушена совместимость обязанностей участников процесса, либо нарушен принцип разделения полномочий;

4) выявить недостатки системы внутреннего контроля хозяйствующего субъекта [4].

На основании успешно проведенного предварительного этапа аудитор может осуществить дальнейшее планирование, а именно определиться с содержанием аудита, оптимально распределяя имеющиеся ресурсы.

Обобщая изученную по данной тематике информацию можно представить весь процесс планирования в виде следующей блок-схемы (рис. 1):



Рисунок 1. Блок-схема этапа планирования операционного аудита (составлено автором)

В международной практике не выделяется отдельно подготовительный этап, он входит в состав предварительного этапа. На подготовительном этапе решается вопрос о принятии клиента, однако, в соответствии с Положением об операционном аудите Европейской счетной палатой, отказ от проведения аудита может также произойти на этапе предварительного планирования аудиторского задания, когда аудитор выявляет условия, ограничивающие процессу выполнения аудита.

Планирование аудиторского этапа состоит из следующих этапов:

1) Постановка четких аудиторских формулировок проблемных областей.

2) Определение объема работы, критериев и совокупность аудиторских доказательств.

3) Определение используемого подхода и методологии.

4) Формирования плана получения информации и подготовка аудиторской программы.

5) Подбор сотрудников в аудиторскую команду, установление сроков выполнения аудиторского задания.

Составленный план утверждается руководителем аудиторской организации. В случае, если план не утверждается, он подлежит пересмотру, и составляется новый план, однако, в случае выявления условий, ограничивающих проведению аудита, аудитор принимает решение об отказе от выполнения задания.

По сути на данном этапе осуществляется экспресс-диагностика деятельности организации, которая дает обширное представление о ведении бизнеса экономическим субъектом. На основании общего анализа и оценки деятельности организации формируются основные цели и задачи аудиторской проверки, которые способствуют составлению более точного плана аудиторской проверки.

Литература:

1. «Международный стандарт аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 N 192н) [Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.05.2017)]
2. Саунин А.Н. Черняева З.А. Нормативное регулирование аудита эффективности: общее и особенности в зарубежных высших органах аудита // Финансовое право. – 2015. – N 10. – [Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.05.2017)]
3. Performance audit manual (issued by European Court of Auditors) [Электронный ресурс: www.eca.europa.eu/ (дата обращения: 03.05.2017)]
4. Булыга Р.П. Инновации современного аудита: аудит эффективности бизнес-процессов // Аудитор. – 2012. – N 3. – [Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.05.2017)]
5. Ситнов А.А. Эволюция операционного аудита: Монография / А. А. Ситнов. – М. : ООО РИА «ВивидАрт», 2009. – 316 с.

Волочаева А.В.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: volochaeva_an@mail.ru

Научный руководитель:

Суглобов А.Е.,

д.э.н., профессор

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Алгоритм выявления рисков в ходе аудита системы внутреннего контроля операций с производными финансовыми инструментами в кредитных организациях

Аннотация: Статья посвящена разработке и описанию алгоритма выявления рисков при проведении внешнего аудита системы внутреннего контроля в части операций с производными финансовыми инструментами в банках. Достоинством предложенной методики является то, что она одновременно учитывает специфику возможных рисков как системы внутреннего контроля, так и предмета контроля – операций с ПФИ.

Ключевые слова: аудит, система внутреннего контроля, кредитные организации, производные финансовые инструменты, риски

Volochaeva A.V.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: volochaeva_an@mail.ru

Scientific adviser:

Suglovov A.E.,

Doctor of Economics, Professor

of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Algorithm of risks identification in the course of audit of internal control system in relation to operations with derivatives in banks

Abstract: The article is devoted to the developing and describing of the risk identification algorithm intended for external audit of the internal control system in respect of transactions with derivatives in banks. The advantage of the proposed methodology is that it simultaneously takes into account the specifics of the possible risks of both the internal control system and the subject of control – transactions with derivatives.

Keywords: audit, internal control system, bank, derivatives, risks

Проблема оценки системы внутреннего контроля в отношении операций с производными финансовыми инструментами в банковской сфере в настоящее время довольно актуальна: между устойчивостью финансового сектора и экономикой страны в целом существует тесная связь, а с учетом современных реалий все большее значение придается не столько достоверности исторической информации, содержащейся в финансовой отчетности банка, сколько его операционной эффективности в режиме реального времени. При этом объемы операций с ПФИ в банковском секторе являются существенными, так, например, по состоянию на 01.03.2017 при общей величине активов кредитных организаций в 79 337 млрд. руб. [1, стр.113], объем требований кредитных организаций по срочным сделкам составляет 15 842 млрд. руб. [1, стр.145] (или 20,0% от всех активов), а объем обязательств по срочным сделкам составляет

15 630 млрд. руб. [1, стр.146] (или 19,7% от величины пассивов). Это определяет необходимость осуществления внутреннего контроля банками за совершением операций с ПФИ, и соответственно, потребности в подтверждении его эффективности.

Тем не менее, данная проблема недостаточно освещена в научной литературе, поскольку аудит системы внутреннего контроля как инициативная оценка системы внутреннего контроля, целью которой является выражение аудитором мнения о надлежащей организации и эффективности функционирования системы внутреннего контроля, а не тестирование средств контроля в рамках аудита финансовой отчетности, находится на стадии зарождения и является относительно новым направлением в аудите.

В аудите системы внутреннего контроля, как и в аудите финансовой отчетности, важное значение в проверке имеет выявление областей с высоким риском, поскольку это определяет дальнейший порядок проведения аудита. До настоящего времени методика выявления рисков в ходе аудита системы внутреннего контроля операций с ПФИ в банках в научной литературе не описана, что повышает актуальность проводимого исследования.

Мы предлагаем следующий алгоритм выявления рисков в ходе аудита системы внутреннего контроля операций с ПФИ в банках (см. рис.1).

Следует отметить, что, согласно данному алгоритму, в ходе аудита системы внутреннего контроля риски выявляются и оцениваются не только на этапе планирования, но и в ходе проверки по результатам проведения отдельных процедур.

На наш взгляд, поскольку в состав элементов внутреннего контроля банка входит определение рисков и принятие контрольных процедур в ответ на них с целью минимизировать данные риски и достичь целей системы внутреннего контроля, то на предварительной стадии аудита важную роль в планировании играет определение аудитором перечня рисков, присущих непосредственно рассматриваемому объекту внутреннего контроля, а также последующее установление взаимосвязи выявленных рисков с целями внутреннего контроля.

Сопоставление общих целей системы внутреннего контроля операций с ПФИ и рисков, присущих операциям с ПФИ на шаге 1 позволяет при планировании определить, имеются ли в рассматриваемых банковских операциях области с высоким риском, и в случае выявления таких областей идентифицировать, какие из целей внутреннего контроля в результате этого могут быть не в полной мере достигнуты.

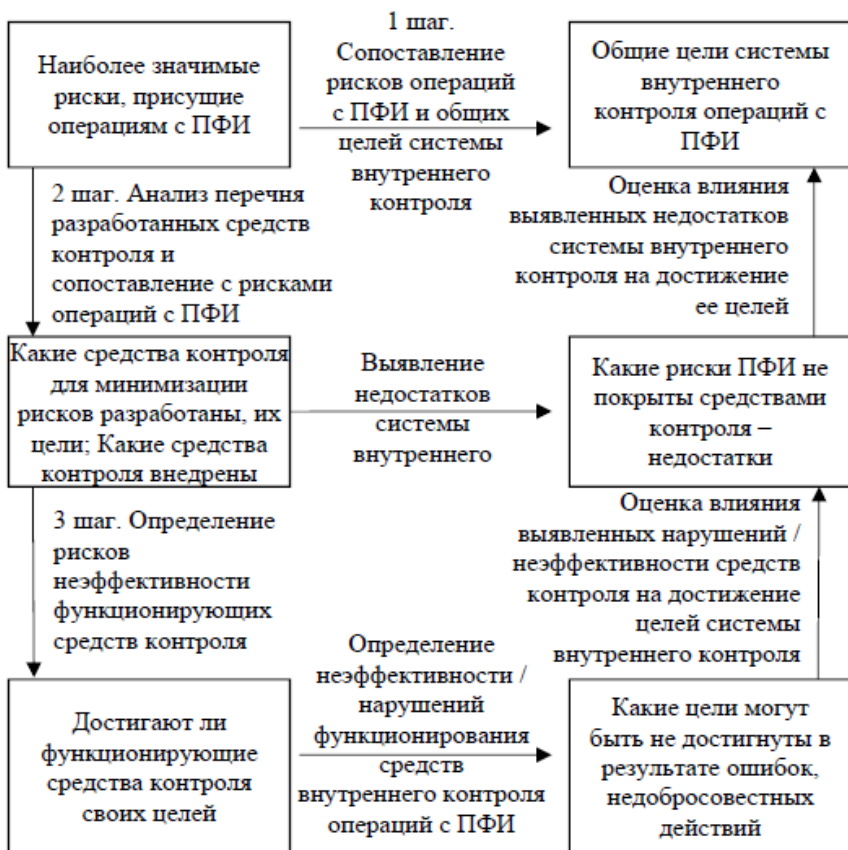


Рисунок 1. Алгоритм выявления рисков и потенциальных недостатков/нарушений средств внутреннего контроля операций с ПФИ (составлено автором)

Мы сопоставили наиболее значимые, на наш взгляд, банковские риски [2], сопряженные с операциями с ПФИ [3], с целями внутреннего контроля [4], а также выделили основные, с нашей точки зрения, факторы, влияющие на уровень соответствующего риска. Выводы о проделанной работе обобщены в табл.1.

**Сопоставление рисков, присущих ПФИ,
с целями внутреннего контроля**

Цель внутреннего контроля	Риск, сопряженный с операциями с ПФИ	Основные факторы, влияющие на уровень риска
1. Эффективность и результативность	Рыночный	Характеристика базисного актива, в том числе динамика и факторы изменения его стоимости; Рыночные факторы изменения стоимости ПФИ
	Кредитный (Особенно значим по внебиржевым ПФИ)	Финансовое положение и устойчивость контрагента, его надежность; Особенности национального законодательства у иностранных контрагентов
	Риск ликвидности (Особенно значим по внебиржевым ПФИ)	Динамика спроса и предложения на внебиржевые ПФИ, особенно со специфическими базисными активами
	Риск концентрации	Общая доля внебиржевых ПФИ; Доля внебиржевых ПФИ с неизвестными/ненадежными контрагентами; Доля одинаковых открытых позиций ПФИ (один базисный актив, одни условия)
	Стратегический риск	Обоснованность потребности в используемых ПФИ; Влияние данной стратегии на репутацию банка
2. Достоверность финансовой (бухгалтерской) и прочих видов отчетности	Операционный риск	Организация процесса поступления достоверной информации в бухгалтерию; Надлежащий опыт и квалификация сотрудников бухгалтерии
	Правовой риск	Надлежащее оформление первичных документов; Соблюдение требований стандартов бухгалтерского учета и отчетности
3. Соблюдение применимых нормативных правовых актов и стандартов	Правовой риск	Изменения, вносимые в законодательство, нормативные и правовые акты, стандарты;
4. Исключение вовлеченности банка и его сотрудников в противоправную деятельность		Возможность безнаказанного нарушения установленных требований, в том числе совершения противоправных и мошеннических действий

Источник: составлено автором

Данное сопоставление одновременно является входящей информацией на шаге 2: аудитор должен проанализировать весь процесс осуществления операций с ПФИ в банке (от принятия решения о необходимости совершения операции с ПФИ и выбора определенного инструмента до выполнения сделки либо реализации инструмента до срока его выполнения), перечень средств контроля операций с ПФИ, разработанных банком, и цели функционирования каждого средства контроля, сопоставить их с выявленными рисками, присущими операциям с ПФИ, и выделенными основными факторами, влияющими на уровень риска, и определить, имеются ли области с высоким риском (в части операций с ПФИ), в отношении которых банк не предусматривает либо предусматривает недостаточную деятельность в рамках внутреннего контроля. Впоследствии аудитор оценивает влияние выявленных недостатков на достижение целей системы внутреннего контроля и, как следствие, на мнение аудитора в Заключении, обеспечивающем уверенность.

По результатам изучения перечня разработанных банком средств контроля операций с ПФИ аудитор определяет процедуры, которые необходимо провести, чтобы оценить внедрение данных средств контроля.

Шаг 3 выявления рисков осуществляется уже после того, как аудитор получил доказательства в отношении того, какие средства контроля в действительности внедрены и функционируют. Именно в отношении таких средств контроля аудитор оценивает, какие могут существовать риски неэффективности или нарушений их функционирования – риски того, что в результате недобросовестных действий или ошибок цели данных средств контроля могут быть не достигнуты, и определяет, какие тесты необходимы для того, чтобы убедиться в эффективном функционировании данных средств контроля.

На наш взгляд, эффективность функционирующих средств контроля преимущественно зависит от человеческого фактора либо исправного действия информационных систем. В связи с этим при выявлении рисков неэффективного функционирования средств контроля аудитору важно оценить, в какой степени средство контроля автоматизировано, какую часть функций выполняет человек, и на основании этого провести анализ того, что в процессе осуществления данного контроля может пойти не так, как запланировано.

Таким образом, по окончании процесса выявления рисков на основании предложенного алгоритма аудитор будет иметь представление

о совокупности рисков системы внутреннего контроля, а именно о том, какие необходимые средства контроля операций с ПФИ не разработаны, какие из разработанных средств контроля не внедрены и какие из функционирующих являются неэффективными.

