

ISSN 1994–0874

**Учет
и статистика**

№ 2 [50] 2018

**Accounting
and Statistics**

№ 2 [50] 2018

**Ростов-на-Дону
2018**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Учет и статистика

№ 2 [50], 2018

Научно-практический журнал.
Издается с 2003 года.
Периодичность – 4 номера в год.
№ 2 (50), 2018

Журнал «Учет и статистика» включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследования. Свидетельство ПИ № ФС 77–26807.

Подписной индекс в каталоге
«Пресса России» 41965.

ISSN 1994–0874

Адрес редакции:
344002, Ростов-на-Дону,
Б. Садовая, 69, к. 414.
Тел.: (863) 261–38–93.
E-mail: sarzhenov@gmail.com.

© Ростовский государственный
экономический университет
(РИНХ), 2018

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор
заслуженный деятель науки
Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Анализ хозяйственной
деятельности и прогнозирование»
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
Усенко Л. Н.

Заместитель главного редактора
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
Лыбынцев Н. Т.

Ответственный секретарь
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры «Статистика,
эконометрика и оценка рисков»
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
Арженовский С. В.

Рукописи представляются в редакцию в электронном виде (на диске или по электронной почте sarzhenov@gmail.com). Редакция в обязательном порядке осуществляет экспертную оценку (рецензирование, научное и стилистическое редактирование) всех материалов, публикуемых в журнале.

Ознакомиться с требованиями к оформлению материалов можно на сайте журнала: <http://www.uchet.rsue.ru>.

Мнение редакции и членов редакции может не совпадать с точкой зрения авторов публикации.

Ответственность за содержание публикаций и достоверность фактов несут авторы материалов.

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

Адамов Н. А. – д. э. н., профессор, генеральный директор института «ИТКОР», зав. кафедрой «Финансы» Российского университета кооперации.

Бакуменко Л. П. – д. э. н., профессор, зав. кафедрой прикладной статистики и информатики Марийского государственного университета.

Богатая И. Н. – д. э. н., профессор, профессор кафедры «Аудит» РГЭУ (РИНХ).

Евстафьева Е. М. – д. э. н., доцент, профессор кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ (РИНХ).

Каспина Р. Г. – д. э. н., профессор, профессор Высшей школы бизнеса Казанского (Приволжского) федерального университета.

Кизилев А. Н. – д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Аудит» РГЭУ (РИНХ).

Козенкова Т. А. – д. э. н., профессор, Заслуженный экономист России, генеральный директор группы компаний ИД «Экономическая газета».

Кутер М. И. – д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, аудит и автоматизированная обработка данных» Кубанского государственного университета.

Макаренко Е. Н. – д. э. н., доцент, профессор кафедры «Бухгалтерский учет», декан учетно-экономического факультета РГЭУ (РИНХ).

Мельник М. В. – д. э. н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, профессор департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве РФ.

Ниворожкина Л. И. – д. э. н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, зав. кафедрой «Статистика, эконометрика и оценка рисков» РГЭУ (РИНХ).

Полиди А. А. – д. э. н., профессор, профессор кафедры «Рыночные и государственные институты» Кубанского государственного технологического университета.

Полякова И. А. – д. э. н., доцент, профессор кафедры «Статистика, эконометрика и оценка рисков» РГЭУ (РИНХ).

Попова Л. В. – д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит» Государственного университета – учебно-научно-производственного комплекса (г. Орел).

Ткач В. И. – д. э. н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Донского государственного технического университета.

Чернышева Ю. Г. – д. э. н., доцент, профессор кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ (РИНХ).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Балина Л. В. – Министр образования Ростовской области.

Даниэль Пьер-Лоти Пиауд – профессор, Университет Пьера и Мари Кюри, г. Париж, Франция.

Ендовицкий Д. А. – ректор Воронежского государственного университета, д. э. н., профессор.

Елисеева И. И. – д. э. н., профессор, член-корреспондент РАН, Заслуженный деятель науки РФ, зав. кафедрой «Статистика и эконометрика» Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Панков Д. А. – д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях народного хозяйства» Белорусского государственного экономического университета.

Петрик Е. А. – д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Аудит» Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана.

Сысоев Н. И. – директор по управлению дочерними и зависимыми обществами ПАО «Роствертол», к. э. н., доцент.

Татоглу Экрем – профессор кафедры международного бизнеса и торговли факультета экономики и административных наук Bahcesehir Университета (Стамбул, Турция).

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

Accounting and Statistics

№ 2 [50] 2018

Scientific and practical journal
Published since 2003.
Periodicity 4 issues a year.
№ 2 (50), 2018

Journal is included in the list of leading peer-reviewed scientific journals, in which the main basic thesis results of doctorate and candidate researches should be published.

Journal is registered in federal service for supervision of legislation in mass communication and protection of cultural heritage. Certificate ПИ № ФС 77–26171.

Index 41965
listing «Press of Russia»

International Standard Serial Number:
ISSN 1994–0874

Publishing address of journal:

344002, Rostov-on-Don,
B. Sadovaya St., 69, room 414.
Tel. (863) 261–38–93.
E-mail: sarzhenov@gmail.com.

© Rostov State
University of Economics
(RINH), 2018

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief

Ph. D. in Economics, Professor,
Honored Worker of Science of Russian
Federation, Head of Business Analysis and
Forecasting Chair, Rostov State University
of Economics (RINH)

Usenko L. N.

Deputy Editor-in-Chief

Ph. D. in Economics, Professor, Head
of Accounting Chair, Rostov State University
of Economics (RINH)

Labyntsev N. T.

Executive Secretary

Ph. D. in Economics, Professor
of Statistics, Econometrics
and Risk Assessment Chair,
Rostov State University of Economics
(RINH)

Arzhenovskiy S. V.

Manuscripts are submitted to editor in electronic form (on disk or by e-mail sarzhenov@gmail.com). Editorial provides expert assessment (peer review, scientific and stylistic editing) of all materials published in journal.

Uniform requirements for manuscripts submitted to journals are provided on site of journal: <http://www.uchet.rsue.ru>.

Views expressed in Journal are those of authors, and do not necessarily coincide with those of Editor or Editorial Board.

Authors are responsible for the accuracy of content of publications.

MEMBERS OF EDITORIAL BOARD

Adamov N. A. – Ph. D. in Economics, Professor, Head of Finance Chair of Russian University of Cooperation, Director of Institute «ITCOR».

Bakumenko L. P. – Ph. D. in Economics, Professor, Head of Applied Statistics and Informatics Chair of Mari State University.

Bogataya I. N. – Ph. D. in Economics, Professor of Audit Chair, Rostov State University of Economics (RINH).

Evstafieva E. M. – Ph. D. in Economics, Professor of Accounting Chair, Rostov State University of Economics (RINH).

Kaspina R. G. – Ph. D. in Economics, Professor of Higher School of Business of Kazan Federal University.

Kizilov A. N. – Ph. D. in Economics, Professor, Head of Audit Chair, Rostov State University of Economics (RINH).

Kozenkova T. A. – Ph. D. in Economics, Professor, Honored Economist of Russia, General Director of the Economical Gazette.

Kuter M. I. – Ph. D. in Economics, Professor, Head of Accounting, Audit and Automated Data Processing Chair, Kuban State University.

Makarenko E. N. – Ph. D. in Economics, Associate Professor, Professor of Accounting Chair, Dean of Accounting Department of Rostov State University of Economics (RINH).

Melnik M. V. – Ph. D. in Economics, Professor, Honored Worker of Science of Russian Federation, Professor of Accounting, Analyzing and Auditing Department, Financial University under Government of Russian Federation.

Nivorozhkina L. I. – Ph. D. in Economics, Professor, Honored Worker of Science of Russian Federation, Head of Statistics, Econometrics and Risk Assessment Chair, Rostov State University of Economics (RINH).

Polydi A. A. – Ph. D. in Economics, Professor, Professor of the Market and State Institutions Chair of the Kuban State Technological University.

Polyakova I. A. – Ph. D. in Economics, Associate Professor, Professor of Statistics, Econometrics and Risk Assessment Chair, Rostov State University of Economics (RINH).

Popova L. V. – Ph. D. in Economics, Professor, Head of Accounting and Auditing Chair, State University – Education-Science-Production Complex, Orel.

Tkach V. I. – Ph. D. in Economics, Professor of Accounting, Analysis and Auditing Chair, Don State Technical University.

Chernysheva Y. G. – Ph. D. in Economics, Associate Professor, Professor of Business Analysis and Forecasting, Rostov State University of Economics (RINH).

EDITORIAL COUNCIL

Balina L. V. – Minister of Education of Rostov Region.

Endovitskiy D. A. – Ph. D. in Economics, Professor, Rector of Voronezh State University.

Eliseeva I. I. – Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Ph. D. in Economics, Professor, Honored Worker of Science of Russian Federation, Head of Statistics and Econometrics Chair of St. Petersburg State Economical University.

Daniel Pierre-Loti Piaud – Professor of University of Pierre and Marie Curie, Paris, France.

Pankov D. A. – Ph. D. in Economics, Professor, Head of Accounting, Analysis and Audit of National Economy Sectors Chair, Belarus State University of Economics.

Petrik E. A. – Ph. D. in Economics, Professor, Head of Audit Chair, Kiev National University of Economics after V. Getman.

Sysoev N. I. – Ph. D. in Economics, Associate Professor, Director for Management of Subsidiary and Dependent Companies of Rostvertol PJSC.