Обобщая результаты проведенного исследования, отметим, что, на наш взгляд, предложенная методика позволяет комплексно выявить основные риски ненадлежащей организации системы внутреннего контроля операций с ПФИ и неэффективного функционирования отдельных средств контроля, поскольку она учитывает специфику возможных рисков системы внутреннего контроля и предполагает последовательное их выявление и оценку влияния полученных на каждом шаге результатов на достижение общих целей системы внутреннего контроля и на определение последующих процедур.

Литература:

1. Статистический бюллетень Банка России. №4 (287), 2017 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1704r.pdf> (дата обращения: 13.05.2017)
2. Указание Банка России «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (вместе с «Требованиями к организации процедур управления отдельными видами рисков») от 15.04.2015 № 3624-У (ред. от 03.12.2015) / Справочная правовая система – КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180268/ (Дата обращения: 13.05.17).
3. Сафонова Т.Ю. Управление рисками на рынке производных финансовых инструментов // Аудиторские ведомости. 2015. № 12. С. 77 – 90.
4. Положение Банка России «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» от 16 декабря 2003 г. № 242-П (ред. от 24.04.2014) / Справочная правовая система – КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_46304/ (Дата обращения: 13.05.17).
5. Суглобов А.Е. Аудит: Учебник /под отв. ред. проф. А. Е. Суглобова. -М., Дашков и Ко, 2015. 368 с.

Курныкина Е.Е.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: ovk_2003@mail.ru

Научный руководитель:

Курныкина О.В.,

д.э.н., доцент

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Оптимизация резервов на возможные потери по ссудам в коммерческих банках

Аннотация: В работе проведен сравнительный анализ формирования резервов в коммерческих банках по РСБУ и МСФО. Исследовано влияние сформированных резервов на финансовые результаты и устойчивость банков. Выделены основные различия в подходах к формированию резервов на основе РСБУ и МСФО. Предложены некоторые рекомендации по переходу на МСФО.

Ключевые слова: РСБУ, МСФО, формирование резервов, отчетность банков, международные стандарты

Kurnykina E.E.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ovk_2003@mail.ru

Scientific adviser:
Kurnykina O.V.,
Doctor of Economics, Associate Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

The formation of reserves in commercial banks: RAS and IFRS the main differences and the way they approach

Abstract: The comparative analysis of the formation of reserves in commercial banks was made according to RAS and IFRS. The influence of reserves on the financial results and the stability of banks was found. The main differences in the approaches to the formation of reserves based on RAS and IFRS were found. Some of the proposed recommendations on transition to IFRS were offered.

Keywords: RAS, IFRS, creation of reserves, Bank statements, international standards

Резервы создаются для обеспечения исполнения будущих обязательств, характеризующихся неопределенностью. В отдельных случаях завышение суммы резервов приводит к сокращению прибыли, а недостаточное формирование резервов приводит к увеличению рисков и искусственно завышает прибыль. Роль резерва заключается в страховании риска по выданной ссуде отдельным коммерческим банком и обеспечение устойчивости банковской системы в целом.

В настоящее время при формировании резерва существует 2 подхода:

1) расчет кредитного риска согласно Положению Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»;

2) расчет величины и объема резерва согласно МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

Актуальность темы исследования состоит в том, что выбор стандарта ведения учета важен для развития банковского сектора России, так как он существенно влияет на классификацию и оценку финансовых активов, в результате чего может измениться волатильность показателей прибыли или убытка за период и собственного капитала, и как следствие ключевые показатели результативности.

В данной работе проведен анализ взаимосвязи финансовых результатов и объемов сформированного резерва.

Сравнение размера резерва, сформированного банками, согласно МСФО и РСБУ за 2016 год приведено в таблице 1.

Таблица 1

**Объем резервов, сформированный банками,
за отчетный период (2016 год).**

Банк	Объем резерва, тыс.рубл.	
	РСБУ	МСФО
Сбербанк	330 768 425	475 200 000
Газпромбанк	171 652 201	139 545 000
Россельхозбанк	47 349 696	90 430 000
Альфа-Банк	86 608 063	103 705 987
Райффайзенбанк	10 066 395	15 430 886
Росбанк	1 478 483	21 107 000
ЮниКредит банк	21 245 370	14 620 828

Составлено автором на основе URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=require_res.htm

Из таблицы 1 видно, как существенна разница между создаваемыми резервами по РСБУ и МСФО. В некоторых банках объем резервов различается в разы: Росбанк – в 14,28 раз резервы по МСФО превышают резервы по РСБУ, Россельхозбанк – в 1,91 раз резервы по МСФО превышают резервы по РСБУ.

Сейчас сумма начисленных резервов по МСФО в большинстве случаев оказывается выше резервов, начисленных по РСБУ. Ключевым моментом, определяющим разницу, является тот факт, что по МСФО в расчете резерва не учитывается переданное в залог имущество: акцент делается на оценке самого заемщика (или его бизнеса) и его способности генерировать денежные потоки. По российским стандартам, при удовлетворении ряда требований залог имущества способен значительно снизить сумму реально созданного резерва.

Анализируя начисленный резерв в коммерческих банках, интересно дополнить анализом финансовых результатов и величин резервов в банках.

В таблице 2 приведено сравнение отражения прибыли (убытка) банков согласно РСБУ и МСФО.

Таблица 2

Прибыль (убыток) банков за отчетный период (2016 год).

Банк	Финансовый результат, тыс.рубл.	
	РСБУ	МСФО
Сбербанк	218 387 307	222 900 000
Газпромбанк	-46 061 823	-47 723 000
Россельхозбанк	-75 208 716	-94 220 000
Альфа-Банк	43 825 450	42 430 630
Райффайзенбанк	18 037 276	24 853 175
Росбанк	-3 066 983	-9 282 000
ЮниКредит банк	5 908 937	15 517 994

Составлено автором на основе URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics.htm

На основе таблицы 1 и таблицы 2 можно составить диаграмму, показывающую долю резервов в финансовых результатах банка.

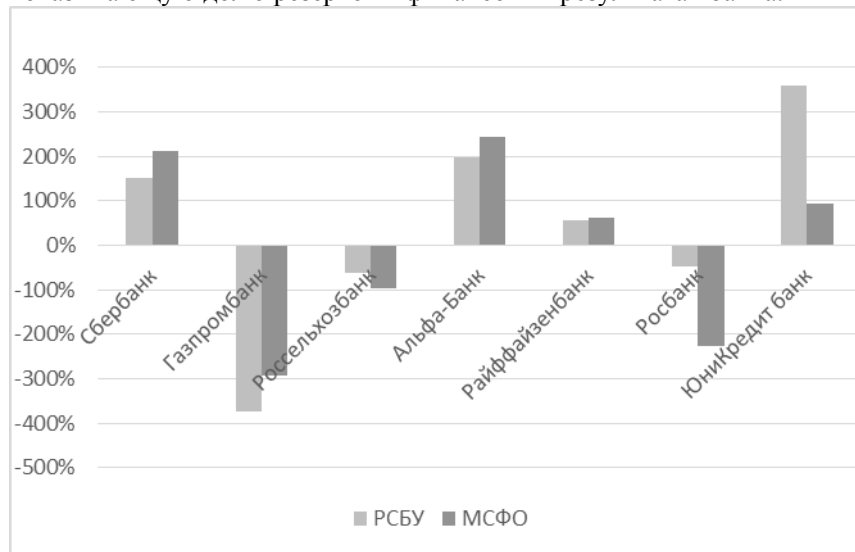


Рисунок. Доля сформированных резервов в финансовых результатах банка, в %.

Из диаграммы 1 видно, что рост величины резервов отрицательно влияет на банки. Кроме того, выявлена тенденция к снижению объемов прибыли и рост объемов резервирования. При этом переход на требования МСФО также приведет к увеличению резервирования.

При переходе на МСФО изменяется величина резервов [9]:

- в среднем по банковскому сектору – рост на 30–50%;
- кредитование малого, среднего и корпоративного бизнеса – рост до 50%;
- ипотечное и розничное кредитование – рост на 80–250%.

К росту объема резервов приводят:

- новые требования: создание резервов по портфелям, ранее не резервируемых;
- расчет ожидаемого убытка на весь срок жизни для активов с высоким кредитным риском;
- создание резервов по внебалансовым позициям;
- влияние ожидаемых макроэкономических событий;
- учет нескольких сценариев, в том числе стрессовых, при расчете резервов на индивидуальной основе.

Поэтому в настоящее время важно оптимизировать подходы к формированию резервов с учетом требований российского регулятора и международных стандартов.

Для решения этой задачи в данной работе выявлены различия в РСБУ и МСФО.

1) По российским требованиям возможно создание резерва при первичной выдаче кредита, по международным требованиям стоимость кредита включает все кредитные риски, связанные с заемщиком.

2) Величина потерь согласно Положению 254-П – это разница между балансовой и справедливой стоимостью, а по МСФО – разница между балансовой стоимостью и возмещаемой.

3) МСФО также рекомендует учитывать влияние макроэкономических факторов при расчете резерва, а российский подход этого не требует.

4) В МСФО при создании резервов основной акцент делается на финансовое состояние заемщика, его способность «генерировать» денежные средства, а в РСБУ большую роль играют активы заемщика, которыми он обладает и которые можно реализовать в случае неплатежа по кредиту. В части ипотеки обеспечение учитывается при формировании резервов как по МСФО, так и по РСБУ.

5) Российские нормы для признания убытков от обесценения финансовых активов оперируют понятиями как понесенных, так и

ожидаемых убытков, а международные стандарты – понесенными убытками и ожидаемыми убытками в части МСФО.

6) Если МСФО отражает информацию по ссудам только в профессиональном суждении, то РСБУ, по мимо профессионального суждения, учитывает и оценочное суждение.

7) Ожидаемые потери, риски и дефолт оцениваются по российским стандартам косвенно через категорию качества ссуды, в то время как по международным стандартам идет четкая оценка этих параметров.

Подход, предлагаемый в МСФО, ведет к увеличению объемов формируемых резервов. Поскольку в данном подходе немаловажны макроэкономические влияния, то уровень резервов будет сильно зависеть от состояния экономики Российской Федерации. Изменится и усложнится также система оценки убытков, которая будет оперировать большими объемами данных для составления прогнозов.

Проведенное исследование по последствиям перехода на расчеты резервов по МСФО позволяет прогнозировать, что:

1) некоторым коммерческим банкам потребуется серьезная поддержка акционеров или активное вмешательство Банка России в процесс перехода на МСФО;

2) необходимо время для адаптации банков к новым требованиям, поскольку высока вероятность, что даже системно значимые банки могут не успеть перейти на МСФО до конца 2017 года. В связи со сложной текущей экономической ситуацией (экономический кризис, введенные против России санкции) может встать вопрос о перенесении срока обязательного внедрения изменений;

3) для не системно значимых банков может быть отменено обязательное составление отчетности по международным стандартам.

Однако переход на МСФО является неизбежным, так как МСФО во всем мире призваны быть едиными, при отступлении от некоторых стандартов отчетность по МСФО теряет ценность, поэтому следует начать подготовку в банках к переходу на МСФО уже в настоящее время.

Литература:

1. Положение Банка России от 26.03.2004 г. N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»

2. Холт Г. Новая жизнь стандарта № 9 [Электронный ресурс] // АССА: сайт.
3. Лытов С. Удалось ли сблизить требования РСБУ и МСФО по учету в кредитных организациях? // Бухгалтерия и банки. 2016. N 3. С. 19–25.
4. Ефремова Е.Е. МСФО (IFRS) 9: от модели понесенных убытков к модели ожидаемых убытков [Электронный ресурс] // Отрасли права: аналитический портал.
5. Климова Ю.В. Учет финансовых инструментов: переход на МСФО 9 // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. – №3 (150). – С. 198–206.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»
7. Сборник Deloitte: МСФО в кармане. – 2015. – С. 42–56
8. Информационно-правовая система «КонсультантПлюс»
9. <http://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/financial-services/archive/fifth-banking-ifs-surveу.html>
10. http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=require_res.htm

Мирошникова А.Ю.,

студентка

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: anilegnarim@mail.ru

Научный руководитель:

Кулешова И.Б.,

к.э.н., доцент

*доцент департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Проблемы функционирования комплаенс-контроля и управления комплаенс-рисками в банках

Аннотация: В последние годы вопросы комплаенс-контроля в банковской сфере становятся все более актуальными, с ростом осознания того, что сбои и неправильная организация системы комплаенс-контроля могут впоследствии дорого обойтись банку. При расширении бизнеса возникают новые проблемы, которые дополняются формальными нормативными требованиями. Статья посвящена выявлению основных проблем, связанных с функционированием комплаенс-контроля в банках, а также разработке предложений по его совершенствованию и повышению эффективности.

Ключевые слова: комплаенс-контроль, комплаенс-риски, коммерческие банки, конфликт интересов, требования

Miroshnikova A.YU.,

student

*Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Moscow, Russia

e-mail: anilegnarim@mail.ru

Scientific adviser:

Kuleshova I.B.,

PhD, Associate Professor

of the Department of Accounting. Analyses and audit

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

Problems of functioning of compliance control and management of compliance risks in banks

Abstract: In recent years compliance issues in the banking sector are becoming more relevant, with the growing awareness that failures and improper organization of the compliance system can subsequently cost very much for the banks. With the expansion of business, new problems arise that are supplemented by formal regulatory requirements. The article is devoted to the identification of the main problems related to the functioning of compliance control in banks, as well as the development of proposals for its improvement and efficiency.

Keywords: compliance control, compliance risks, commercial banks, conflict of interests, requirements

За последнее десятилетие комплаенс-риск стал одной из наиболее важных проблем для руководителей финансовых учреждений. Новые банковские продукты, усиление контроля со стороны государства и пристальное внимание к соблюдению комплаенс-требований порождают большие риски и, соответственно, более широкий набор правил, процедур и положений.