Tatoglu Ekrem – Professor of International Business and Trade Chair, Faculty of Economics and Administrative Science, Bahcesehir University, Turkey.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| РАЗДЕЛ I. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА | 10 |
| АЛЕКСЕЕВА И. В. ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ | 10 |
| КИСЛАЯ И. А. ЗАКОНОМЕРНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ НА ОСНОВЕ УЧЕТНОГО РЕСУРСА | 18 |
| КУЗНЕЦОВА М. А. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИЕМОВ УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ | 26 |
| ЧЕПИК О. В., КАЛИНИНА Г. В., ЛУЧКОВА И. В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА | 32 |
| ГУЗЕЙ В. А. ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ИСПОЛНЕНИЮ ТРЕБОВАНИЙ ОБНОВЛЕННОЙ ВЕРСИИ РУКОВОДСТВА ПО ОТЧЕТНОСТИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (GRI G4) В ПРИЛОЖЕНИИ К РОССИЙСКИМ И ЗАРУБЕЖНЫМ КОМПАНИЯМ | 39 |
| РАЗДЕЛ II. СТАТИСТИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: МЕТОДОЛОГИЯ, МЕТОДЫ, АНАЛИЗ | 45 |
| ПОЛОВКИНА Э. А., ГРИГОРЬЕВА Е. А., ХАСАНОВА С. Ф. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА ПО МНОГОФАКТОРНЫМ ДИНАМИЧЕСКИМ МОДЕЛЯМ | 45 |
| БУРМИСТРОВА И. К., КУБЛИН И. М., СУЛЯН Г. С., ТИНЯКОВА В. И. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ РИСКА ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ | 54 |
| КАДОЧНИКОВА Е. И. МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ | 63 |
| АРЖЕНОВСКИЙ С. В., ФЕДОТОВА Э. А. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДОРОЖНОЙ АВАРИЙНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ | 71 |

ДЕКИНА М. П.
ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РАБОТНИКОВ
НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В РОССИИ _____ 77

РАЗДЕЛ III. ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ86

ГАШЕНКО И. В., ЛИННИК М. В., ПОНОМАРЕВА С. В.
ДОСТИЖЕНИЕ БАЛАНСА ФИСКАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА
И БИЗНЕСА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ _____ 86

КРУЧАНОВА Ю. А.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА
ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ
И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ _____ 91

АБДУЛ-КАДЫРОВА Ф. Р., ЯНДИЕВА Л. Я.
НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СВЯЗАННЫХ ЗАЕМЩИКОВ _____ 97

КЛИТИНА Н. А.
ОСОБЕННОСТИ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УГЛУБЛЕНИЯ
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКОГО БАЗИСА СОВРЕМЕННОГО
СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ
НА РЫНКЕ СРОЧНОЙ ДОСТАВКИ _____ 103

НАШИ АВТОРЫ _____ 108

CONTENT

| | |
|---|-----------|
| SECTION I. STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS OF ACCOUNTING | 10 |
| ALEKSEEWA I. V. PROBLEMS OF SMALL BUSINESS SUBJECTS ACCOUNTING (FINANCIAL) REPORTING AND PERSPECTIVE DIRECTIONS OF THEIR SOLUTIONS | 10 |
| KISLAIA I. A. REGULARITIES OF ECONOMIC SUBJECTS INTEGRATION MANAGEMENT BASED ON ACCOUNTING RESOURCES | 18 |
| KUZNETSOVA M. A. COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF ACCOUNTING RECEIPTS FOR COMPENSATION TO EMPLOYEES UNDER CONDITIONS OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE | 26 |
| CHEPIK O. V., KALININA G. V., LUCHKOVA I. V. INFORMATION SUPPORT FOR THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM AS A ELEMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING | 32 |
| GUZEY V. A. PRACTICAL EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF MEASURES IN COMPLIANCE WITH THE REQUIREMENTS OF THE UPDATED VERSION OF THE GUIDE TO REPORTING ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT (GRI G4) IN APPLYING TO THE RUSSIAN AND FOREIGN COMPANIES | 39 |
| SECTION II. STATISTICS IN THE MODERN WORLD: METHODOLOGY, TOOLS, ANALYSIS | 45 |
| POLOVKINA E. A., GRIGOREVA E. A., KHASANOVA S. F. MULTIFACTOR DYNAMIC MODELS IN CONSUMER DEMAND FORECASTING | 45 |
| BURMISTROVA I. K., KUBLIN I. M., SULYAN G. S., TINYAKOVA V. I. PROBLEMATIC ASPECTS OF RISK MODELING IN IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS | 54 |
| KADOCHNIKOVA E. I. MODELING THE PECULIARITIES OF DIVIDEND POLICY IN NATIONAL COMPANIES | 63 |
| ARZHENOVSKIY S. V., FEDOTOVA E. A. ECONOMETRIC MODELING OF ROAD EMERGENCY IN THE REGIONAL ASPECT | 71 |

| | |
|--|------------|
| DEKINA M. P. INFLUENCE OF INDIVIDUAL CHARACTERISTICS OF WAGE IN RUSSIA _____ | 77 |
| SECTION III. ECONOMIC DEVELOPMENT _____ | 86 |
| GASHENKO I. V., LINNIK M. V., PONOMAREVA S. V. FISCAL INTERESTS BALANCE ACHIEVEMENT OF STATE AND BUSINESS UNDER REALIZATION OF THE RUSSIAN FEDERATION TAX POLICY _____ | 86 |
| KRUCHANOVA Yu. A. ACTUAL PROBLEMS OF TAX ACCOUNTING IN THE CALCULATION OF THE TAX ON PROFIT OF ORGANIZATIONS AND POSSIBLE DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT _____ | 91 |
| ABDUL-KADYROVA F. R., YANDYEVA L. Ya. NORMATIVE REGULATION BY RUSSIAN FEDERATION CENTRAL BANK OF BANKING CREDITING OF RELATED BORROWERS _____ | 97 |
| KLITINA N. A. FEATURES AND EMPIRICAL PREREQUISITES FOR DEEPENING THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF MODERN STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE URGENT DELIVERY MARKET _____ | 103 |
| OUR AUTHORS _____ | 108 |

УДК 657

Алексеева И. В.

**ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ**

Аннотация

Дано понятие бухгалтерской (финансовой) отчетности для предприятий малого бизнеса. В статье в качестве основных проблем субъектов малого бизнеса выделены: слабое нормативно-правовое регулирование, высокая налоговая нагрузка, меры государственной поддержки, предусматривающие возможность применения упрощенных форм учета и сокращенного объема форм отчетности, ограниченные ресурсные возможности для обеспечения высокого качества формируемых учетно-информационных ресурсов, слабая востребованность информации бухгалтерского учета и финансовой отчетности для целей внутреннего управления малым бизнесом. Предложены основные направления решения выделенных проблем.

Ключевые слова

Бухгалтерская (финансовая) отчетность, проблемы отчетности, стратегия, формы отчетности, виды отчетности.

JEL: M20, M41

Alekseewa I. V.

**PROBLEMS OF SMALL BUSINESS SUBJECTS ACCOUNTING (FINANCIAL)
REPORTING AND PERSPECTIVE DIRECTIONS OF THEIR SOLUTIONS**

Abstract

The concept of accounting (financial) reporting for small businesses is given. In the article the main problems of small business subjects are identified: weak law regulation, high tax burden, government support measures providing for the possibility of applying simplified significant forms of accounting activities and reduced reporting forms, limited financial resources to ensure high quality is carried out by the formed accounting and information resources, weak demand for information in accounting and financial reporting for the purposes of determining the internal management of small businesses. The main directions of solving the identified problems are proposed.

Keywords

Accounting (financial) reporting, reporting problems, strategy, accounting forms, types of accounting.

Введение. В России значительно больше субъектов малого предпринимательства прекращают свое существование, чем появляется новых. На долю малого и среднего бизнеса «в объеме ВВП в нашей стране приходится около 20 %, в то время как за рубежом только по малому бизнесу эта цифра достигает 50 %»¹.

В развитых странах поддержка крупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей. В связи с этим в нашей стране принято Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 08.12.2016) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»), которое содействует развитию субъектов малого предпринимательства, способствующему развитию страны и улучшению отраслевой структуры экономики. Обозначенная стратегия направлена на создание конкурентоспособной, гибкой и адаптивной экономики, которая обеспечивает высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, высокую скорость технологического обновления и стабильную занятость.

Реализация Стратегии к 2030 году позволит «увеличить долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза (с 20 до 40 %), оборот малых и средних предприятий – в 2,5 раза, производительность труда в этом секторе – в 2 раза, долю обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учёта индивидуальных предпринимателей) – до 20 % и долю количества занятых в этой сфере в общей численности занятого населения – до 35 %»².

¹ Малый бизнес в России: цифры и факты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://legitimist.ru/sight/economics/2015/malyij-biznes-v-rossii-czifryi-i-faktyi.html>.

² Источник информации: <https://rcsme.ru/ru/statistics>.

Для реализации выбранной стратегии субъекты малого предпринимательства должны принимать эффективные управленческие решения, которые способствуют долгосрочному функционированию организаций. Принятие такого рода решений возможно только на основе качественного информационного обеспечения. Информационной базой при принятии управленческих решений субъектов малого бизнеса является созданное учетно-аналитическое обеспечение, включающее те виды учета и отчетности, которые ведутся в рамках компании. Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете» закреплено, что все экономические субъекты «обязаны вести бухгалтерский учет и составлять и сдавать бухгалтерскую (финансовую) отчетность»³. Это означает, что все субъекты малого предпринимательства, работающие по общей системе налогообложения, составляют как минимум бухгалтерскую (финансовую) отчетность, а также могут составлять и другие виды отчетности (стратегическую, прогнозную, социальную, управленческую и др.). Однако практика принятия управленческих решений свидетельствует о том, что только бухгалтерской (финансовой) отчетности недостаточно, так как наблюдается недостаточное информационное наполнение отчетности, несоответствующая современным требованиям организация учетных процессов.