С 2009 года резко возросли штрафы надзорных органов (по сравнению с прибылью банков и кредитными потерями) в связи с нарушениями законодательства. Более того, внимание регулирующих органов к банкам продолжает расти. Наиболее заметными событиями в банковской системе России за последнее время стали отзывы лицензий у ряда российских банков, среди которых Мастер-банк, Евротраст, Ин-

вестбанк, Пушкино, Банк развития региона (БРР), Арт-Банк, Инвест-трансбанк, Лесбанк (всего 243 банка за 2012-2015 гг.) в связи с проведением сомнительных банковских операций, ведением высокорискованной кредитной политики и наличием значительной «дыры» в балансе [1].

За последние несколько лет общее число банков России сократилось на 520 (с начала 2008 года) [2]. Около 60% лицензий было отозвано из-за нарушений банками требований федерального законодательства, в том числе законодательства о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

Таким образом, становится очевидна необходимость банкам по-новому взглянуть на свою практику организации комплаенс-контроля и реализовывать широкий спектр инициатив по управлению комплаенс-рисками в организации.

Выделим несколько основных проблем в организации комплаенс-контроля и управлении комплаенс-рисками, которые в настоящее время чаще всего встречаются как в российских банках, так и в банках с иностранным участием.

Существующая во многих банках комплаенс-модель была изначально разработана главным образом в качестве рычага правоприменения для более эффективной реализации функций юридическим департаментом, то есть использовалась для обнародования нормативно-правовых актов и внутренних политик, и процедур банка. Таким образом, сотрудники комплаенс в основном выполняли роль консультантов с ограниченным вниманием к идентификации фактического риска и управлению им. Во многих банках такая модель действует и в настоящее время, однако имеет ряд недостатков. На наш взгляд, эта модель дает ограниченное понимание бизнес-процессов и лежащих в их основе рисков, а также того, как практически переводить нормативные требования в управленческие действия. Часто бизнес-менеджерам приходится самостоятельно определять, какие конкретные меры необходимы для удовлетворения нормативных требований. Однако, этот процесс не всегда работает на практике, так как бизнес-менеджеры, преследуя цель получения прибыли и привлечения новых клиентов, часто не понимают те или иные требования, а также недооценивают важность их соблюдения, то есть имеет место конфликт интересов. Этот факт, в свою очередь, приводит к немалому количеству других проблем, таких как невыполнение или некорректная интерпретация нормативно-правовых актов или процедур банка, рост трудоемких контрольных мероприятий с неопреде-

ленной эффективностью, что в конечном итоге служит причиной возникновения дополнительных комплаенс-рисков для банка.

Следовательно, банкам необходимо перестроить существующую комплаенс-модель и расширить роль комплаенса с выполнения в основном консультативных функций до прямого влияния на управление рисками и их мониторинг. Эти расширенные функции потребуют более глубокого понимания бизнес-процессов и взаимодействия с бизнесом, а также разработку и применение новых методов комплаенс-контроля.

Кроме того, для эффективной работы системы комплаенс-контроля многим банкам необходимо также бороться с фундаментальными проблемами контрольной среды, такими как повышение комплаенс-грамотности, ответственности в соблюдении требований и развитие корпоративной культуры. Исследования показывают, что только 40% респондентов считают, что важность управления комплаенс-рисками понимают все сотрудники компании, при этом отмечая необходимость улучшения комплаенс-культуры и более глубокого понимания комплаенс-рисков [3]. Создание риск-ориентированной корпоративной культуры в банковском учреждении становится все более очевидной для организации эффективной системы комплаенс-контроля.

В таблице 1 ниже представлены возможные способы повышения комплаенс-культуры сотрудников Банка:

Таблица 1

Меры по повышению комплаенс-культуры в банке

Способы повышения комплаенс-культуры	Основные цели
Тренинги, проводимые сотрудниками комплаенс-департамента	Объяснить методологию комплаенс-контроля и поделиться экспертным взглядом с сотрудниками бизнеса
Получение периодических обновлений/напоминаний от комплаенс-департамента	Сделать комплаенс привычной темой в осуществлении ежедневной бизнес-деятельности
Тренинги, проводимые сотрудниками комплаенса на практическом примере (в процессе работы)	Поделиться практическим опытом комплаенс-контроля с точки зрения осуществления функций в интересах бизнеса
Ротационные программы сотрудников	Дать сотрудникам бизнеса понять точку зрения, видение и проблемы сотрудников комплаенс-департамента и наоборот
Материальные наказания/штрафы	Повысить вовлеченность сотрудников бизнеса с помощью прямых материальных наказаний за невыполнение требований, связанных с комплаенс-контролем

Источник: составлено автором

Нельзя не выделить часто возникающую в банках проблему конфликта интересов между менеджерами фронт-офиса и сотрудниками комплаенса в сфере ПОД/ФТ, нежелание менеджеров «лишний» раз выходить клиенту с запросом дополнительных данных или необходимых уточнений и информации. Очевидно, что в данном случае, помимо воспитания комплаенс-культуры среди сотрудников и вовлечения бизнеса в «образовательный процесс» необходим ясный тон со стороны руководства, уверенная позиция и неприятие компромиссов. Кроме того, должно быть налажено взаимодействие между фронт-офисом и подразделением, ответственным за комплаенс-контроль по ПОД/ФТ.

Следующей проблемой организации комплаенс-контроля в банке является то, что, деятельность комплаенс-департамента, как правило, изолирована, то есть не налажено взаимодействие с подразделениями, осуществляющими управление операционными рисками, подразделениями, выполняющими надзорные функции и бизнесом. Включение управления комплаенс-рисками в повседневные бизнес-процессы позволит руководителям сосредоточиться на тех элементах их рисковей деятельности, которые оказывают наибольшее влияние на организацию, а также уделять наибольшее внимание упреждающему управлению рисками и процессами для достижения целей компании, что будет способствовать повышению эффективности бизнеса.

Серьезной проблемой для банков являются также частые изменения законодательства, неспособность быстро реагировать на которые может привести к нарушениям, влекущим за собой финансовые потери. Это особенно актуально для банков с иностранным участием, которые ведут свою деятельность на территории Российской Федерации и обязаны соблюдать как российское законодательство, так и требования законодательства страны, в которой ведет деятельность головная компания. Главной задачей комплаенс-департамента в этом случае должно являться обеспечение быстрой адаптации бизнеса к новым условиям. Важными факторами эффективного функционирования здесь являются квалифицированные сотрудники, высокая корпоративная культура в организации, налаженное взаимодействие со всеми департаментами и бизнес-процессами банка, о чем уже шла речь выше.

Для международных банков, ведущих деятельность во многих странах мира, существует также проблема культурных различий, в том числе и различий законодательства. Банк должен работать в соответствии с требованиями регуляторов двух стран – страны ведения деятельности «материнского» банка и страны присутствия. Следовательно, комплаенс-департамент должен понимать особенности законодательства обеих стран и обеспечить уверенность в том, что процедуры банка учи-

тывают эти требования. Неспособность быстро адаптироваться к особенностям другой страны становится препятствием для ведения международного бизнеса, в то время как знание различий и особенностей будет способствовать более эффективному управлению риском.

Однако, вышеперечисленный перечень недостатков системы комплаенс-контроля не является исчерпывающим и многие банки сталкиваются с рядом других проблем, таких как:

- формальное выполнение требований «для галочки», акцент на «сбор документов», а не на всесторонний анализ [4];
- ограниченное использование источников информации (кроме полученных документов) при проверке потенциальных и существующих клиентов банка;
- несоответствие квалификации сотрудников комплаенс-контроля требуемому уровню.

Объединим выявленные проблемы и возможные решения и предложения в таблице 2:

Таблица 2

**Рекомендации по совершенствованию системы
комплаенс-контроля в банках**

Проблемы и недостатки системы комплаенс-контроля	Рекомендации и предложения по совершенствованию
Использование модели, когда сотрудники комплаенс-контроля в основном выполняют роль консультантов с ограниченным вниманием к идентификации фактического риска и управлению им	Банкам необходимо перестроить существующую комплаенс-модель и расширить роль комплаенса с выполнения в основном консультативных функций до прямого влияния на управление рисками и их мониторинг
Недопонимание значения комплаенс-контроля в целях ПОД/ФТ сотрудниками вовлеченных департаментом, преуменьшение роли комплаенса со стороны руководства	Поднятие общего уровня комплаенс-культуры среди сотрудников Банка, проведение обучающих тренингов с примерами возможных последствий, организация ротационных программ
Конфликт-интересов между менеджерами фронт-офиса и сотрудниками комплаенса, нежелание менеджеров «лишний» раз выходить клиенту с запросом дополнительной информации	Тон со стороны руководства, уверенная позиция и неприятие компромиссов, поддержание постоянной связи между фронт-офисом и функциями, ответственными за ПОД/ФТ, вовлечение бизнеса в «образовательный процесс»
Не налажено взаимодействие комплаенс-департамента с подразделениями, осуществляющими управление операционными рисками, подразделениями, выполняющими надзорные функции и бизнесом	Включение управления комплаенс-рисками в повседневные бизнес-процессы будет способствовать повышению эффективности бизнеса

Проблемы и недостатки системы комплаенс-контроля	Рекомендации и предложения по совершенствованию
Неспособность комплаенс-департамента быстро реагировать на изменения законодательства (особенно актуально для банков с иностранным участием, обязанных соблюдать не только российское законодательство), проблема культурных и законодательных различий	Квалифицированные сотрудники, высокая корпоративная культура в организации, разработка подробных процедур, учитывающих особенности законодательства обеих стран, а также налаженное взаимодействие со всеми департаментами и бизнес-процессами банка являются важными факторами обеспечения быстрой адаптации бизнеса к новым условиям
Формальное выполнение требований «для галочки», акцент на «сбор документов», а не на всесторонний анализ	Пересмотр процедур – процедуры должны адекватно адресовать ключевые зоны риска, а не формально «копировать законодательство», поднятие общей комплаенс-культуры
Ограниченное использование источников информации (кроме полученных документов) при проверке потенциальных и существующих клиентов банка	Обучение команды комплаенс-контроля по ПОД/ФТ правильному использованию открытых источников, инвестиции в ПОД/ФТ IT-системы, внешние базы данных и инструменты
Несоответствие квалификации сотрудников комплаенс-контроля требуемому уровню	Проведение дополнительного обучения, тренингов, курсов по повышению квалификации и т.п./ поиск более квалифицированных и опытных сотрудников, пересмотр распределения обязанностей среди сотрудников

Источник: составлено автором

Таким образом, очевидно, что соответствующая современным требованиям комплаенс-среда может быть создана только при непосредственном участии и заинтересованности руководства Банка путем принятия решений, которые учитывают комплаенс-риски. Комплаенс-среда только тогда эффективна, когда в компании есть отлаженная система контроля за комплаенс-рисками, а руководство, менеджмент и сотрудники поддерживают комплаенс-культуру. Однако, для того, чтобы достичь желаемых результатов руководство банка должно строго следить за прогрессом создания более структурированной и эффективной комплаенс-системы.

Литература:

1. Доева Ф.Н., Гиголаев Г.Ф. Роль системы комплаенс в управлении рисками банка [Электронный ресурс] // Развитие экономики и менеджмента в современном мире: Сборник научных трудов

по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2014. – 349 с. Режим доступа: <http://izron.ru/articles/razvitie-ekonomiki-i-menedzhmenta-v-sovremennom-mire-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunarodn/sektsiya-7-bankovskoe-i-strakhovoe-delo/rol-sistemy-komplaens-v-upravlenii-riskami-banka/> (дата обращения: 07.05.2017);

2. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank system/cr inst branch_010317.htm&pid=lic&sid=itm_3982](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank%20system/cr_inst_branch_010317.htm&pid=lic&sid=itm_3982) (дата обращения: 07.05.2017)];
3. Gordon M. Burnes, 10 Important Issues for Risk and Compliance Managers (Part 1) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cmswire.com/cms/enterprise-cms/10-important-issues-for-risk-and-compliance-managers-part-1-006788.php> (дата обращения: 07.05.2017);
4. Малюгина А. Основные КҮС риски в России [Электронный ресурс] // URL: <http://www.pwc.ru/ru/events/2014/assets/1-malyugina.pdf> (дата обращения: 07.05.2017)].

Нечипорук Ю.В.,

студент

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: nechiporuk_95@mail.ru

Научный руководитель:

Егорова И.С.,

к.э.н., доцент

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Саморегулируемые организации в таможенном деле

Аннотация: В статье рассматривается создания СРО, его значимость и воздействие на таможенных представителей как один из регулирующих институтов таможенного контроля, а также взаимодействия с государственным институтом, а именно с Федеральной таможенной службой.

Ключевые слова: саморегулируемая организация, таможенный контроль, таможенный представитель, участники внешнеэкономической деятельности, реестр СРО

Nechiporuk U.V.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nechiporuk_95@mail.ru

Scientific adviser:
Egorov A I.S.,
PhD, Associate Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Self-regulating organizations in customs

Abstract: In the article the creation of the time, its significance and impact on customs representatives as one of the regulatory institutions of customs control, as well as interaction, namely the Federal customs service.

Keywords: self-regulating organization, customs control, customs representative, participants in foreign economic activity, register of terms

Рассматривая другие отрасли, где происходят недобросовестные действия, бизнес-сообщество и государство давно разработали противодействие, регулирование и контроль – это саморегулируемые организации.

Данное направление очень плодотворно развивается в департаменте «Государственного регулирования экономики» Министерства экономического развития. На данный момент это один из эффективных рычагов повешения контроля.

Рассматривая опыт по каждой отрасли экономики, предполагается изменить подход к регулированию таможенной деятельности участников, а именно таможенных представителей (таможенных брокеров).

Проанализировав Федеральный закон от 01.12.2007 №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», можно сделать вывод, что данную концепцию можно применить к деятельности таможенных представителей (таможенных брокеров).

По моему мнению, механизм создания саморегулируемых организаций должен рассматриваться так:

1) Членство СРО должно являться для таможенных представителей (таможенных брокеров) основанием для ведения своей деятельности.

2) СРО ведет реестр таможенных представителей (таможенных брокеров) и отвечает за хранение базы данных, а также передает информацию Федеральной таможенной службе Российской Федерации.

3) Федеральная таможенная служба России принимают введение реестров от СРО таможенных представителей (таможенных брокеров).

4) Создание правил и стандартов профессиональной деятельности таможенных представителей (таможенных брокеров) осуществляет СРО, а также контролирует их соблюдение.

5) Гарантом за уплату таможенных платежей таможенными представителями (таможенными брокерами) перед таможенными органами выступает СРО.

6) Критериями создания СРО являются:

а) 40 таможенных представителей (таможенных брокеров) должны входить СРО;

б) финансовые гарантии, формируются за счет взносов от таможенных представителей (таможенных брокеров) в наличной форме на сумму не менее 2000000 рублей и в форме депозитной гарантии на сумму не менее 3000000 рублей.

7) В случае нарушений членами СРО правил таможенного регулирования в Российской Федерации, по мере тяжести преступления, применяется меры дисциплинарного взыскания, вплоть до исключения из СРО.

Данные критерии дадут ожидаемую положительную отдачу, а именно положительное воздействие на внешнеэкономический бизнес в целом и на таможенное регулирование.

Таможенный представитель (таможенный брокер) выступает перед государством гарантом, того что в случае непредвиденных обстоятельств, участник внешнеэкономической деятельности покроет своими финансами таможенные платежи, пени, административный штраф и другие. Не каждый таможенный представитель (таможенный брокер) имеет банковский депозит в размере 1000000 евро.

Данное ведение из СРО позволит усилить финансовые гарантии по уплате таможенных платежей. В этом случае таможенный представитель (таможенный брокер) из СРО выступает не как отдельный представитель, а как единая ячейка бизнес-сообщества, отвечающие за обстоятельства своими вкладами.

В данном механизме минимальный финансовый гарант СРО составит 128000000 рублей, что в несколько раз покрывает риск таможенной задолженности.

СРО позволит начать борьбу с «серыми» таможенными представителям (таможенными брокерами), а также позволит перейти недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности на благоприятные и законные условия для введения экономической деятельности. Значимость таможенных представителей (таможенных брокеров) возрастет, также улучшится работа по отстаиванию интересов добросовестных участников внешнеэкономической деятельности. СРО создаст рамки, при которых «серым» таможенным представителям лучше уйти из «тени» и становится добросовестными участниками внешнеэкономической деятельности.

С помощью СРО снизится объем неоплаченных платежей, так как по декларациям «брокера» таможенные платежи собираются всегда. Таможенные представители (таможенные брокеры) дают гарант достоверности информации декларации товара, что повысит собираемости таможенных платежей.

Произойдет уменьшения коррупционных проявлений в области таможенного регулирования, таким образом, таможенный представитель (таможенный брокер) освободится от таможенной зависимости, а именно от административной.

После того, как СРО возьмет на себя ответственность введения реестра таможенных представителей (таможенных брокеров) создаст условия, при котором сократится административный таможенный аппарат, что приведет к сокращению расходов из бюджета, но, таким образом Федеральная таможенная служба России ликвидирует, как государственный орган по контролю, несвойственной ей задачи. Данное мероприятие будет дискутироваться с различными институтами власти. Так, Федеральная таможенная служба России сосредоточится на тех функций, а именно на таможенном контроле, а также повысит свою эффективность.

После того как будут введены саморегулируемые организации деятельность таможенных представителей (таможенных брокеров) будет определяться профессионализмом предоставления своих услуг, а также улучит их репутацию среди участников внешнеэкономической деятельности. Сами участники внешнеэкономической деятельности будут контролировать за деятельностью таможенных представителей (таможенных брокеров)

Контроль выполнения правил и стандартов определенно повысит качество услуг таможенных представителей (таможенных

брокеров). Создание стандартов и правил в рамках саморегулируемых организаций будет мотивировать распространению новизны и успешного опыта, внедрения внутреннего аудита. Для того чтобы осуществлять таможенную деятельность, таможенный представитель (таможенный брокер) должен обязательно соблюдать данные стандарты и правила.

Если таможенный представитель (таможенный брокер) будет нарушать данные правила и стандарты, то могут пойти в ход штрафные санкции, вплоть до исключения из саморегулируемой организации, таким образом, таможенный представитель (таможенный брокер) не сможет осуществлять таможенную деятельность и выступать посредником от участника внешнеэкономической деятельности.

Это является ключевым фактором, который предполагает отличие от добровольного объединения в ассоциации и союзы.

Это позволит лучше удовлетворить цели и задачи участника внешнеэкономической деятельности, повысив качества услуг, а также повышение защищенности перед Федеральной таможенной службой России.

Все данные действия повысит уровень инвестиционного климата в стране, так как администрирование всегда является критикой для участников внешнеэкономической деятельности.

После того как устраниться конкуренция между таможенными представителями (таможенными брокерами) по поводу таможенного административного ресурса, это приведет к сокращению издержек. Таким образом, это уничтожит коррупционную основу в оказании услуг. Данное нововведение приведет к тому, что снизятся цены на услуги на таможенные операции, что сократит общие затраты на участников внешнеэкономической деятельности. Малые и средние организации выйдут на рынок внешнеэкономической деятельности. Предполагается создание большого количества саморегулируемых организаций. Данные организации позволят создать конкурирующий рынок.

Для членов саморегулируемых организаций будут выдаваться льготное кредитование. Данное кредитования будет выдаваться за счет финансовых гарантий участников саморегулируемых организаций. Сами члены СРО будут готовы пойти по итогам предварительных переговоров. Из-за саморегулируемых организации, банки оценивают свои риски как низкие. Свою коммерческую эффективность члены саморегулируемых организаций смогут повысить путем обменом технологий при создании стандартов и правил.

Литература:

1. Федеральный закон «о саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 № 315-ФЗ (редакция от 03.07.2016)
2. Федеральный закон «о таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 №311-ФЗ (редакция от 28.11.2016)
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. От 08.05.2015)
4. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации [Электронный ресурс: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 05.03.2017)]

Поливеева О.А.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: poliveeva@yandex.ru

Научный руководитель:

Бровкина Н.Д.,

к.э.н., доцент

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Правовое регулирование обращения ценных бумаг на Европейских фондовых биржах

Аннотация: В статье выделяются основные уровни регулирования ценных бумаг в Евросоюзе и основные базовые директивы, регламентирующие рынок ценных бумаг. Рассматривается национальное законодательство обращения ценных бумаг на примере Лондонской фондовой биржи.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовая биржа, страны Европейского союза

Poliveeva O.A.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: poliveeva@yandex.ru

Scientific adviser:
Brovkina N.D.,
PhD, Associate Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Legal regulation of circulation of securities on European stock exchange

Abstract: The article describes the basic levels of regulation of securities in the European Union and the rules governing the stock market. The national legislation on the circulation of securities is considered on the example of the London Stock Exchange.

Keywords: stock market, stock exchange, the European Union

Фондовой биржей является организация, к предмету деятельности которой относится обеспечение нужных условий для нормального обращения ценных бумаг, а также определение их рыночных цен, распространение о них информации и поддержание профессионального уровня всех участников рынка ценных бумаг. Данная организация на сегодняшний день является одним из значимых институтов рыночной экономики. Рынки ценных бумаг выступают основным механизмом привлечения денежных ресурсов на цели стимулирования роста производства, модернизации экономики и инвестиций.

Так, в Евросоюзе регулирование деятельности рынка ценных бумаг подразделяют на такие уровни, как:

- уровень первичного законодательства Европейского Союза. К ним относят учредительные договоры Европейского Союза, нормы данных договоров действуют на территории каждого государства, которые являются членами ЕС.
- уровень вторичного законодательства. К ним относят законодательные акты, а именно директивы и регламенты, нормы дан-

ных актов действуют на территории каждого государства, которые являются членами Союза.

- уровень национального законодательства государств, которые входят в Европейский Союз.

В области финансового права ЕС основывается на статьях Договора об учреждении Европейского сообщества. В частности, выделим статьи 56 и 57, они регулируют вопросы, которые связаны с допуском ценным бумагам к рынкам капитала, также вопросы предоставления финансовых услуг [2].

В Европейском союзе существует структура консультативных комитетов, содействующая разработке различных законодательных актов Европейской Комиссии. Обратим свое внимание на Комитет по ценным бумагам и Комитет Европейских фондовых регуляторов, которые были созданы в 2001 году. Главной целью Комитета по ценным бумагам является консультирование Европейской Комиссии по вопросам, которые связаны с ценными бумагами. Что касается Комитета Европейских фондовых регуляторов, то их главной функцией является подготовка проектов, которые регулируют меры по внедрению актов, связанных с рынком ценных бумаг.

Выделяют следующие основные базовые директивы, которые регулируют рынок ценных бумаг:

- Директива Европейского парламента и Совета ЕС от 28 января 2003 г. № 2003/6/ЕС «Об инсайдерских сделках и манипуляциях на рынках (злоупотреблениях на рынках)», другими словами – Директива о злоупотреблениях;

- Директива Европейского парламента и Совета ЕС от 4 ноября 2003 г. № 2003/71/ЕС «О проспектах, публикуемых при публичном предложении ценных бумаг или при допуске к торгам», другими словами – Директива о проспектах;

- Директива Европейского парламента и Совета ЕС от 21 апреля 2004 г. № 2004/39/ЕС «О рынках финансовых инструментов»;

- Директива Европейского парламента и Совета ЕС от 15 декабря 2004 г. № 2004/109/ЕС «О гармонизации требований прозрачности в отношении информации об эмитентах, чьи ценные бумаги допущены к торгам на регулируемом рынке», другими словами – Директива о прозрачности.

Анализ уровня регулирования деятельности ценных бумаг относительно национального законодательства государств, которые входят в Евросоюз, дает возможность оценить различия, недостатки и особенности регулирования обращения ценных бумаг в странах Европы.

Главный интерес, в данном исследовании, представляет анализ государственного законодательства исключительно в таких странах Европы, в которых рынок ценных бумаг является более развивающимся и включает в себя развитую систему регулирования, которая складывалась десятилетиями, в области законодательства.

Лондонская биржа в Великобритании является одним из самых крупных участников европейской фондовой биржи, поэтому в статье национальное законодательство будет рассмотрено именно на ее примере.

В 2016 году Великобританией был совершен выход из стран Европейского Союза, она, являясь бывшим государством-членом ЕС, обязана соблюдать прежнее законодательство до официальной процедуры «выхода», которая на сегодняшний день еще не начата [1].

Великобритания является первой страной в Евросоюзе, которая реформировала свой рынок и его систему регулирования. Изначально регулирование в Великобритании рынка ценных бумаг происходило самими участниками рынка. Однако Закон о финансовой службе полностью изменил структуру регулирования рынка ценных бумаг в стране в области перехода от самостоятельного регулирования к законодательной базе, которая со временем расширялась.

Регулирование рынка ценных бумаг в настоящее время происходит на основе таких законодательных актов, как:

1. Закон о финансовых услугах и рынках, который вступил в силу в 2000 году. С его помощью устанавливается обязанность лицензирования профессиональной деятельности на рынках ценных бумаг, на финансовых и производственных инструментах, которые включают в себя ответственность за информацию и сокрытие правдивых сведений, которые могут ввести в заблуждение участников рынка, а также оказание консультативных услуг.

2. Закон о компаниях, последняя редакция которого от 2006 года. Он является самым объемным актом за все время в стране. В нем определены правила назначения доверительных лиц акционеров, правила раскрытия информации об акционерах и информации о различных манипуляциях с акциями, которые им принадлежат, а также устанавливает порядок и сроки созыва всех общих собраний.

Контролируется соблюдение всех прописанных в законе норм с помощью саморегулируемых организаций. Управление по финансовому регулированию и контролю является самым главным органом, который регулирует и контролирует финансовую деятельность (Далее – FCA). Основными задачами FCA являются контроль

над различными финансовыми структурами, а также наблюдение за выполнением нормативов в данных структурах. Кроме того, задачей ФСА является развитие «здоровой» конкуренции между предприятиями, которые основываются на оказании финансовых услуг различного вида. Кроме того, данный орган, выносит требования от данных предприятий по соблюдению правил и высоких стандартов деятельности.

Помимо этого, органами регулирования также являются Лондонский совет по вопросам слияний и поглощений, и банк Англии. Банком Англии регулируется рынок государственных облигаций, даются рекомендации вступающим в члены Лондонской фондовой биржи, контролируется деятельность маркет-мейкеров и другое.

Так, рассмотрев вопросы, которые связаны с уровнями нормативного регулирования европейского фондового рынка остановим свое внимание на таком важном вопросе, как требование к составлению проспекта, который публикуется в публичном предложении ценных бумаг, а также порядке его размещения.

Основу такого требования составляют – Директива 2003 года о проспектах.

С помощью Директивы о проспектах эмиссии оказывается существенное влияние на развитие европейского фондового рынка посредством установления таких норм, как:

- упрощенная процедура двухстороннего признания проспектов;
- статус квалифицированного инвестора признается по правилу, которое основано на размере собственного капитала, на объеме его инвестиций и их истории, на основе организационно-правовой формы;
- введены основные требования по содержанию, размещению и форме проспекта.