Методы и результаты. Состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства регулируются Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» (ПБУ 4/99, Приказом Минфина РФ от 02 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»).

В процессе «изменения экономико-политических условий функционирования организаций, развития технико-

³ Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете».

технологического и организационного обеспечения учетных процедур, а также в результате изменения потребностей пользователей относительно состава и качества учетной информации происходит постоянное совершенствование системы бухгалтерского (финансового) учета и отчетности» [1].

Однако до сих пор остается не сформировано само понятие отчетности. В одних документах она носит название «бухгалтерская», а в других – «финансовая». Постараемся установить соотношение терминов «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность» субъектов малого предпринимательства. Для того чтобы «разрешить возникшее

расхождение и непоследовательность трактовки понятий «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность», надо исходить из различных концепций их составления. По своей экономической сущности бухгалтерская отчетность традиционно основывается на концепции соответствия требованиям национального финансового законодательства, а финансовая отчетность – на концепции рискованного (венчурного) финансового капитала (номинального и реального)» [2, с. 27]. Сравнительный анализ содержания терминов «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность» приведен в табл. 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ терминов «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность»¹

| № п/п | Область сравнения | Бухгалтерская отчетность | Финансовая отчетность |
|-------|----------------------|---|--|
| 1 | Состав отчетности | Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, приложения к ним: а) форма отчета об изменениях капитала; б) форма отчета о движении денежных средств; в) форма отчета о целевом использовании полученных средств ² | В силу специфики обобщения показателей для тех или иных целей необходимо к системным данным обобщения на счетах бухгалтерского учета дополнительно приводить внесистемные показатели бухгалтерского и небухгалтерского характера |
| 2 | Раскрытие информации | В организациях, отчитывающихся в формате бухгалтерской отчетности, приоритетное значение имеет раскрытие как минимум той информации, которая связана с реализацией закрепленных законодателем прав соответствующих заинтересованных лиц в делах предприятия, которые прямо сформулированы в законодательных актах (в законодательстве о банкротстве, о бухгалтерском учете, об управлении в организациях (акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью, | Целью составления финансовой отчетности и представления ее пользователям является раскрытие полезной информации о: финансовом положении, финансовых ресурсах, объемах и формах привлечения в оборот организации собственного и заемного капитала; финансовом результате деятельности организации за отчетный период, размерах и формах экономических выгод, полученных основными группами поставщиков финансовых ресурсов организации, добавленной стоимости; изменении финансового положения организации, изменении источников финансирования и |

¹ Составлено на основе [2].

² Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 года № 66н.

| № п/п | Область сравнения | Бухгалтерская отчетность | Финансовая отчетность |
|-------|--------------------------------|--|--|
| | | некоммерческих организациях), налоговом законодательстве) | направлениях их использования, движении фондовых потоков организации за отчетный период |
| 3 | Учетные документы | Бухгалтерская отчетность рассматривается как основная система балансовых обобщений в таких нормативных документах, как: Закон о бухгалтерском учете 402-ФЗ; Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99); Приказ Минфина РФ № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» | В то же время в гражданско-правовом обороте широко используются термины «финансовая отчетность», «годовая финансовая отчетность», «годовой отчет» организации: п. 4 ст. 91 и п. 5 ст. 103 Гражданского кодекса РФ; ст.ст. 88 и 89 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 24.11.1995 № 208-ФЗ; статьи Федерального закона «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ |
| 4 | Базовые концепции | По своей экономической сущности бухгалтерская отчетность традиционно основывается на концепции соответствия требованиям национального финансового законодательства | Финансовая отчетность традиционно основывается на концепции рискованного (венчурного) финансового капитала (номинального и реального) |
| 5 | Принцип составления отчетности | Преобладание юридической формы над экономическим содержанием | Преобладание экономической сути показателей над юридическими нормами национального законодательства |

Таким образом, следуя точке зрения профессора Хорина А.Н., получается, что бухгалтерская отчетность – понятие более узкое, которое достаточно четко прописано в действующей нормативной базе и включает бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и пояснения к ним. Что касается финансовой отчетности, то ее наполняемость намного больше, так как к информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, следует добавить внесистемные показатели бухгалтерского и небухгалтерского характера.

На основе данных бухгалтерского учета строятся показатели разных видов отчетности коммерческой организации, и название «бухгалтерская отчетность» следовало бы дать всей совокупности отчетности, включающей финансовую, налоговую, управленческую, статистическую, стратегическую и другие виды отчетности.

Проведя анализ нормативно-правовой базы, следует отметить следующую

ее: в соответствии со ст. 1 пп. 3 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об аудиторской деятельности» под бухгалтерской (финансовой) отчетностью аудируемого лица понимается отчетность, предусмотренная Федеральным законом от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Получаем, что бухгалтерская отчетность и бухгалтерская (финансовая) отчетность – слова-синонимы.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что отчетность субъектов малого предпринимательства, представляемая внешним пользователям, должна носить название «бухгалтерская (финансовая) отчетность», под которой понимается обобщенная и систематизированная информация о финансовом положении организации на отчетную дату, ее финансовых результатах и об изменении финансового положения за отчетный период.

Значимость малого предпринимательства для национальной экономики не подвергается сомнению, а эффективность его развития является важнейшим условием позитивной динамики социально-экономических процессов, протекающих в обществе. В связи с этим появляется достаточно большое количество научных и прикладных разработок по широкому спектру вопросов функционирования субъектов малого предпринимательства.

К особенностям субъектов малого предпринимательства следует отнести: сравнительно небольшие масштабы деятельности, простоту организационно-управленческой структуры, отсутствие глубокой формализации бизнес-процессов и слабые зоны контроля.

В процессе функционирования субъекты малого предпринимательства сталкиваются с рядом проблем, которые тормозят их дальнейшее развитие. По статистике, лишь 3,4 % субъектов малого предпринимательства в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше. Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных в нашей стране остаются низкими – ежегодно их число увеличивается на 4 %, в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность, увеличивается на 11 %¹. Основные причины такой негативной тенденции – административные и экономические барьеры. Во-первых, это достаточно сложное и объемное законодательство, которое к тому же крайне часто изменяется. При этом полноценного информирования о происходящих изменениях нет, а пользоваться услугами профессиональных юристов, оценщиков, программистов, аудиторов в малом бизнесе накладно. В результате предприниматели часто допускают ошибки и нарушают законодательство, послед-

ствием чего становятся высокие штрафы, неправильно принятые управленческие решения, а также сокращение времени эффективной работы малого предприятия.

Основные проблемы ведения учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности субъектами малого предпринимательства и перспективные направления их решения представлены на рис. 1.

Выделение перечисленных проблем приводит к определенной рестрикции учетно-информационных ресурсов, содержащих сведения о деятельности субъектов малого предпринимательства как для уровня государственного управления, так и для самих организаций и их бизнес-окружения.

Кардинальное упрощение учета рассматривается чаще всего как мера, полностью отвечающая интересам субъекта малого предпринимательства. Всемерное облегчение и снижение трудоемкости ведения учета и отчетности отдельные специалисты рассматривают как реализацию принципа экономической целесообразности. При этом вопросы упрощения учетной деятельности субъектов малого предпринимательства увязываются с реализацией курса на либерализацию учета.

Упрощение учетной деятельности препятствует полноценной реализации информационной функции бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. Информация бухгалтерского учета должна рассматриваться субъектами малого предпринимательства в первую очередь как формируемая в целях и интересах них самих и только потом – для внешнего пользователя. Можно согласиться с мнением, что бухгалтерская (финансовая) отчетность должна быть ориентирована «...прежде всего на задачи управления бизнесом, а не на информирование общества»².

¹ Малый бизнес в России: цифры и факты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://legitimist.ru/sight/economics/2015/malyij-biznes-v-rossii-czifryi-i-faktyi.html>.

² О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Российская газета. № 278. 09.12.2011.