Директива о проспекте эмиссии строится по принципу «максимальной гармонизации». Так, всем государствам, которые являются членами ЕС запрещено установление каких-либо своих дополнительных требований к уже существующим и закрепленным в Директиве о проспекте [4].

Основными требованиями к порядку регистрации эмитента являются:

- регистрация проспекта при случае первого обращения эмитента должна происходить в течение 10–20 дней;
- публикация проспекта должна быть публичной;

- обязанностью эмитента является уведомление компетентного органа своей страны о намерении публичного размещения на фондовых биржах других стран-членов Евросоюза.

Лондонская фондовая биржа является одной из самых крупных бирж, в которой наблюдается высокая активность предоставления листинга различных видов ценных бумаг. Под листингом понимают совокупность процедур включения ценных бумаг в биржевой список.

В руководстве по листингу Лондонской фондовой биржи на фондовой бирже также закреплены требования о предоставлении проспекта эмиссии при публичном размещении ценных бумаг.

Так, говорится, что прежде чем ценные бумаги могут быть включены в листинг и допущены к торгам на Основном рынке, компании необходимо опубликовать проспект эмиссии. В проспекте излагается подробная информация о бизнесе и руководстве компании, а также информация о ее финансовых показателях; подробные правила, регламентирующие содержание проспекта. Проспект эмиссии и содержащаяся в нем информация также составляют основу для маркетинга эмиссии среди потенциальных инвесторов [3].

Проспект должен содержать информацию, необходимую инвесторам для выполнения обоснованной оценки активов и пассивов, финансового положения, прибылей и убытков, а также перспектив компании и прав, предоставляемых ценными бумагами, которые предлагает компания.

Так, как уже было сказано выше, проспект должен содержать доступную информацию, для того, чтобы снизить риски и получить гарантии защиты прав инвесторов. Это является основным требованием. На основе этого выделим, что к информации, которая помогает инвесторам оценить компанию и принять решение об инвестициях, можно отнести:

- факторы риска, которые относятся к предприятию;
- основные характеристики компании, а также характеристики ее ценных бумаг, краткие финансовые сведения и данные о отрасли, к которой она относится;
- финансовая информация организации;
- сведения о продукции или услуги, которые предоставляют-ся компанией, а также описание стратегии развития компании;
- сведение об оборотном капитале организации;
- анализ производственной деятельности организации;
- анализ финансовой деятельности компании
- прочая информация.

Обратим внимание на важнейшее положение Директивы о проспектах эмиссии, которое касается дополнений, вносимых в проект. Любая дополнительная информация или какой-либо новый фактор, который влияет на оценку стоимости ценных бумаг, кроме того возможные ошибки и неточности необходимо отображать в дополнениях к проспекту. Такое положение является актуальным и важным, потому что любая ложная информация может вызвать серьезные проблемы у лиц, которые готовили проект, так как они несут ответственность.

Лица, которые несут ответственности, должны быть прописаны в проспекте с указанием необходимой личной информации о них, в том числе должность и их полномочия, а также заявление, предметом которого является признание информации в проспекте верной во всем предоставленном объеме, без упущения важных моментов. Так, верность и полнота всех данных, которые заключены в проспекте являются важным как для коммерческой стороны, так и для репутации.

Таким образом, подводя итог, отметим, что обращение ценных бумаг в странах Евросоюза подвергается детальной регламентации. Здесь прослеживается значительно высокая степень проработанности спорных и проблемных вопросов.

Литература:

1. Джеймс А. Макдоналд. Брексит: Последствия для рынка ценных бумаг Великобритании /Пер с англ. 2016 – 1 с.
2. Лившиц Е.М. Правовое регулирование рынка ценных бумаг в Европейском Союзе / Е.М. Лившиц. – Дисс...канд.юр.наук: 12.00.10. – М., 2011 – 145 с.
3. Руководство по листингу на Лондонской фондовой бирже-LondonStockExchangeplc и WhitePageLtd, 2010 – 117 с.
4. Шамраев, А.В. Международное и зарубежное финансовое регулирование: институты, сделки, инфраструктура [Электронный ресурс] / под ред. А.В. Шамраева: в 2 ч. – Часть вторая. – М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2014. – 640 с.

Николаев П.В.,

студент

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации*

г. Москва, Россия

e-mail: nikolaev-skora@mail.ru

Научный руководитель:

Глазкова Г.В.,

к.э.н., доцент

*доцент департамента учета, анализа и аудита
Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Типичные ошибки, выявляемые при аудите импортных операций, и способы их устранения

Аннотация: В данной статье представлены типичные ошибки, выявляемые при аудите импортных операций; особенности российской экономики и законодательства, при которых создается возможность для появления данных ошибок; а также способы устранения типичных ошибок. Рассмотрены основные проблемы, возникающие при аудите импортных операций. Показаны сложности аудита импортных операций. Предоставлены предложения по совершенствованию аудита импортных операций, в целях улучшения и упрощения данного процесса.

Ключевые слова: аудит импортных операций, типичные ошибки, совершенствование аудита

Nikolaev P.V.,
student
*Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nikolaev-skora@mail.ru*

Scientific advisor:
Glazkova G.V.,
PhD, Associate Professor
*of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia*

Typical errors of the audit of import operations, and the ways of its elimination

Abstract: Typical errors that are detected during the audit of import operations; features of the Russian economy and legislation with its possibility of creating appearances for these errors; and also, the ways of elimination of these typical mistakes are represented in this article. The main problems which arise in the audit of import operations are in the article. The complexity of the audit of import operations are highlighted in this art. Suggestions on improving the audit of import operations are provided in the text.

Keywords: audit of import operations, typical mistakes (errors), improvement of the audit

Деятельность торговых агентов на внешнем рынке играет важную роль в экономическом развитии государства. Ввоз продукции из стран-импортеров приводит к росту конкуренции производителей российских товаров внутри страны, импортные сделки наращивают товарооборот, повышают оборачиваемость ликвидных средств [4].

При проведении экономических реформ, положительными мероприятиями стали решение вопросов на политическом уровне в части либерализации деятельности внешних агентов, то способствовало выходу больших предприятий, выпускающих продукцию, на мировой рынок торговли. Облегчение законодательных процедур по импортным сделкам влечет за собой так же негативные последствия, которые заключаются в оттоке капитала, уменьшению денежной и товарной масс, снижение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Предприятия-импортеры подвержены многим рискам: финансовым, кредитным, коммерческим, вследствие возможного проведения неэффективных операций, что влечет за собой искажение первичных данных бухгалтерского учета. В учете выявляются проблемы, решение которых не адаптировано под современные рыночные реалии. Очень много особенностей отражения импортных сделок в учетных данных хозяйственных операций порождает риск искаженности, недостоверности данных, что в дальнейшем отражается на сокрытии достоверной информации, ложные данные выдаются за действительные. [7]

Многие случаи искажения данных не являются умышленными, поскольку изначально не были учтены все риски проведения импортных операций, изначально подход в отражении бухгалтерского учета операций не был проработан ввиду владения поверхностной информации отражения сделок в учете. Предоставление недостоверной информации возникает в ряде причин низкого уровня квалификации сотрудников финансовых, экономических отделов, бухгалтерской службы. [6]

Вышеперечисленные проблемы учета импортных операций требуют устранения ошибок, которые возможно решать посредством проведения аудита, с целью выражения достоверного мнения о бухгалтерском учете отражения сделок, а также сформировать вывод о системе контроля при оформлении операций в учете.

Объектом аудита выступают импортные операции, в основе определения которых лежат специфические признаки и компоненты.

При проведении аудита импортных операций важно проводить сплошную проверку первичной входящей и исходящей документации, так как множество ошибок отражения данных в учете происходят по причинам отсутствия типовых ежедневных операций (банковские выписки, кассовые документы, входящие первичные документы поставщиков и т.д.). [5]

При анализе источников аудита импортных операций можно найти множество подходов в отражении данного объекта проверки. Используемые методики не дают общего видения в применении источников информации, которые можно с точностью отнести к доказательной базе.

Ошибки в учете импортных операций возникают в ситуациях нарушения законодательства, влекущего риск искажения отчетности, соответственно, в качестве мероприятия по оздоровлению учета, может проводиться выборочный учет в итоговом плане годовой отчетности по импортным сделкам, данная аудиторская проверка относится к тематической. [9]

Необходимо понимать, что на рынке существует множество предприятий различной отраслевой направленности, которые подвержены разным рискам по видам деятельности, и для учета различных видов импортных операций, в ряде случаев необходимы специальные аудиторские проверки, которые способны устранять следующие виды рисков:

- при ошибке специалистов компании, когда импортная операция сорвалась, что повлекло снижение прибыли, и временной разрыв наращивания оборота увеличился. Такую ошибку связывает с коммерческим риском;
- финансовые риск возникает по причине невозможности импортера отвечать по своим долговым обязательствам;
- в современных условиях большинство сделок зависит от курсов валют, инфляционных колебаний, что влечет за собой возможное разрушение договорных обязательств, в результате возникает валютный риск;
- предприятие вынуждено нести большую нагрузку транзакционных издержек, расходов по доставке товаров, зачастую, при появлении риска неэффективности сделок, затраты по импортным операциям превосходят доходную часть;
- ошибки в искажении данных бухгалтерского учета усложняют по результатам проверки дальнейшее их исправление в учете.

Аудит импортных операций ставит перед собой первоочередную цель – выражение независимого мнения о правильности отражения в учете операций, не идущих вразрез с законодательными нормами. Важным моментом в исправлении ошибок в аудите является комплексная оценка эффективности системы отечественного бухгалтерского учета, адаптированного к нормам международных стандартов. [8]

Учет импортных операций имеет ряд определенных нюансов особенностей. Резидентами выступают покупатели и продавцы разных стран, характер отношений определяется юридическими договорами, которые регулируют внешнеторговые отношения. Ошибкой в учете импортных операций может служить различное юридическое обоснования пунктов в договоре. Так же, влияние оказывает территориальная отдаленность продавца и покупателя, что влечет за собой непроработанность многих важных вопросов в части оформления учетных первичных документов. Ошибками, возникающими при импорте нематериальных активов (операции, связанные с покупкой интеллектуальных прав, не материальных активов), являются расхождения в таможенных режимах, так как присутствует факт невозможности разделения четких

границ пересечения интеллектуального товара через границы. При этом, при аудите импортных операций возникают сложности в соотношении документации к временному фактору для обеих сторон: покупателя и продавца, проверка при этом занимает достаточно длительное время. [10]

Типичной ошибкой при аудите импортных операций является учет формирования цены доставки продукции. На практике, учет транспортных расходов составляет практически половину объема формирования пакета сопроводительных документов, которые выдаются при транспортировке груза. Зачастую, многие данные не учитываются документах (в транспортных накладных может быть не прописаны точные реквизиты транспортной компании, данные водителя, подписи на бланках, печати на установленных местах в документах для отметки), что в дальнейшем может поставить достоверность данных под сомнение, а сделка может признаться ничтожной.

Ошибкой при формировании расчетов резидентов может считаться обоснования цены сделки в иностранной валюте, отличной от российской. На дату фактического признания продукции при отгрузке, может быть неправильно пересчитана цена по курсу. Так же, необходимо учитывать, что в договорах по импортным сделкам прописывается момент признания перехода прав собственности: либо при отгрузке продукции, либо при оплате полной партии товара, что указано в дополнительных документах (спецификациях к договору). [3]

Аудиторская проверка должна признавать импортные операции как объект валютного законодательства, что отличает его от других объектов финансовых операций, расчеты по которым осуществляются в отечественной валюте – рублях.

Ошибками в аудите импортных операций может быть неправильное разделение на импорт материальных и нематериальных ценностей, материальные активы имеют вещественное значение, нематериальные – нет. Некоторые активы представляют сложность при их разделении, поэтому одной ошибок в аудите является постановка правильной задачи для учета специфики и содержания каждой импортной операции в отдельности.

Не только от аудитора требуются знания международного законодательства, но и от стороны импортера, так как импортные операции являются специфическим объектом всестороннего изучения правильности оформления сделок. [2]

Очередной ошибкой в проведении проверок импортных операций является недостаточная компетентность аудиторов в вопросах изу-

чения всесторонних хозяйственных методов учета продукции, работ, услуг. От того, насколько грамотно налажена система бухгалтерского учета на предприятии, зависит степень риска во взаимоотношениях с иностранной стороной. Ошибкой на начальном стадии проверок импортных операций в аудите является не последовательная цепь проведения процедур по видам, объектам бухгалтерского учета, так, например, не изучив до конца юридическую сторону отношений с импортером, аудиторы часто приступают к изучению первичных документов.

Для предотвращения ошибок в аудите импортных операций, первоочередным шагом является изучение внутреннего бухгалтерского учета на предприятии, оформление операций, которое не должно идти вразрез учета международных стандартов, работа со службой бухгалтерии аудитора должна быть в постоянной взаимосвязи, состоянии первичных документов должны соответствовать принципам систематичности и полноты отображения, главный бухгалтер предприятия обязан принимать участие в оформлении импортных операций. [6]

Аудиторскими процедурами являются наблюдение за текущим формированием учетных документов по сделкам, инспектирование отдела бухгалтерии, аналитический подход в изучении объектов бухгалтерского учета на предприятии.

В устранении ошибок учета импортных операций участвуют определенные источники информации, дающие оценку экономического субъекта по следующим документам: учетные регистры, учредительные документы, приказ об учетной политике, контракты, договора поставок.

Работа отдела внутреннего контроля аудита импортных операций должна быть четко регламентирована, на этапе проведения сделок необходимо учитывать особенности организационной структуры предприятий импортера. Аудиторами так же должна проводиться комплексная оценка работы контролируемых лиц, отдела на предприятии, должны выдвигаться мероприятия и предложения по улучшению их взаимодействия с контрагентами на всех этапах проведения сделок.