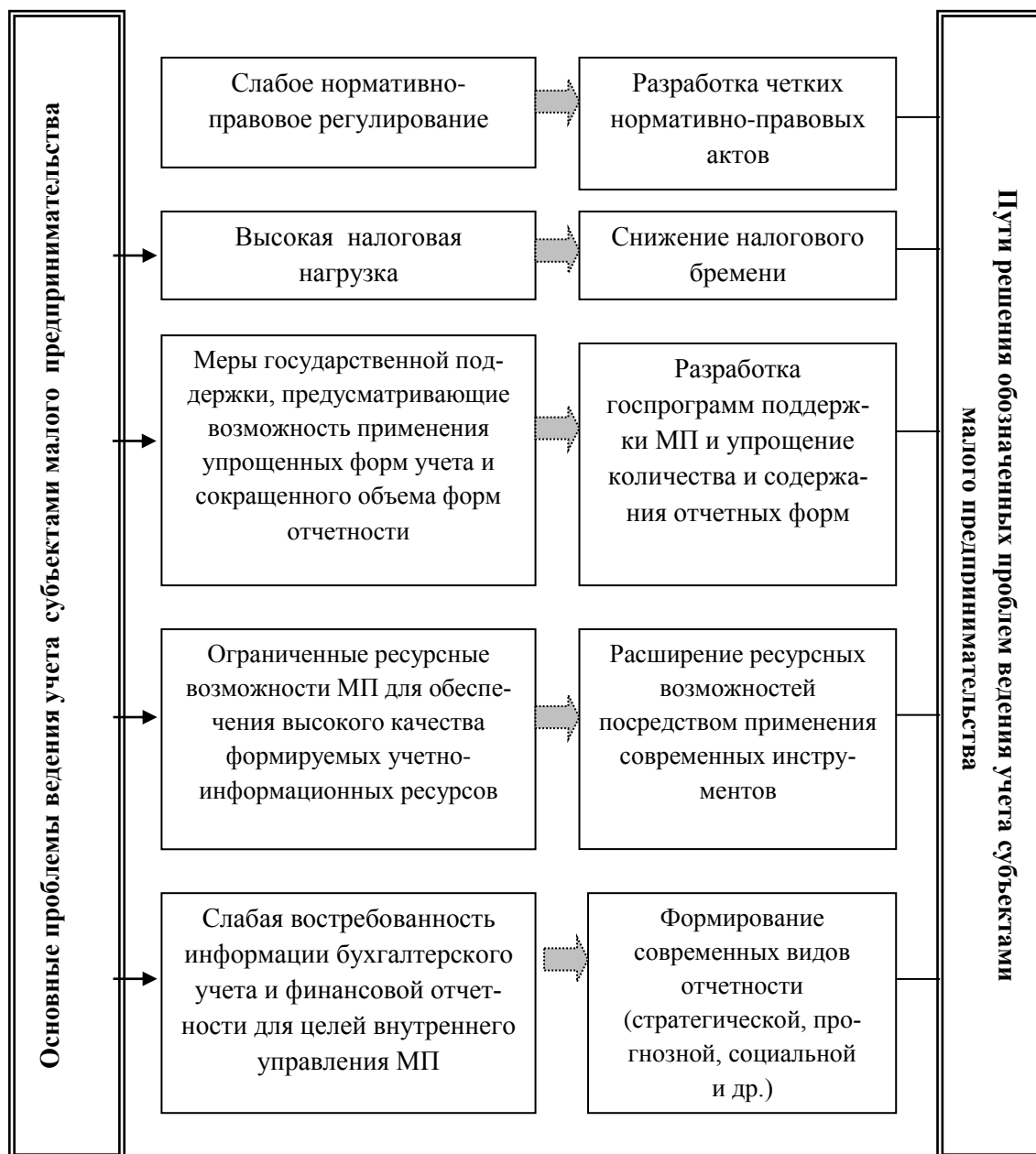


Рисунок 1 – Основные проблемы ведения учета и формирования отчетности субъектами малого предпринимательства и перспективные направления их решения

Бухгалтерская (финансовая) отчетность субъектов малого предпринимательства формируется исходя из иных условий по сравнению с учетной практикой других экономических субъектов. Как следствие, наблюдается определенная ограниченность учетно-информационных ресурсов о деятельности малых экономических субъектов как для бизнес-окружения, так и для органов государственного управления. Это весьма

существенно сказывается на деятельности субъектов малого предпринимательства и их рыночной позиции.

Следует отметить проблематику недостаточной информативности бухгалтерской (финансовой) отчетности и дефицита учетной информации, демонстрируемую субъектами малого предпринимательства. В первую очередь ограниченность учетно-информационной базы приводит к негативным послед-

ствиям для внутренних пользователей. При ориентации субъекта малого предпринимательства исключительно на упрощение своей учетной деятельности важнейшая экономическая роль бухгалтерского учета – формирование учетно-информационного ресурса в целях управления самим предприятием.

Слабая востребованность информации бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности для целей внутреннего управления субъектами малого предпринимательства свидетельствует о необходимости формирования учетно-аналитического обеспечения, базирующегося на современных видах отчетности, доступных малому бизнесу.

В связи с этим у субъектов малого предпринимательства возникает острая необходимость в расширении информа-

ционного пространства для принятия управленческих решений посредством внедрения нефинансовых отчетов.

В крупных компаниях уже имеется статистика по ведению различных видов нефинансовых отчетов. По данным Российского союза промышленников и предпринимателей, в Национальном Регистре нефинансовых отчетов по состоянию на 6 октября 2017 г. зарегистрированы 796 отчетов, выпущенных 165 компаниями Российской Федерации начиная с 2000 г. Из них две трети составили социальные отчеты (СО) – 302 и отчеты в области устойчивого развития (ОУР) – 263 (38% и 33 % соответственно), оставшаяся треть составили интегрированные отчеты (ИО) – 134, экологические отчеты (ЭО) – 71, отраслевые отчеты – 26 (17, 9 и 3 % соответственно). Данная информация представлена в табл. 2.

Таблица 2 – Распределение отчетов по отраслевой принадлежности компаний по состоянию на 06 октября 2017 г.¹

| Отраслевая принадлежность компаний | Число компаний | Количество отчетов | | | | |
|---|----------------|--------------------|------------|------------|-----------|------------|
| | | ИО | ОУР | СО | ЭО | Итого |
| Нефтегазовая | 19 | 4 | 95 | 9 | 37 | 145 |
| Энергетика | 41 | 73 | 53 | 44 | 5 | 175 |
| Металлургическая и горнодобывающая | 18 | 9 | 35 | 51 | 2 | 96 |
| Производство машин и оборудования | 2 | 8 | 0 | 0 | 0 | 8 |
| Химическая, нефтехимическая, парфюмерная | 12 | 32 | 14 | 20 | 2 | 68 |
| Деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная | 5 | 0 | 1 | 4 | 18 | 23 |
| Производство пищевых продуктов | 9 | 0 | 20 | 22 | 0 | 42 |
| Телекоммуникационная | 11 | 4 | 8 | 21 | 0 | 33 |
| Финансы и страхование | 17 | 3 | 17 | 62 | 0 | 82 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 5 | 1 | 0 | 13 | 1 | 15 |
| Цементное производство и строительство | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 |
| Образование, здравоохранение | 5 | 0 | 0 | 12 | 0 | 12 |
| Транспорт | 5 | 0 | 5 | 10 | 5 | 20 |
| Прочие виды услуг | 5 | 0 | 9 | 7 | 0 | 16 |
| Некоммерческие организации | 5 | 0 | 5 | 27 | 0 | 32 |
| ИТОГО | 161 | 134 | 263 | 302 | 71 | 770 |
| Отраслевые отчеты | 4 | 0 | 1 | 25 | 0 | 26 |
| ВСЕГО | 165 | 130 | 264 | 327 | 71 | 796 |

¹ Национальный Регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pcpp.pf/simplepage/157>.

Данные показывают, что в крупных компаниях, в той или иной степени, составляются отчеты в области устойчивого развития, интегрированные отчеты, экологические отчеты, отраслевые отчеты. Эти виды отчетности представляют как внешним, так и внутренним пользователям дополнительную нефинансовую информацию о деятельности организации.

Таким образом, в современных условиях имеют особую актуальность социальные, интегрированные, экологические и др. виды отчетности.

Применение такого инструмента повышения конкурентоспособности, как составление нефинансовой отчетности субъектами малого предпринимательства, имеет свои достоинства и недостатки, которые представлены на рис. 2.



Рисунок 2 – Достоинства и недостатки внедрения нефинансовых отчетов субъектами малого предпринимательства

Выделенные достоинства и недостатки нефинансовых отчетов позволяют сделать вывод, что любой вид отчетности стоит финансовых вложений, но понесенные затраты должны быть соразмерны с теми выгодами, которые получает субъект малого предпринимательства от внедрения такой отчетности.

Выводом является то, что любой вид отчетности стоит финансовых вложений, но понесенные затраты должны быть соразмерны с теми выгодами, которые получает субъект малого предпринимательства от внедрения такой отчетности.

Заключение. Таким образом, современные научные исследования предполагают усложнение учетной деятельности субъектов малого предпринимательства, т.е. внедрение в их практику

положений международных стандартов финансовой отчетности, методик учета рисков, сложных инструментов бухгалтерского учета, методик формирования современных видов отчетности и т.п. Однако для подавляющей части субъектов малого предпринимательства предлагаемые новации весьма сложны для реализации с точки зрения их ресурсного обеспечения. Кроме того, в ряде случаев можно считать избыточным формирование учетной информации для потребностей управления субъектами малого предпринимательства.

В целях обоснования для субъектов малого предпринимательства степени сложности (упрощения) организации учетной деятельности предложено использовать достоинства нефинансовых отчетов. Каждому субъекту малого предпринимательства в зависимости от поставленных целей и стратегии развития следует остановиться на конкретном виде нефинансовой отчетности (стратегическая, прогнозная, интегрированная, социальная и др.), сложности организуе-

мой учетной деятельности, а также на объеме и степени раскрытия информации.

Библиографический список

1. *Алексеева И.В., Столбовая Е.Л.* Перспективы развития бухгалтерской (финансовой) отчетности в коммерческих организациях // Наука. Технологии. Инновации: сб. научных трудов. – Новосибирск: НГТУ, 2016. – С. 423-425.
2. *Хорин А.Н.* Финансовая отчетность организации: цель составления // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 7. – С. 67-70.

Bibliographic list

1. *Alekseeva I.V. Stolbovaya E.L.* Prospects of development of accounting (financial) control in commercial organizations // Science. Technologies. Innovations: Collection of scientific works. – Novosibirsk: NSTU, 2016. – С. 423-425.
2. *Horin A.N.* Financial reporting of organization: purpose of compilation // Accounting. – 2001. – № 7. – P. 67-70.

УДК 657.4

Кислая И. А.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ НА ОСНОВЕ УЧЕТНОГО РЕСУРСА

Аннотация

В статье охарактеризованы факторы мировых интеграционных процессов, которые оказывают влияние на формирование учетной инфраструктуры участников интеграции. Каждый из факторов представлен учетным обеспечительным приемом, который позволит оценить его влияние на экономическую результативность корпоративной структуры в целом. Также выделены ключевые учетные инструменты, которые предпочтительны при формировании учетной политики каждого субъекта интеграции. В совокупности использование ключевых особенностей учета в условиях интеграционных процессов позволит раскрыть эффективность интеграции и целесообразность ранее принятых решений в пользу такой интеграции.

Ключевые слова

Интеграция, менеджмент, учет, затраты, объекты учета, экономический эффект.

REGULARITIES OF ECONOMIC SUBJECTS INTEGRATION MANAGEMENT BASED ON ACCOUNTING RESOURCES

Abstract

The article describes the factors of the world integration processes that influence the formation of the accounting infrastructure of the integration participants. Each of the factors is represented by an accounting security technique that will allow to assess the impact of each factor on the economic performance of the corporate structure as a whole. Key accounting instruments are also highlighted, which are preferable in the formation of the accounting policies of each subject of integration. Together, the use of key features of accounting in the context of integration processes will make it possible to disclose the effectiveness of integration and the expediency of previously adopted decisions in favor of such integration.

Keywords

Integration, management, accounting, costs, accounting objects, economic effect.

Введение. Глобализация мировой экономики, наблюдавшаяся на протяжении последних ста лет, сопровождается сегодня поиском перспективных форм взаимодействия компаний на основе учетного ресурса, структурированного по единообразию основных его элементов. Стремление найти равновесие между преимуществами централизации и децентрализации производства привело к зарождению процессов интеграции в мировой экономике. Категория «интеграция» используется в нескольких направлениях, каждое из которых имеет свою специфику в ее современном понимании. Классически категория «интеграция» происходит от латинского слова *integer*, что означает «целый» или «восстановленный». В экономическом понимании под интеграцией понимается объединение различных субъектов на мировом уровне или внутри одной страны с целью их взаимного приспособления к факторам агрессивной рыночной среды, расширения производственных возможностей, а также совместного использования активов в результате объединения капиталов. При

этом классическая экономическая теория рассматривает экономическую интеграцию как средство для «снижения издержек за счет увеличения объемов выпуска продукции, что создает условия для более эффективной конкуренции» [1].

Наиболее полно особенности интеграции как в динамическом, так и в статическом аспекте отражены в работах представителей институциональной экономической школы, таких как Х. Демсец [2], Р. Коуз [3, 4], К. Менар [5], В. Полтерович [6, 7], О. Уильямсон [8], А. Шаститко [9, 10] и других. Исследования этой школы раскрывают два направления интеграции: внешнюю и внутреннюю интеграцию, а также их влияние на результаты интеграционного процесса в целом. На макроэкономическом уровне влияние интеграции сосредоточено на отношениях прав собственности, особенностях договорных отношений, формировании теории агентских соглашений и т.д., что немаловажно при выборе форм взаимодействия участников интеграции. Другое направление интеграции имеет своим объектом организацию

транзакций на микроуровне. Основной предпосылкой здесь является признание способов организации транзакций, унификация учетного процесса и формирования бухгалтерской отчетности, формирование единых подходов к проведению аудита результатов производственно-интеграционных процессов.

Однако в рамках второго направления интеграции в меньшей степени на микроуровне раскрыто влияние интеграционных процессов на изменение системы учетного ресурса участников интеграции. Основанием для институционального подхода в рамках исследования этого направления является логическая взаимосвязь между общеэкономическим содержанием понятия «интеграции» и содержанием учетного обеспечения такой интеграции. Указанные результаты могут быть представлены в бухгалтерской отчетности, форматы которой за последние четверть века модифицировались именно благодаря процессам интеграции в мировой экономике. Все это приводит участников интеграции к выбору инфраструктуры менеджмента, в которой не последняя роль отводится учетному ресурсу. В результате ключевое значение при интеграции для системы менеджмента играет то содержание, которое характеризует интеграцию в контексте современного учетного обеспечения.

Методы и результаты. Учетная компонента системы менеджмента, направленная на формирование унифицированной бухгалтерской отчетности, позволяет участникам мировых производств однозначно воспринимать результаты их интеграции именно через формат такой отчетности. При этом глобализация экономики в отношении учетной составляющей интеграции сопровождается в мировом пространстве взаимодействием причин и следствий. Экономическая интеграция, будучи причиной и первичным фактором международных тенденций в экономике,

привела к последствиям и повлияла на вторичный фактор – характер учетно-аналитического обеспечения участников интеграции. Явными стали тенденции, при которых «смена причин и следствий в развитии учета обусловлена деловой активностью в истории развития воспроизводственных отношений в экономике» [11, с. 35]. Такая взаимосвязь экономики с тенденциями в учетной сфере наблюдается независимо от роли участников интеграции в стратегических альянсах, ассоциациях, промышленных холдингах, финансово-промышленных группах и т.п. На этом фоне существенным доводом в пользу применения институционального подхода к исследованию интеграции с позиций унификации бухгалтерского учета является следующее: при увеличении издержек происходит замена их неуправляемой координации в большем количестве мелких фирм с различным учетным обеспечением на управляемую координацию в меньшем количестве крупных фирм с единообразным учетным обеспечением.

Сегодня стремление к интеграции учетного пространства наблюдается не только на внутреннем рынке, но и в мировом масштабе. Выбору определенного курса учетных действий в условиях интеграции экономических субъектов предшествует понимание экономической сущности системы менеджмента укрупненной структуры. Нам представляется целесообразным сгруппировать факторы, влияющие на закономерности выбора учетного пространства субъектов интеграции.

– *Маркетинговые факторы.* Одной из главных целей интеграции является увеличение доли рынка, контролируемой объединенным субъектом. Подобные объединения наиболее часто используются на фазе перехода от стадии турбулентности жизненного цикла рынка товаров. На данном этапе первичный спрос уже практически не рас-

ширяется и увеличить собственную долю рынка можно только за счет привлечения клиентов-конкурентов, что обуславливает ужесточение конкуренции между производителями. Это приводит к необходимости формировать сегментарный бухгалтерский учет клиентской базы, рынков сбыта, сегменты видов деятельности, что на основе сопоставимости в учете доходов и расходов по каждому сегменту позволит выделить наиболее рентабельные сегменты для инвестиционных вложений.

– *Спекулятивный фактор*. Этот фактор до недавнего времени практически не рассматривался отечественными исследователями, поскольку российский рынок ценных бумаг не сопоставим по объемам с развитыми зарубежными рынками. В то же время темпы роста российского фондового рынка в настоящее время имеют тенденцию к росту, следовательно, значение данного фактора также повышается. Здесь спекулятивным мотивом является стоимость акций приобретаемых предприятий, отражающая реальную стоимость предприятий, что подтверждается данными бухгалтерского учета результативности рынка ценных бумаг. Такой фактор делает целесообразным использовать в бухгалтерском учете различные виды стоимости для оценки активов компаний, входящих в интеграцию: рыночную, справедливую, затратную, балансовую и пр. Возрастает значимость мировой типологии в отношении различных видов стоимости активов, заложенных в учетный ресурс субъектов интеграции.

– *Налоговый фактор*. Сокращение налоговых выплат сопряжено с уменьшением количества транзакций в интегрированных компаниях. В зарубежной практике разрешено уменьшать сумму налогооблагаемой прибыли интегрированной корпоративной структуры за счет убытков вновь приобретаемой компании. В этой связи придается особое содержание взаимодействию госу-

дарства и субъектов интеграции при формировании налоговой политики последних. Это, в свою очередь, способствовало формированию особого статуса налогового учета в современной системе менеджмента, а его обеспечительная учетная политика содействует оптимизации налоговой нагрузки внутри каждой интеграционной структуры.

– *Инвестиционный фактор*. Этот фактор является одним из важнейших мотивов в настоящий момент для предприятий, объединяющихся в интегрированные компании. Особенно данный фактор важен для отраслей, характеризующихся высокой капиталоемкостью и длительным сроком окупаемости инвестиций, таких как тяжелое машиностроение, черная и цветная металлургия, химическая, нефтехимическая и нефтеперерабатывающая промышленность и др. Особенности системы учета, ориентированной на инвестиционный фактор, должны проявляться в раскрытии информации о взаимосвязи инвестиционных затрат и той доли прибыли, которая появилась благодаря привлечению этих затрат. Этому способствует аналитический учет доходов и расходов в разрезе каждого инвестиционного проекта, что позволит ранжировать эти проекты по рентабельности и оценить уровень компетенций топ-менеджеров, ответственных за каждый такой проект.

– *Затратный фактор*. Анализ мотивов создания интегрированных структур на мировом уровне подтвердил, что конечной целью большинства объединений является сокращение затрат на управление, логистические процессы, управление финансами в субъектах интеграции в связи с сокращением дублирующих функций. При этом задачей бухгалтерского учета является распределение в учете затрат по основным зонам ответственности, каждая из которых объединяет один бизнес-процесс внутри интеграции: логистику, производство, маркетинг, контроль качества, контроль безопасности и пр. Функцио-

нальная ответственность бизнес-руководителей за эти процессы и существенная себестоимость каждого такого процесса привели к значимости в учетно-управленческой среде объектов учета в виде центров финансовой ответственности. Систематический контроль затратности каждого такого объекта в сравнении с бюджетными параметрами приводит интегрированную структуру к меньшей уязвимости для внешних факторов. Кроме того, информативность о себестоимости укрупненных бизнес-процессов позволит оценить знания и компетенции ответственных руководителей в сфере контроля за этими процессами.