Необходимо прорабатывать четкое разделение границ ответственных лиц при совершении импортных операций, так как тесное сотрудничество всех отделов при проведении данных мероприятий, позволит избежать множество текущих ошибок в оформлении документации, проработке технических и юридических вопросов. [8]

Отделу бухгалтерии совместно со службой контроля важно вести текущий учет импортных активов, их качественных характеристик, при этом количественный контроль должен сопровождаться проведе-

нием оценок качества, так как при дальнейшей их переоценке возможно расхождение реальной стоимости активов с предлагаемой рыночной ценой.

При учете нематериальных активов по импортным операциям важно проводить техническое состояние компьютерных файлов, своевременно внедрять процедуры диагностики. Осуществление оценки системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля проводится в соответствии с требованиями Федерального правила (стандарта) «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом».

Выражение мнения независимого аудитора как о проведении операций по импорту, так и по системе бухгалтерского учета на предприятии в целом, должно подтверждаться всей учетной первичной документацией, в которых были обнаружены ошибки. Аудиторами могут применяться контрольные схемы, в которых прописаны этапы проведения импортных операций, информация должна быть просто описана и быть понятна для внешних пользователей отчетности, для аудитора ведение таких схем позволит постоянно в поле зрения держать схему процесса каждой импортной операции, а в случае каких-либо изменений, вносить текущие корректировки. Применение контрольных схем так же полезно для предприятия-импортера, использование такого вида проверки можно прописать и в учетной политике.

Основополагающим принципом является принцип непрерывности деятельности импортера, так как аудитору необходимо собрать очень много информации, доказательной базы, в случае обнаружения ошибок в учете и предотвращению дальнейших рисков во взаимодействии с иностранными фирмами.

При формировании перечня учетных документов, например, банковской выписки по валютному счету, она составляется не самим контрагентом, а банком на основании платежного поручения, которое отдает предприятие, при этом отражение на счетах бухгалтерского учета только одного документа является неверным действием. Аудиторам необходимо так же отслеживать движение документации по внешним пользователям, например, на таможенной декларации должны стоять отметки органа о проверке. [10]

При поставках продукции, товаров, формируется паспорт импортной сделки, который потом заверяет банк. Порядок дальнейшего контроля проверяющими органами, таким образом, применяется ко всем операциям по импорту, транспортные накладные на перевозки должен соответствовать международным стандартам по оформлению.

Таким образом, методика аудита импортных операций включает постоянное обновление информационной базы для классификации системных подходов по разделению источников информации на внешние и внутренние.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ.
2. Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» от 08.12.2003 N 165-ФЗ.
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17)
4. Аудит: учебник для СПО / Н. А. Казакова [и др.]; под общ. ред. Н. А. Казаковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 387 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-00707-7.
5. Аудит в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимова, А. В. Шурыгин; под ред. М. А. Штефан. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 383 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-9097-3.
6. Аудит внешнеэкономической деятельности: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. М. Рогоуленко [и др.]; под общ. ред. Т. М. Рогоуленко, С. В. Пономаревой, А. В. Бодяко. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 117 с. – (Бакалавр и магистр. Модуль.). – ISBN 978-5-9916-8880-2.
7. Волкова, О. Н. Управленческий учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / О. Н. Волкова. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 461 с. – (Академический курс). – ISBN 978-5-534-00248-5.
8. Иванова Е.Л., Ханенко М.Е., Суворова С.П. – Учет и аудит экспортных и импортных операций. Научные записки ОрелГИЭТ – 2013г. №1
9. Н.Н. Макарова С.Б. Толстая – Современный парадигмальный подход к аудиту импортных операций. Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета – 2015г. №38

10. Толстая С.Б. – Оценка таможенных рисков при проведении аудита импортных операций внешнеэкономической деятельности предприятия. Право и экономика – 2013г. №11
11. А. А. Савин, В. И. Подольский Аудит: учебник для академического бакалавриата – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 455 с. – (Бакалавр. Академический курс)

Бочарова Д.С.,

студентка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: dasha1993_07@mail.ru

Научный руководитель:

Глазкова Г.В.,

к.э.н., доцент

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Значимость аудиторской проверки заемных средств при оценке непрерывности деятельности экономических субъектов

Аннотация: В статье рассмотрена динамика ликвидации организаций в Российской Федерации, объемов выдаваемых ссуд юридическим лицам кредитными организациями и их взаимосвязь. Рассмотрена значимость допущения непрерывности деятельности при составлении финансовой отчетности для целей наиболее полного информирования пользователей и проверки выполнения этого допущения аудиторами. Мы разработали методические указания для улучшения качества подобных проверок.

Ключевые слова: непрерывность деятельности, кредитная организация, кредит, аудиторское заключение, аудиторские процедуры

Bocharova D.S.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: g_glaz@inbox.ru

Scientific adviser:
Glazkova G.V.,
PhD, Associate Professor
of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Significance of audit inspection of borrowed assets in estimation of continuity of activity of economic subjects

Abstract: The article includes the dynamics of liquidation of organizations in the Russian Federation, the volumes of loans extended to legal entities by banks and their interrelation. The importance of the assumption going concern in the preparation of financial statements for the purpose of the most complete informing of users and verification of the fulfillment of this assumption by the auditors is considered. We have developed methodology to improve the quality of audit of borrowings.

Keywords: going concern, credit organization, credit, audit report, audit procedures

Поскольку кредитные отношения широко распространены в современной экономике и кредит играет важную роль в саморегулировании величины средств, необходимых для совершения хозяйственной деятельности, аудиторская проверка достоверности учета кредитов и займов, а также расходов по их обслуживанию является важной частью программы аудита, неотъемлемой частью подтверждения достоверности показателей отчетности о состоянии задолженности организации. От состояния учета заемных средств зависит способность организации в любой момент рассчитаться по долгам, а также ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность. Привлечение заемных средств может представлять собой как положительное, так и отрицательное явление, например, в случае существенного увеличения в ка-

питале организации доли заемных средств, так как в данном случае возникает риск банкротства.

По данным государственной регистрации ежегодно приводится коэффициент официальной ликвидации организаций. Данный показатель рассчитывается как отношение количества официально ликвидированных организаций за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных органами государственной статистики в отчетном периоде, рассчитанное на 1000 организаций. Значение показателя демонстрирует отрицательную тенденцию, сложившуюся за период с 2008 по 2016 г. (Таблица 1) [1].

Таблица 1

«Динамика коэффициента официальной ликвидации организаций за 2009 – 2016 гг., %»

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент официальной ликвидации организаций	42,0	46,3	81,3	89,0	87,3	84,7	67,4	149,2

Представленная информация свидетельствует о несоблюдении допущения непрерывности деятельности российскими организациями, а динамика коэффициента официальной ликвидации подтверждает актуальность проблем бухгалтерского учета, связанных с раскрытием информации о непрерывности деятельности и адекватной оценкой активов и обязательств. В 2016 году по сравнению с предыдущим годом показатель ликвидации организаций увеличился более чем в два раза.

Если рассматривать тенденции на кредитном рынке, то по данным ЦБ РФ объем средств, выданных кредитными организациями юридическим лицам (резидентам и индивидуальным предпринимателям) в Российской Федерации за период с 2009 по 2016 год увеличивается с каждым годом, несмотря на снижение в 2015 году в связи с резким повышением ключевой ставки (с 10.5% до 17.0% в декабре 2014 года), которая играет важнейшую роль при установлении процентных ставок по банковским кредитам, ослаблением курса рубля и общей нестабильностью в экономике привели к снижению объемов кредитования[2].

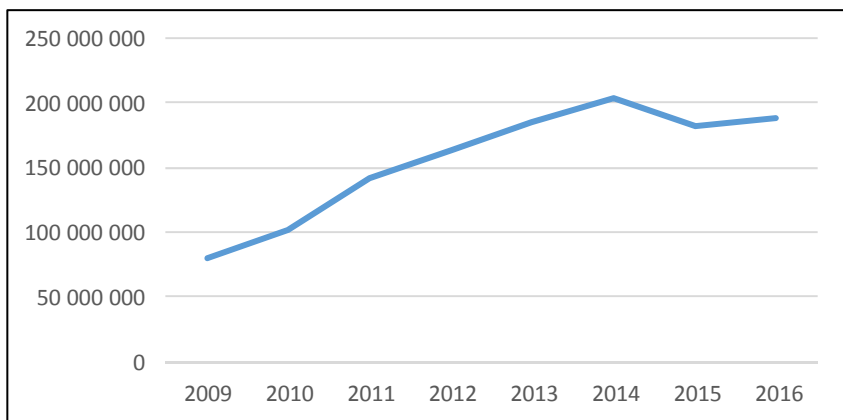


Рисунок. Объем кредитов, предоставленных кредитными организациями юридическим лицам в Российской Федерации, млн. руб.

Таким образом, можно выявить взаимосвязь между ростом выданных кредитов и учащением случаев ликвидации организаций. Кроме того, увеличение количества дел о банкротстве на фоне падения коэффициента платежеспособности организаций [10, 25] говорит о возрастании роли института аудита в удовлетворении потребностей пользователей бухгалтерской отчетности, имеющих отношение к раскрытию информации о перспективах функционирования экономических субъектов.

Полнота и достоверность финансовой отчетности является наиболее важными характеристиками для любого пользователя отчетности. Так как непрерывность деятельности является основополагающим допущением, на основе которого составляется отчетность, все более важным представляется тщательная проверка его выполнения.

Информация о соблюдении допущения непрерывности деятельности имеет важнейшее значение для понимания пользователями бухгалтерской отчетности перспектив эффективного функционирования экономического субъекта в обозримом будущем. Это обстоятельство, безусловно, определяет значимость аудиторской оценки непрерывности деятельности по результатам аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако в современной российской аудиторской практике вопросам оценки непрерывности деятельности не уделяется должного внимания [1].

На данный момент оценка непрерывности деятельности предприятия выступает в двух направлениях: в оценке активов экономического

субъекта и как критерий достоверности отчетности. Несмотря на достаточно большое количество аудиторских стандартов, согласно которым требуется произвести оценку непрерывности деятельности, далеко не все аудиторские организации уделяют ей достаточное внимание.

По результатам анализа основных показателей деятельности саморегулируемых организаций по осуществлению внешнего контроля качества аудита за 2013, 2014, 2015 гг., опубликованных на сайте Министерства финансов Российской Федерации, следует, что оценка непрерывности деятельности представляет собой проблемную область. Так, к типичным нарушениям в 2014 и 2015 гг. отнесены нарушения требований в отношении действий аудитора по проверке правомерности применения аудируемым лицом допущения о непрерывности его деятельности при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности. Также в отчетах Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Министерства финансов Российской Федерации за аналогичные периоды отмечаются в качестве недостатков, выявленных системой внешнего контроля качества, отсутствие или недостаточность аудиторских процедур в отношении применимости допущения непрерывности деятельности аудируемого лица [3].

Согласно рекомендациям Минфина России, аудиторским организациям по проведению аудита годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, следует уделить особое внимание осуществлению аудиторских процедур в отношении применимости допущения непрерывности деятельности аудируемого лица [4]. Данные рекомендации соблюдаются не всеми аудиторскими организациями, но имеется определенная тенденция к повышению уровня информативности и полноты, выдаваемого аудиторами заключения [3], (Таблица 2).

Таблица 2

«Изменение доли аудиторских заключений с выражением сомнения в непрерывности деятельности за 2014 – 2015 гг., %»

	Доля в общем количестве выданных аудиторских заключений			
	по результатам обязательного аудита		по результатам инициативного аудита	
	2014	2015	2014	2015
1	2	3	4	5
Аудиторские заключения – всего, в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0
с выражением немодифицированного мнения	76,5	77,6	73,1	75,9

Продолжение Таблицы 2

1	2	3	4	5
с выражением мнения с оговоркой	22,6	21,6	24,3	21,3
с выражением отрицательного мнения	0,5	0,5	1,6	1,8
с отказом от выражения мнения	0,3	0,3	1,0	0,9
Аудиторские заключения с выражением сомнения в возможности клиента продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности клиента	3,2	3,8	2,5	3,0

Для выражения объективного мнения в аудиторском заключении аудитору требуется получить аудиторские доказательства, в том числе о перспективах дальнейшего функционирования аудируемого лица. В ходе исследования разработана методика, цель которой заключается в получении надежных и достаточных доказательств применимости допущения непрерывности деятельности при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций при проведении проверки кредитов и займов:

Предлагаемая методика включает следующие последовательные этапы:

1. Этап планирования аудита, включающий в себя: предварительную оценку рисков аудируемого лица; выявление и анализ факторов, вызывающих значительные сомнения в дальнейшем функционировании организации посредством анализа показателей ликвидности и платежеспособности, а также иных существенных внешних факторов и существующей ситуации на кредитном рынке.

2. Проведение процедур по существу с целью выявления ошибок при учете и отражении в отчетности информации о заемных средствах, которые могут привести к существенным искажениям.

3. Привлечение специалистов в области оценки, консультирования и анализа рынков, способных проанализировать и оценить стоимость залогового имущества корректно, так как аудиторы не всегда обладают достаточными знаниями для самостоятельной оценки.

4. Формирование профессионального суждения аудитора о применимости допущения непрерывности деятельности на основе результатов проведенных процедур. Оценка влияния соблюдения допущения непрерывности деятельности аудируемым лицом на аудиторское заключение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

5. Обсуждение с руководством результатов проведенного аудита, корректировка найденных аудитором искажений.