– *Управленческий фактор.* Проявление управленческих факторов выражается в форме внедрения принципов более качественного менеджмента и оптимизации управленческих расходов. Однако действие управленческих факторов разнонаправлено. Именно проблемы оптимизации корпоративного управления являются на настоящий момент одними из самых актуальных в субъектах интеграции. На этом фоне актуальным становится набор статей затрат на управление внутри каждой корпоративной компании, входящей в интеграцию. За каждую из таких статей затрат несет ответственность конкретный топ-менеджер, что приводит к необходимости выбора в качестве обязательного объекта учета места возникновения затрат. По количеству в системе бухгалтерского (управленческого) учета их может быть ровно столько, сколько функциональных подразделений внутри каждой компании. Такая нагрузка на учет является целесообразной составляющей менеджмента, поскольку позволит сопоставлять уровень издержек функционально одинаковых подразделений и оценивать их изменчивость по различным участникам интеграции.

– *Технологический фактор.* Ключевым мотивом вступления организаций

в интегрированную структуру является дефицит природных и минерально-сырьевых ресурсов для одних участников и излишки – для других. То же самое возможно в отношении обеспечительной для производства технологии. Одни участники располагают технологическими преимуществами, другие – конструкторской базой для совершенствования отраслевой технологии. Баланс сырьевой и технологической базы внутри одной компании открывает возможности для взаимной выгоды от объединения указанных возможностей, что позволяет оптимизировать корпоративные затраты в целом. При этом задача бухгалтерского учета при расчете мотивации каждого субъекта интеграции – учесть различие преимуществ, которые не всегда зависимы от управленческих способностей топ-менеджеров.

Таким образом, каждый из указанных факторов вносит свою особенность в организацию бухгалтерского учета в условиях интеграционного процесса. При этом интеграция не стала поводом для изменения техники учета как таковой. Неизменными остались все элементы системного бухгалтерского учета: счета и двойная запись, оценка и калькуляция и пр. Взаимосвязь всех факторов, влияющих на организацию компонентов учета в интегрированной структуре, представлена на рис. 1.

Однако независимо от мотивов интеграции современных предприятий и типичности техники учета эти процессы являются частью общей системы управления, имеющей характерные признаки, присущие только ей и позволяющие выделить свой учетный инструментарий в системе управления интеграционными процессами. К числу такого инструментария в период интеграции можно отнести следующие составляющие.

1. Полная индивидуализация набора различных объектов учета (носители затрат, места возникновения за-

трат, центры финансовой ответственности) в разрезе всех участников интеграции. При этом приемы управления, соответственно, и затраты будут отличаться в зависимости от распределения производственных функций в компаниях между указанными объектами при условии, когда:

– все субъекты выполняют однородные отраслевые функции и каждый из них наделен замкнутым производственным циклом;

– за каждым субъектом закреплена однородная функция, например снабжение, производство, реализация, обслуживание и пр.

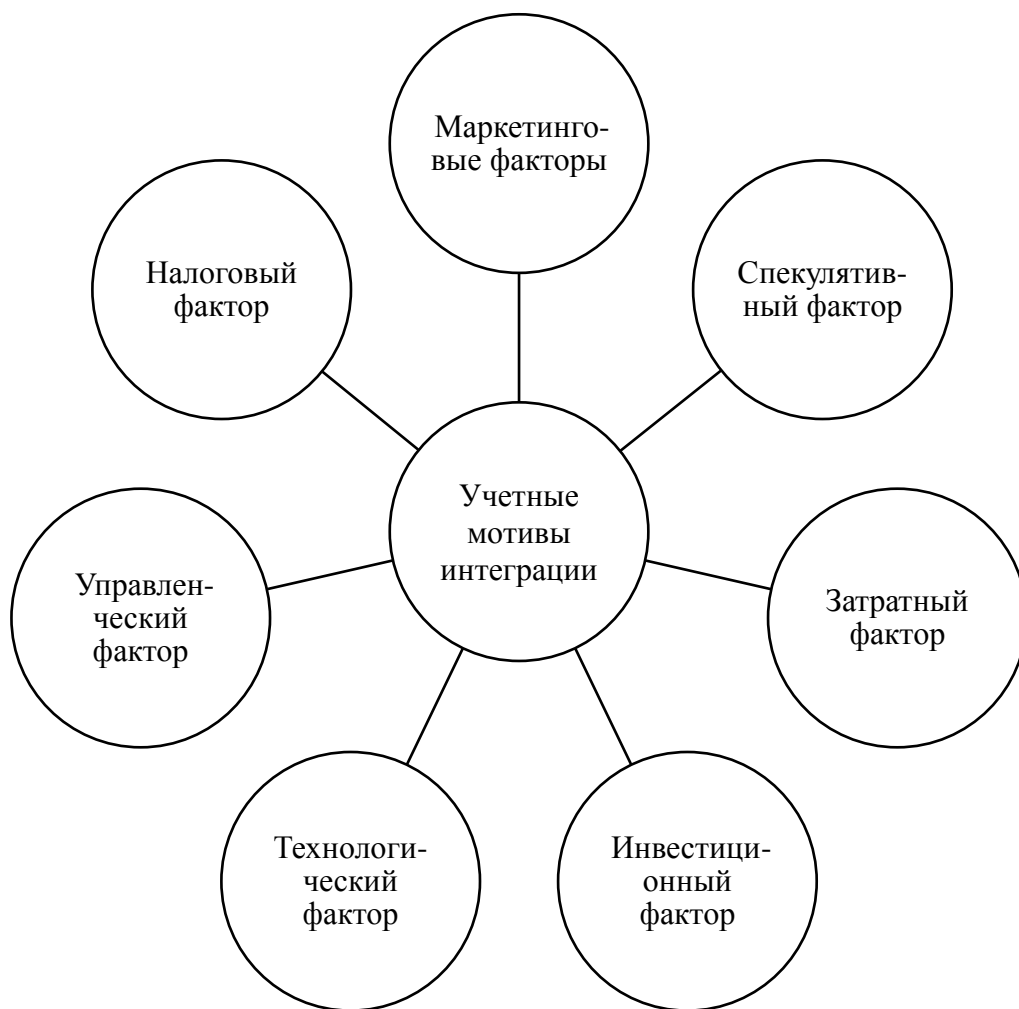


Рисунок 1 – Структура факторов, влияющих на организацию бухгалтерского учета в интеграционных структурах

По первому варианту функционального распределения работают машиностроительные компании, например самолетостроители, вертолетостроители, в которых каждое предприятие имеет замкнутый цикл производственной деятельности и в которых объектом управления и учета будут процессы на уровне каждого отдельного предприятия.

Однако возможна ситуация, где каждое предприятие является исполнителем своей однородной функции (или передела). Например, один из субъектов интеграции в сельском хозяйстве осуществляет сбор урожая, второй – его переработку, третий – доставку до реализатора продукции, четвертый – реализацию готовой продукции. Примером

второго варианта является также отрасль связи, где одно предприятие оказывает услуги по проводной и беспроводной связи, т.е. является исполнителем производственной функции, другое обеспечивает снабжение всей отрасли сопутствующими материалами и комплектующими, третье осуществляет установку базовых станций и осуществляет их эксплуатацию, четвертое исполняет функцию управления всеми субъектами отраслевого холдинга и распоряжается денежными потоками.

2. В качестве учетно-управленческого инструментария в рамках интеграционных процессов выступает модель взаимосвязи планирования, учета, анализа и контроля хозяйственной деятельности. Это позволит осуществить взаимодействие и координацию всех управленческих подсистем компании для достижения целей интеграции и станет концептуальной основой для выбора структуры планово-учетных объектов и построения технологии бюджетирования. Особенность бюджетирования и учета проявляется в последовательном приросте бюджетной и фактической себестоимости конечного продукта по мере исполнения каждым участником интеграции своих функций (процессов).

3. Одним из ключевых приемов при формировании новой компании является организация модели управленческого контроля как поставщика оперативной информации для остальных подсистем управления. При измерении финансовой результативности интеграционной компании инвесторы более всего обращаются к прибыли. Вместе с тем множество бухгалтерских условностей при распределении косвенных и постоянных расходов, сопутствующих расчету прибыли, затрудняют объективный расчет прибыли, вследствие чего прибыль оказывается крайне ненадежным показателем. В этом направлении целесообразно использование особого под-

хода к выбору метода расчета себестоимости готовых продуктов и прибыли по фактору полноты формирования себестоимости. Наиболее целесообразным станет использование метода «директ-кост», позволяющего рассчитывать маржинальный доход каждого участника интеграции как разницу между выручкой и их переменными расходами. Это позволит оценить: а) уровень «покрытия» маржинальными доходами расходов управляющей компании и б) уровень оставшейся прибыли.

В целом эти и иные инструменты учета и контроля на основе их стандартизации в корпоративных регламентах позволят обеспечить жизнеспособность интегрированных структур. Высокая степень риска и неопределенности достижения целей интеграции обязывает особый интерес проявить к формированию внутреннего регламента по учету, который является «дорожной картой» на пути формирования прибыли в субъектах компании. Его частями станут набор регламентов по формированию бухгалтерской, налоговой, управленческой (корпоративной) отчетности, а также отчетности по международным нормам. Виды учетных подсистем и соответствующей отчетности на основе единого ресурса хозяйственных операций схематично представлены на рис. 2.

Различные инструменты бухгалтерского, налогового, управленческого учета и учета, ориентированного на нормы МСФО, опираются на единый ресурс первичного документального отражения хозяйственных операций в интеграции, что и представлено на рис. 2.

Заключение. Таким образом, с учетом вышеперечисленного влияния факторов интеграции на организацию учетного ресурса появляется возможность достичь определенных положительных экономических эффектов, возникающих от консолидации производственных, финансовых, научных и управленческих ресурсов. Сочетание

данных ресурсов и определяет потенциал организации, способствующий получению положительного синергетического

эффекта от использования объединенных технологий и финансов.

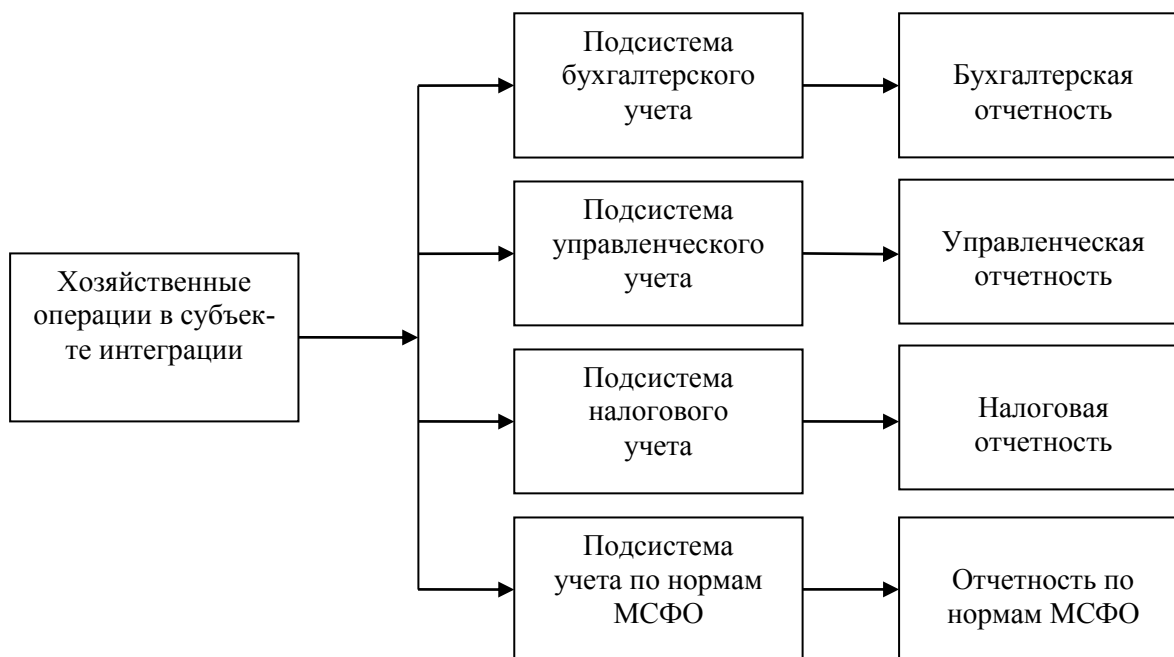


Рисунок 2 – Виды учетных подсистем и отчетности в рамках единого ресурса хозяйственных операций

Библиографический список

1. Баласса Б. Экономическая теория: новый Полгрэйв / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгэйта, П. Ньюмена. – М.: ИНФРА-М, 2004.
2. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы / под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Новое издательство, 2007.
4. Коуз Р. Природа фирмы / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995.
5. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. – М.: Экономика, 2007.
7. Полтерович В.М. Экономическое равновесие и хозяйственный механизм. – М.: Наука, 1990.
8. Уильямсон О.И. Фирмы и рынки. – М.: Прогресс, 1983.

9. Шаститко А. Коллективное доминирование на рынке: экономика и право. – М.: Макс Пресс, 2011.
10. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Теис, 2010.
11. Шароватова Е.А. Причинно-следственная связь в эволюции развития управленческого учета // Учет и статистика. – 2011. – № 3. – С. 34-40.

Bibliographic list

1. Balassa B. Economic theory: New Polgrave / eds. J. Ituella, M. Milgate, P. Newman. – M.: INFRA-M, 2004.
2. Demsetz H. Once again about the theory of the firm / ed. O.I. Williamson, S.J. Winter. – M.: Delo, 2001.
3. Coase R. Firm, market and law. – M.: New publishing house, 2007.
4. Coase R. Nature of the firm / ed. V.M. Galperin. – St. Petersburg: Economic School, 1995.

5. *Menard C.* Economics of Organizations. – М.: INFRA-M, 1996.

6. *Polterovich V.M.* Elements of the theory of reform. – М.: Economics, 2007.

7. *Polterovich V.M.* Economic balance and economic mechanism. – М.: Nauka, 1990.

8. *Williamson O.I.* Firms and markets. – М.: Progress, 1983.

9. *Shastitko A.* Collective market dominance: economics and law. – М.: MAX Press, 2011.

10. *Shastitko A.* New institutional economic theory. – М.: Theis, 2010.

11. *Sharovatova E.A.* Causal link in the evolution of management accounting development // Accounting and statistics. – 2011. – № 3. – P. 34-40.

УДК 657.1

Кузнецова М. А.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИЕМОВ УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ

Аннотация

Изучаются методические аспекты учета вознаграждений работникам в условиях российской и международной практики. Разработаны рекомендации учета вознаграждений работникам с учетом недостаточной производственной функции вознаграждения, снижения мотивирующей роли заработной платы, сокращения доли трудовой части в совокупном доходе, задержки выплаты заработной платы.

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, вознаграждение, трудовые функции, человеческие ресурсы.

JEL: J33, M41

Kuznetsova M. A.

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF ACCOUNTING RECEIPTS FOR COMPENSATION TO EMPLOYEES UNDER CONDITIONS OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

Abstract

Methodical aspects of accounting for remuneration to employees in the conditions of Russian and international practice are studied. Recommendations are developed for the accounting of employee benefits with the following tasks: insufficient production function of remuneration, a sharp decline in the motivating role of wages, reduction of the share of the labor part in the total income, delays in the payment of wages.

Keywords

Accounting, remuneration, labor functions, human resources.

Введение. Актуальность научного исследования обусловлена необходимо-

стью углубленного изучения методических аспектов учета вознаграждений

работникам в условиях российской и международной практики. Продолжительный путь эволюции пришлось преодолеть системе трудовой оплаты, берущей свое начало от процесса становления и развития во времена индустриализации и до нынешних форм, то есть от выплаты заработной платы в натуральном виде до более гибких поощрительных систем конкретных достижений и личностных качеств сотрудников. Развитие и работу современных систем оплаты труда можно отнести на конец 20 и начало 21 века. Эта тематика является актуальной и сейчас, поскольку и поныне ведется немало исследований, например, Л. Мизес в своей книге «Человеческая деятельность» ставил пример взаимозависимости работы человека и заработной платы: «Ни в коем случае не следует ставить вопрос о том, чтобы принудить работников работать исключительно ради трудовой радости. Радость от труда никак не сможет заменить его вознаграждение. Есть лишь одно средство мотивировать сотрудника работать больше и лучше – предоставить ему высокое вознаграждение» [1, с. 552]. Ученый в своем труде ссыла-

ется на исследования, проведенные с 1974 до 2001 года. Их выводы презентовали линейный тип зависимости между увеличением заработной платы и продуктивностью труда [2, с. 461]. На базе этой информации можно провести анализ динамики изменения темпа роста ежегодной продуктивности труда по сравнению с изменением действующей заработной платы (рис. 1).

Ученый Ф. Тейлор считается основоположником научной трудовой организации, поскольку одним из первых провел серьезный анализ концепции системы трудовой оплаты, а преемником его идеи стал ученый Ш. Бедо. По результатам исследований Я. Кесслера в 18 и 19 веках примерно 30 процентов компаний в сфере машиностроения использовали сдельный вид заработной платы. Несмотря на это, уже в то время людям были известны системы оценки трудовой деятельности за конкретные заслуги. Таким образом, в конце 1890-х годов ученый Д. Шлосс предложил вместо количественных брать для основы качественные показатели деятельности сотрудников как фундамент для оплаты труда.

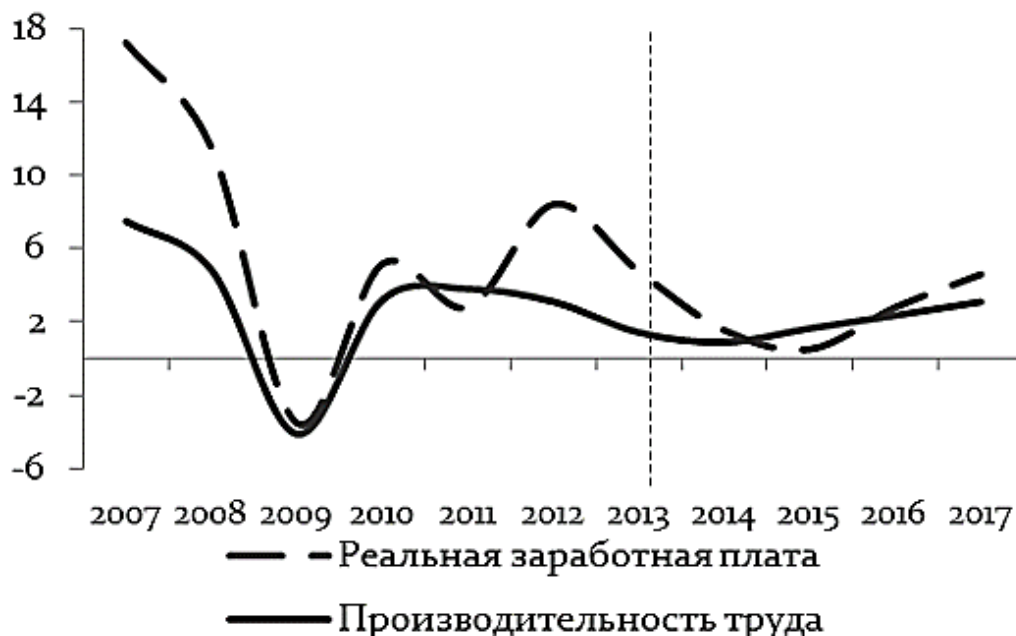


Рисунок 1 – Рост продуктивности труда и зарплаты, %

Главным стимулом в развитии и разрешении различных проблем, которые так или иначе связаны с оплатой труда, послужило то, что немало исследователей пришло к выводу, что сотрудниками движет не только финансовый интерес, но и то внимание, что стало сосредотачиваться на оценке деловых качеств, различных заслугах человека, признании его трудового потенциала и личностных качеств.