6. Каждый из этапов представляет собой набор процедур, посредством выполнения которых аудитор может комплексно оценить возможность организации непрерывно функционировать в обозримом будущем.

Показатели непрерывности деятельности могут отличаться в зависимости от отрасли, организационно-правовой структуры, иных особенностей функционирующего субъекта. Тем не менее, представляется возможным выделить несколько крупных групп показателей, анализ которых позволит определить насколько велика вероятность прекращения деятельности организации.

Аудитор должен оценивать текущие финансовые показатели:

- Существование отрицательных чистых активов, или, в особенности, отрицательных текущих активов;
- Отражение существенных операционных убытков (в т. ч. на протяжении нескольких лет) или существенного ухудшение стоимости активов, генерирующих денежные потоки;
- Существенное ухудшение различных ключевых финансовых показателей (например, коэффициента оборотного капитала, коэффициента валовой прибыли, показателей оборачиваемости запасов, коэффициента покрытия процентов, коэффициента финансового рычага);
- Проблемы с денежными потоками и ликвидностью;
- Увеличение просроченной дебиторской задолженности, не сопровождающееся соответствующим движением денежных средств;
- Отсутствие стабильного притока денежных средств от основной деятельности;

Механизмы финансирования:

- Существование неопределенности в отношении продления срока действия или погашения обязательств по кредитным договорам и овердрафтам, срок погашения которых наступает в ближайшем будущем;
- Возникновение заимствований организации преимущественно за счет переоценки активов, не генерирующей денежные потоки;
- Сложности с соблюдением условий кредитных соглашений или потребность в реструктуризации задолженности;
- Неспособность привлечь финансирование для развития новых перспективных продуктов или иных текущих нужд;
- Наличие признаков отказа в финансовой поддержке со стороны других кредиторов.

При проверке прогнозирования и бюджетирования денежных потоков аудиторы должны провести опрос руководства по поводу подготовки ежемесячных прогнозов денежных потоков и составлением ежемесячных

бюджетов на период, составляющий не менее 12 месяцев с отчетной даты и оценить реалистичность допущений, принятых руководством.

Аудиторам необходимо проанализировать потребность в заемных средствах и задать руководству аудируемого лица следующие вопросы:

- Соблюдает ли организация ограничительные условия по текущим кредитам и займам по состоянию на отчетную дату?
- Имеется ли задолженность по выплате процентов по текущим кредитам и займам по состоянию на отчетную дату?
- Проводит ли руководство сравнительный анализ ежемесячных прогнозных данных о состоянии денежных потоков и имеющихся в наличии средств для целей выявления возможного дефицита денежных средств? Разработаны ли процедуры покрытия дефицита денежных средств, например, посредством пересмотра условий кредитования в обслуживающих банках?

Таким образом, мы рассмотрели взаимосвязь между увеличением случаев ликвидаций организаций. И увеличением объемов выдаваемых ссуд кредитными организациями юридическим лицам. Мы оценили значимость качественной проверки кредитов и займов при проведении аудита, с целью проверки выполнения допущения непрерывности деятельности. Мы разработали методические указания для улучшения качества подобных проверок.

Литература:

1. Официальный сайт государственной службы статистики Росстат [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf (дата обращения: 12.05.2017);
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-01> (дата обращения: 11.05.2017);
3. Основные показатели деятельности по осуществлению внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, аудиторов [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/basics/audit_stat/MainIndex_monitoring/index.php (дата обращения: 11.05.2017);
4. Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/standarts/explained/recomendations/> (дата обращения: 10.05.2017);

Гордова М.А.,

аспирантка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: mamizereva@yandex.ru

Научный руководитель:

Рожнова О.В.,

д.э.н., профессор

профессор департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Нефинансовая отчетность предприятий как основа устойчивого развития государств- членов Евразийского экономического союза

Аннотация: В статье проведено исследование уровня распространения нефинансовой отчетности в государствах-членах Евразийского экономического союза. Определены тенденции и направления дальнейшего развития нефинансовой отчетности в государствах-членах союза, а также сделан вывод о роли нефинансовой отчетности в устойчивом развитии экономики Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; бухгалтерский учет; гармонизация бухгалтерского учета; нефинансовая отчетность; устойчивое развитие

Gordova M.A.,
graduate student
*Financial University under the Government
of the Russian Federation*
Moscow, Russia
e-mail: mamizereva@yandex.ru

Scientific adviser:
Rozhnova O.V.,
Doctor of Economics, Professor
*of the Department of Accounting. Analyses and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation*
Moscow, Russia

Non-financial reporting of enterprises as a basis for sustainable development of the Eurasian economic union member states

Abstract: The article studies the level of non-financial reporting in the member states of the Eurasian Economic Union. The trends and directions for the further development of non-financial reporting in the member states of the Union have been determined, and a conclusion has been made on the role of non-financial reporting in the sustainable development of the economy of the Eurasian Economic Union.

Keywords: Eurasian Economic Union; Accounting; Harmonization of accounting; Non-financial reporting; sustainable development

В современных условиях «обеспечение устойчивого развития экономики государств-членов с использованием интеграционного потенциала союза и конкурентных преимуществ каждого государства-члена» [1] является одним из направлений согласованной макроэкономической политики государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Для достижения устойчивого развития экономики государствами-членами ЕАЭС используются утвержденные:

- Указ Президента Кыргызской Республики от 21.01.2013 г. УП № 11 «О Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013–2017 годы»;
- Программа устойчивого развития Армении № 1207-N от 30 октября 2008 г., утвержденной решением Правительства Республики Армения;

- Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.;
- Указ Президента Республики Казахстан «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года»;
- Указ Президента Российской Федерации от 01.04.1996 г. №440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».

В условиях глобализации мирового информационного пространства бухгалтерская информация, являющаяся его составной частью, оказывает существенное влияние на развитие общества. Экономические субъекты, представляя бухгалтерскую (финансовую) отчетность в открытый доступ, формируют определенную часть мирового информационного пространства. Вместе с тем, в процессе ее составления они используют различную информацию: как аккумулируемую внутри экономического субъекта, так и генерируемую во внешней среде. Таким образом, любой экономический субъект одновременно является и производителем, и потребителем информации, а сама бухгалтерская информация, с одной стороны, формирует мировое информационное пространство, с другой стороны, испытывает на себе воздействие стремительно возрастающего количества информации во всех сферах жизнедеятельности общества.

В современных условиях, когда доверие общества невозможно получить без обеспечения стейкхолдеров полной, релевантной и надежной информацией о деятельности компании, позволяющей «пользователю оценить перспективу развития хозяйствующего субъекта и риски его деятельности» [2, с. 5], широкое развитие получила идея интеграции корпоративной социальной ответственности в стратегию развития бизнеса, превратившись «в жизненно важный и общепризнанный фактор конкуренции» [3, с. 6]. Это, в свою очередь, вызвало необходимость «выбора формы информационного взаимодействия компании со стейкхолдерами» [4, с. 33]. «Именно стейкхолдеры могут повлиять на компанию и призвать компанию к реализации своей корпоративной социальной ответственности, в том числе внедряя практики охраны труда и безопасности на рабочем месте, подписания коллективных договоров, не нанесения вреда экологии и т.д.» [5, с. 19].

Как отмечает О.В. Рожнова «создание информационного общества сопряжено с решением множества проблем ... Прежде всего, перед человечеством встанут глобальные проблемы выбора форм и средств хранения и передачи информации» [6, с. 5]. В связи с увеличением спроса на информацию нефинансового характера со стороны различных стейкхолдеров широкое распространение получило составление и представление не-

финансовой отчетности, ставшей одним из инструментов обеспечения устойчивого развития экономики государств-членов ЕАЭС.

На текущий момент в Corporate Register (база данных нефинансовой отчетности) зарегистрировано 86 179 нефинансовых отчетов. Количество зарегистрированных отчетов компаний государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) все еще невелико, что наглядно представлено на рисунке 1.

Государства-члены ЕАЭС ведут деятельность по популяризации нефинансовой отчетности, например, в Кыргызской Республике принято Постановление № 191 от 31.03.2014 г. «Об утверждении Стратегии развития корпоративной финансовой отчетности и аудита в Кыргызской Республике на 2014–2020 годы и Плана мероприятий по ее реализации», в Республике Казахстан – СТ РК 2063-2010 «Руководство по отчетности в области устойчивого развития».

По данным Российского союза промышленников и предпринимателей, на 4 мая 2017 г. в Национальный реестр были внесены нефинансовые отчеты 164 компаний. Всего, начиная с 2000 г., зарегистрирован 751 нефинансовый отчет. Структура нефинансовой отчетности российских компаний по видам представленных отчетов представлена на рисунке 2. Анализируя ее, можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес приходится на социальные отчеты (42 %), далее следует отчетность в области устойчивого развития (33 %) и замыкает тройку, обладающих наибольшей популярностью нефинансовых отчетов, интегрированная отчетность (16 %).

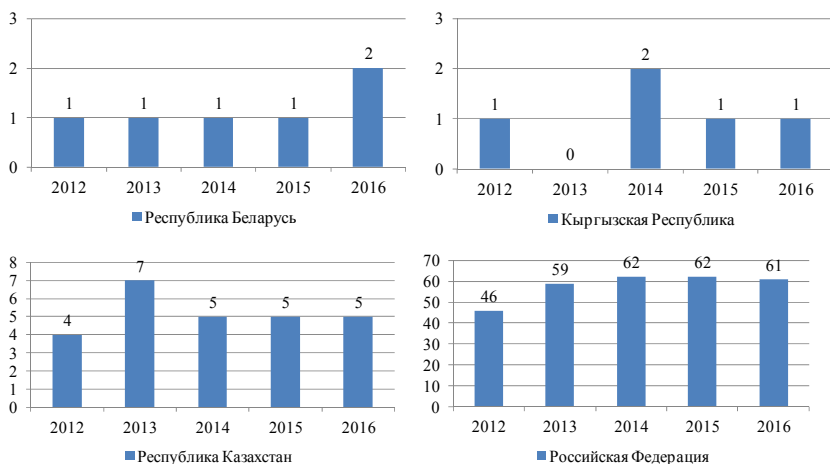


Рисунок 1 – Количество нефинансовых отчетов предприятий государств-членов ЕАЭС, зарегистрированных в Corporate Register в 2012–2016 гг.

Примечание: за последние 5 лет не зарегистрировано ни одного нефинансового отчета, представленного компаниями Республики Армения.

Источник: составлено автором на основании данных сайта www.corporateregister.com.



Рисунок 2 – Структура нефинансовой отчетности российских компаний по видам представленных отчетов за 2000–2017 гг., шт.

Источник: составлено автором на основе данных [7]

В Республике Казахстан в настоящее время еще не осуществляется отслеживание количества компаний, представляющих тот или иной вид нефинансовой отчетности, поскольку в казахстанскую практику ведения бизнеса философия освещения нефинансовой информации внедряется очень медленно. Тем не менее, этому вопросу с каждым годом уделяется все большее внимание, в результате чего компании становятся все более заинтересованными в представлении стейкхолдерам ключевой информации о ведении бизнеса, а годовые отчеты становятся все более информативными.

Для повышения заинтересованности субъектов частного предпринимательства в несении корпоративной социальной ответственности перед обществом в Республике Казахстан проводится конкурс по социальной ответственности бизнеса – «Парыз», по результатам которого составляется рейтинг качества годовой отчетности казахстанских компаний, под которой понимается «годовой отчет компании вместе с отчетом об устойчивом развитии (социальным отчетом) и финансовой отчетностью, если она издана в виде отдельного документа. Возможен вариант интегрированного годового отчета, к которому отдельно при-

лагается документация финансовой отчетности» [8]. По данным рейтинга, 137 публичных годовых отчетов, выпущенных в 2016 году, их средняя оценка составила 5,2 балла против 4,6 баллов в 2015 году, что наглядно представлено на рисунке 3, что продемонстрировало рост на 13 %. Из этого можно сделать вывод о том, что качество годовой отчетности казахстанских компаний с каждым годом улучшается, приближаясь к лучшим мировым практикам.

Первая тридцатка годовых отчетов казахстанских компаний характеризуется достаточно высоким уровнем раскрытия информации, их средняя оценка выросла с 6,34 баллов в 2015 году до 6,98 баллов в 2016 г., что свидетельствует о достаточно высокой информативности документов.

Тенденции и направления дальнейшего развития нефинансовой отчетности в государствах-членах ЕАЭС можно идентифицировать исходя из тех проблем, которые считаются наиболее важными и требующими неотложного решения.

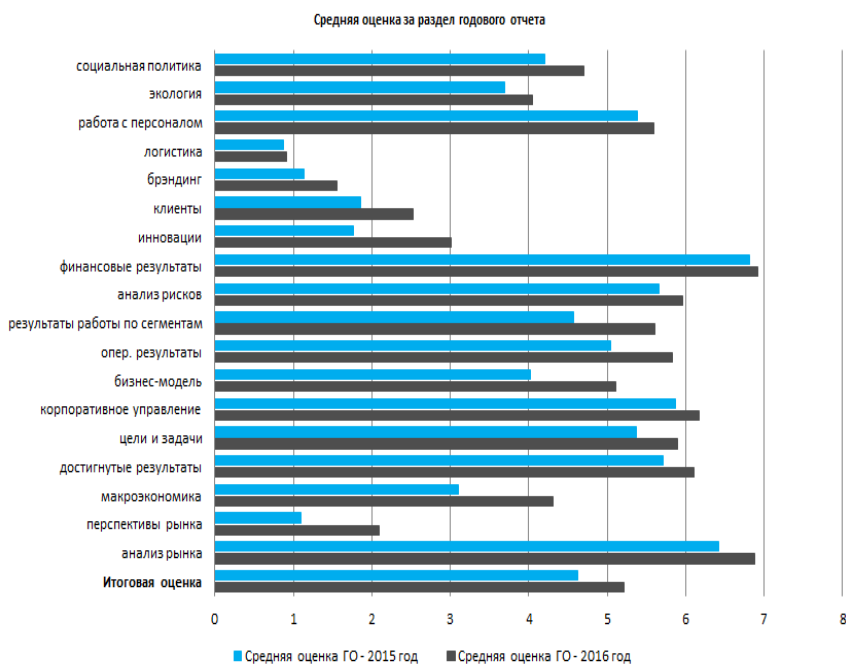


Рисунок 3 – Средняя оценка за раздел годового отчета в баллах.

Источник: <http://raexpert.kz>

Наиболее существенными проблемами, связанными с составлением и представлением нефинансовой отчетности компаниями государств-членов ЕАЭС в условиях гармонизации бухгалтерского учета государств-членов с МСФО, на наш взгляд, являются:

- отсутствие законодательно закрепленного понятия нефинансовой отчетности;
- неопределенный состав показателей, раскрываемых в нефинансовой отчетности;
- отсутствие унифицированной формы представления нефинансовой отчетности, затрудняющее возможность сопоставления показателей;
- высокая степень затрат времени и труда на определение существенных показателей, подлежащих раскрытию в нефинансовой отчетности.

В условиях усиления требований к социально ориентированной деятельности компаний необходимо, чтобы на уровне ЕАЭС был выработан целостный, комплексный, научно-обоснованный подход к требованиям составления и представления нефинансовой отчетности, включающий основные принципы составления, механизм информационно-аналитического обеспечения формирования показателей нефинансовой отчетности и т.д.

Считаем необходимым обратить внимание на вопрос о показателях, включаемых в нефинансовую отчетность, которые должны формироваться, по нашему мнению, исходя из специфики отрасли, в которой работает компания. При этом для каждой отрасли должен быть определен минимальный набор показателей нефинансового характера, обязательных к раскрытию всеми компаниями данной отрасли.

Разработка единых систем показателей нефинансовой отчетности становится все более актуальной в связи с необходимостью проведения комплексного анализа и оценки экономических, экологических и социальных последствий деятельности предприятий государств-членов ЕАЭС, для достижения одной из основных целей ЕАЭС – создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения [1].

Подводя итог данного исследования, хотелось бы отметить, что научный и практический интерес к нефинансовой отчетности как в государствах-членах ЕАЭС, так и в мире в целом в ближайшее время не ослабнет.

Литература:

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (г. Астана, 29 мая 2014 года) // Информационно-правовая система «ПАРАГРАФ-WWW» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bin.kz>.
2. Ветрова И.Ф. Методологические проблемы построения корпоративной отчетности организаций / И.Ф. Ветрова. – М.: ВивидАрт, 2008. – 161 с.
3. Голубева Н.А. Теоретические и практические аспекты социального учета и отчетности: монография / Н.А. Голубева, В.С. Карагод. – М.: РУДН, 2009. – 247 с.
4. Ефимова, О.В. Стратегия устойчивого развития российских предприятий: информационно-аналитический аспект / О.В. Ефимова // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2013. – Т. 5. – № 1 (15). – С. 32–37.
5. Гордова, М.А. Проблемы составления корпоративной отчетности в Республике Казахстан / М.А. Гордова, Н.Н. Парасоцкая // Современные корпоративные стратегии и технологии в России: сборник научных статей: в 3 частях. – 2016. – С. 17–25.
6. Рожнова О.В. Информационное пространство финансового учета: монография / О.В. Рожнова. – М.: ФА, 2000. – 112 с.
7. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. URL: <http://рспп.рф>.
8. Обзор годовых отчетов 2016 года: в поисках главного [Электронный ресурс]. URL: http://raexpert.kz/annual_contest/rating/2016/ (дата обращения 08.05.2017).

Иванова В.А.,

аспирантка

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: 1737957@mail.ru

Научный руководитель:

Антонова О.В.,

к.э.н., доцент

доцент департамента учета, анализа и аудита

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

Анализ рентабельности деятельности торговой организации

Аннотация: В данной статье рассмотрены показатели рентабельности и хозяйственной деятельности организации. В связи с экономико-политической ситуацией в мире компаниям приходится адаптироваться к новым условиям хозяйствования, увеличивается количество компаний-банкротов, значительно снизились выручка и прибыль. В настоящее время без грамотного анализа рентабельности деятельности организации, а также выявления факторов, которые влияют на эту величину, невозможно увеличить прибыль.

Ключевые слова: рентабельность продаж, анализ рентабельности, торговая организация, экономический анализ, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов.

Ivanova V.A.,
student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Scientific adviser:
Antonova O.V.,
PhD, Associate Professor of the Department of accounting,
analysis and audit
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Profitability analysis of the trading company

Abstract: This article reveals the profitability and economic activities of the company. In connection with the economic and political situation in the world, companies have to adapt to new economic conditions, so number of bankrupt companies increases, revenues and profits decrease same time. Currently without a competent analysis of the profitability of the company, as well as to identify the factors that influence this value, it is impossible to increase the profit.

Keywords: sales profitability, profitability analysis, trading company, economic analysis, return on equity, return on assets.

Показатели рентабельности характеризуют прибыльность работы организации или его относительную доходность. Исследование показателей рентабельности дает возможность оценить работу организации, как в целом, так и по отдельным направлениям её деятельности: производственной, финансовой и инвестиционной.

Анализ рентабельности организации в целом, а также отдельных её направлений позволяет наиболее точно и полно, по сравнению с абсолютными финансовыми результатами деятельности организации, отразить конечные результаты хозяйственной деятельности. Это вызвано тем, что рентабельность отражает полученный эффект по отношению к наличным или потребленным ресурсам. Изучение динамики изменений рентабельности позволяет определить способность организации совершенствовать свою производственную деятельность, укреплять и удерживать свои позиции в данном сегменте рынка. Безусловно, в ходе анализа необходимо выделять влияние факторов, обусловивших изменения данных показателей.

Чаще всего в практике экономического анализа используют три группы показателей рентабельности:

1. рентабельность продаж;
2. рентабельность активов;
3. рентабельность собственного капитала.

Рассмотрим и проанализируем рентабельность деятельности организации ООО «Юнион», относящейся к отрасли «Розничная торговля строительными материалами, не включенными в другие группировки». Организация специализируется на розничной торговле дверьми итальянского производства, встроенной мебелью и фурнитурой в среднем и премиум-сегменте.

Таблица 1

**Показатели финансовой отчетности ООО
«Юнион» за 2013–2015 гг. (тыс. руб.)**

Наименование	2013 г.	2014 г.	Изменение (относительное)	2015 г.	Изменение (относительное)
Выручка	1246929	1423035	+14,123%	1360782	-4,375%
Себестоимость	856535	986074	+15,124%	945163	-4,145%
Прибыль от продаж	81214	68960	-15,086%	36259	-47,420%
Коммерческие расходы	312180	368001	+17,881%	379360	+3,087%
Чистая прибыль (убыток)	47603	33083	-30,502%	14977	-54,729%
Активы	456 008	487 453	+6,896%	453 811	-6,902%
Оборотные активы	444 503	478 324	+7,609%	444 991	-6,969%
Собственный капитал	4945	38018	+668,817%	52996	+39,980%

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод, что выручка ООО «Юнион» в 2015 г. снизилась на 4,375%. Снижение данного показателя вызвано, прежде всего, ситуацией на рынке товаров премиум-сегмента. В 2013 г. наблюдался экономический рост и увеличение доходов населения, люди делали ремонт, покупая качественные импортные материалы, мебель, двери и т.д. В 2014 г. с падением курса национальной валюты и резким снижением уровня доходов населения приоритет в психологии покупки изменился. В настоящее время, организации приходится адаптироваться под новые экономические реалии, оптимизируя свои издержки и увеличивая производительность труда.

Стоит отметить, что в 2015 г. снизилась себестоимость продукции на 4,145%. Положительное изменение данного показателя связано

со сменой основных поставщиков, а также с оптимизацией логистики организации.

Однако значительно возросли коммерческие расходы компании (на 3,087%): были внеплановые расходы по рекламе продукции, изменен брэнд-бук компании, увеличилась стоимость маркетинговых услуг. К сожалению, данный показатель не повлиял на увеличение прибыли от продаж (снизилась на 47,420%) и чистой прибыли организации (произошло падение показателя на 54,729%).

Рентабельность показывает эффективность деятельности организации, соответственно, чем выше данные показатели, тем результативнее деятельность компании. Таким образом, организация должна стремиться к более высоким показателям рентабельности, а менеджмент организации должен определять пути и источники их роста.

Многообразие коэффициентов рентабельности определяет альтернативность путей её повышения. Существуют внутренние и внешние факторы пути повышения рентабельности. К внутренним факторам можно отнести, например, завоевание новых рынков сбыта продукции. К сожалению, менеджмент организации считает, что особое внимание стоит уделять именно таким факторам, а не увеличению объемов продаж, снижению себестоимости продукции (не в ущерб качеству) и производительности труда (внутренние факторы).

В таблице 2 рассмотрим показатели эффективности деятельности организации.

Таблица 2

Показатели эффективности деятельности организации

Наименование	2014 г.	2015 г.	Изменение (абсолютное)
Коэффициент текущей ликвидности	1,064	1,110	+0,046
Коэффициент оборачиваемости активов	3,017	2,891	-0,126
Рентабельность продаж, %	4,846	2,665	-2,181
Рентабельность активов, %	0,146	0,778	+0,632
Рентабельность оборотных активов, %	7,170	3,244	-3,926
Рентабельность собственного капитала, %	1,540	0,329	-1,211
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,078	0,117	+0,039
Коэффициент маневренности	0,760	0,834	+0,074
Коэффициент финансирования	0,085	0,132	+0,047
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,600	0,099	-0,501

Рентабельность продаж рассчитывается для всей проданной продукции, для произведенной продукции или для отдельных единиц товара. Уровень рентабельности продаж определяется как отношение прибыли от продаж к выручке. Сравнение данных показателей позволяет оценивать эффективность деятельности организации, выбрать наиболее выгодные направления деловой активности, рационально изменять структуру и ассортимент.

Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает организация с каждого рубля проданной продукции.

Анализируя показатели таблицы 2, можно сказать, что 4,8 копеек прибыли от продаж, было получено организацией на 1 рубль проданного товара в 2014 году. Спад рентабельности продаж является неблагоприятной динамикой, так как с 2014 г. по 2015 г. данный показатель снижался, несмотря на возрастание выручки. Таким образом, данный показатель характеризуется отрицательно. Организация плохо контролирует свои издержки.

На снижение рентабельности продаж оказали влияние следующие факторы:

- изменение ассортимента проданного товара: увеличение курса евро повлияло на значительное снижение продаж дверей под заказ (напрямую из Италии), при этом уровень продаж дверей складской программы и встроенной мебели (комплектуется в России из материалов итальянского производства) в общем объеме продаж вырос.

- изменение конечной цены на реализуемый товар. В связи с изменениями курса рубля стоимость дверей увеличилась практически в два раза. Итогом изменения цен стало снижение спроса на товар.

Высокое значение в анализе деятельности организации имеет оценка рентабельности активов, позволяющая обобщить оценку эффективности использования вложенных средств. В общем виде рентабельность активов может быть рассчитана как отношение чистой прибыли к средней стоимости всех активов организации. Для оценки эффективности работы организации в условиях действующей системы налогообложения следует использовать показатель чистой прибыли.

В ООО «Юнион» рентабельность активов организации в 2015 г. по сравнению с уровнем предыдущего года незначительно увеличилась (на +0,632).

Рентабельность собственного капитала организации дает возможность определить эффективность использования вложенных соб-

ственниками средств в организацию и сравнить её с альтернативными источниками получения дохода. На Западе, в странах с развитой рыночной экономикой этот показатель служит одним из основных критериев при оценке уровня котировки акций на фондовой бирже. В общем виде рентабельность собственного капитала может быть рассчитана как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала. Чем выше уровень этого показателя и чем стабильней динамика его роста, тем более привлекательно для инвестирования анализируемая организация. В 2015 г. данный показатель значительно снизился (на 1,211%), что связано с снижением чистой прибыли и увеличением собственных средств организации.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы о рентабельности деятельности ООО «Юнион»:

В 2015 г. наблюдается отрицательная динамика показателей рентабельности. На значения основных показателей рентабельности организации в основном повлияло два фактора: увеличение коммерческих расходов и нестабильный курс рубля.

Снижение рентабельности собственного капитала отрицательно сказывается на оценке инвестиционной привлекательности организации в долгосрочной перспективе.

Перечисленные обстоятельства ставят перед руководством организации задачу повышения конкурентоспособности ООО «Юнион», её скорейшей адаптации к современной ситуации на рынке итальянских (и российских) дверей.

Литература:

1. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. В.И. Бариленко. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 455 с.
2. Ефимова О.В., Бородина Е.И., Бердников В.В., Мельник М.В., Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие для магистров (Гриф УМО). М. Омега-Л (серия Высшее финансовое образование), 2013, 388 с.
3. Бариленко В.И., Бердников В.В., Ефимова О.В., Булыга Р.П. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / под ред. В.И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014. – 251 с.

СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

**ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник научных статей
по результатам III Международного конгресса молодых ученых
по проблемам устойчивого развития**

В 10-ти томах

Том 7

Подписано в печать 27.09.2017.
Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 21,0.
Тираж 1000 экз.

ООО «Русайнс».
117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.
Тел.: +7 (495) 741-46-28.
E-mail: autor@ru-science.com
<http://ru-science.com>