Методы и результаты. В современных условиях передового развития значимость процесса оплаты труда является актуальной для всех организаций и экономики государства в целом. Следовательно, если компания желает работать по требованиям международных стандартов финансовой отчетности в отрасли расчётов с кадрами, это однозначно повлечёт прирост эффективного управления трудовыми ресурсами и, что очень важно, положительно скажется на продуктивности работы, процессе производства, а также найдёт отражение в общих итогах работы конкретной фирмы. В этой связи отмечается большое значение в развитии стабильной экономики государства и международных отношений в целом решения проблем вознаграждения персонала.

Главными проблемами системы вознаграждений кадров в России являются:

- недостаточная производственная функция вознаграждения;
- резкий спад мотивирующей роли заработной платы;
- необоснованно повышенная дифференциация;
- сокращение доли трудовой части в совокупном доходе;
- задержки выплаты заработной платы.

В процессе разрешения перечисленных проблем каждый сотрудник должен ощущать на себе проявление настоящей и, что самое главное, постоянной заботы со стороны компании. Со-

трудники должны иметь возможность воплощать не только личные материальные нужды, но и потребности порядка высоких ценностей, что является катализатором культуры организации. В связи с этим снизится количество конфликтных ситуаций на рабочих местах, появится высокий стимул к трудовой деятельности, ведению здорового образа жизни, саморазвитию и развитию семьи, то есть повысится продолжительность жизни сотрудников и, соответственно, социальный имидж и авторитет компании в глазах тех, кто там не работает. Это очень важные аспекты привлечения и удержания квалифицированных сотрудников, которые приведут фирму к повышению уровня конкурентоспособности.

Система оплаты труда является главным фактором управления человеческими ресурсами в современных условиях организации. Данный процесс любой фирмы детально регламентируется документами внутреннего порядка, но некоторые не ограничиваются одними Положениями об оплате труда и стимулировании работников, которые утверждены специальными тарифными системами, а к тому же разрабатывают в рамках организации управления человеческими ресурсами политику оплаты труда работников. Следует подчеркнуть, что в настоящее время в российском законодательстве нет специально разработанного ПБУ или другого нормативного документа, согласно которому осуществлялся бы порядок учета и раскрытия в финансовой отчетности вознаграждений работникам. Многие годы организация бухгалтерского учета в отношении оплаты труда осуществлялась на основе отдельных принципов ПБУ 10/99 «Расходы организации», ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» и ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации». На данный момент Министерство финансов России разработа-

ло проект ПБУ «Учёт вознаграждений работникам», аналогом которого считается МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».

Согласно второму пункту данного проекта ПБУ «Учёт вознаграждений работникам», к вознаграждениям сотрудников относят все виды возмещения работникам организации и в пользу работников третьим лицам (включая их членов семей) за надлежащее выполнение своих трудовых задач независимо от формы выплаты (денежной или натуральной), а именно:

- оплату труда сотрудника, в том числе компенсационные выплаты (то есть компенсационные доплаты и надбавки, включая за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в сложных климатических условиях и на тех территориях, которые подвергаются загрязнению радиацией, а также прочие выплаты компенсационного типа), и мотивирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего типа, премии и другие поощрительные выплаты), кроме того, другие компенсации, которые напрямую связаны с выполнением работником своих трудовых обязанностей (например, оплачиваемые отпуска: ежегодные, дополнительные, учебные и так далее; выплаты пособий по причине временной нетрудоспособности и прочее);

- выплаты сотрудникам и в пользу сотрудников третьим лицам (то есть членам семей сотрудников), осуществляемые в связи с выполнением сотрудниками своих трудовых функций, не включенные в оплату труда, а именно: расходы на лечение, медицинское обслуживание, добровольное медицинское страхование; добровольное пенсионное обеспечение и доплаты к пенсиям; обучение, питание, компенсационную оплату коммунальных услуг; компенсационную оплату процентов по кредитам (долгам) и прочее; средства, которые отчисляются профсоюзным организациям на

проведение культурно-массовых и физкультурно-оздоровительных работ (добровольные отчисления на социальные нужды).

Третьим пунктом данного проекта определено, что настоящее положение распространяется на страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации на обязательное пенсионное страхование, Фонд социального страхования Российской Федерации на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, фонды обязательного медицинского страхования, а также страховые взносы на обязательное социальное страхование на производстве и профессиональных заболеваний, подлежащие выплате в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации в связи с вознаграждениями работникам в виде заработной платы и добровольных отчислений на социальные нужды (далее – страховые взносы).

В соответствии с пунктом 4 действующего Международного стандарта финансовой отчетности (№ 19) вознаграждения сотрудникам подразделяются на такие виды:

- краткосрочные вознаграждения работникам, например заработная плата и взносы на социальное обеспечение, а также оплачиваемый ежегодный отпуск и отпуск по причине болезни, участие в премиальных выплатах (подлежащие выплате в течение 12 месяцев после окончания периода), льготы в неденежном виде (к примеру, медицинское обслуживание, обеспечение жильем, транспортом, предоставление различных товаров и услуг бесплатно либо по льготным ценам);

- вознаграждения после окончания трудовой деятельности (пенсии), различные выплаты во время выхода на пенсию, страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности;

- иные долгосрочные вознаграждения, в том числе отпуск за выслугу

лет, продолжительный отпуск, празднование юбилеев или прочие вознаграждения за выслугу лет, выплаты при длительной потере трудоспособности, участие в прибыли, премии, а также отложенное награждение (в том случае, если данные виды награждений не подлежат оплате на протяжении года после завершения периода);

– выходные пособия.

На основе проведенного сравнения можно сказать, что в отличие от проекта ПБУ в МСФО 19 существует определенная классификация и разграничение понятий долгосрочных и краткосрочных обязательств вознаграждений работников. Поэтому целесообразно внести такие же правки в проект ПБУ, что станет главной причиной уменьшения спорных моментов и появления более прозрачной и понятной системы трудовой оплаты в организациях.

Следовательно, целесообразно выделить и конкретизировать определение такой экономической категории, как обязательства по вознаграждению сотрудников и условия их признания в учете, что окажет весьма положительное влияние на полноту восприятия данной информации пользователями. Отрицательным аспектом можно считать весьма нелогичное второе условие проекта ПБУ, где речь идет о том, что исполнение работниками трудовых функций *негативно* влияет на экономическую выгоду организации. Снижение выгод наблюдается во время выплаты вознаграждений сотрудникам и своевременной выплаты всех страховых отчислений во внебюджетные фонды, а во время реализации трудовых функций организация получает доход. Аналогичные условия не нашли отражения в международной практике. С точки зрения международного стандарта к вознаграждениям следует отнести все виды возмещения, которыми фирма обеспечивает сотрудников в обмен на предоставленные ими услуги. В российском

проекте говорится о том, что обязательство по вознаграждениям признается в учете в размере, которые отражает наиболее достоверную оценку затрат, необходимых для расчетов по этому обязательству. Несмотря на это, такая оценка никак не характеризуется, потому называть ее полноценной нельзя. Не являются полными и требования к ведению учета обязательств по страховым отчислениям.

Положительным аспектом в рассматриваемом проекте является требование использования дисконтированной стоимости к обязательствам по вознаграждениям сотрудникам, срок исполнения которых превышает год после отчетного периода, где такие обязательства непременно признаны в бухгалтерском учете. В виде ставки дисконтирования используется показатель эффективной доходности к погашению по состоянию на отчетную дату обращающихся на рынке ценных бумаг высоконадежных корпоративных (негосударственных) облигаций. При отсутствии по состоянию на отчетную дату обращающихся на рынке ценных бумаг высоконадежных корпоративных (негосударственных) облигаций в качестве ставки дисконтирования принимается эффективная доходность к погашению государственных ценных бумаг.

В МСФО 19 идет речь о том, что, если взносы в план вознаграждений с установленными взносами не являются подлежащими уплате в полном объеме в течение года после окончания периода, в течение которого сотрудник оказал необходимые услуги, они дисконтируются с использованием специальной ставки дисконтирования. Главным недостатком рассматриваемого российского проекта является то, что в нем не раскрываются нормы, согласно которым обязательства по оплате труда должны признаваться либо расходы по обычной деятельности, либо прочие расходы, либо увеличение активов.

В рассматриваемом проекте ПБУ предусматривается признание в учете оценочных обязательств по вознаграждению работников с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения. Размер оценочного обязательства по вознаграждениям в форме мотивирующих выплат должен полностью отражать число сотрудников, которым, как планируется, они будут выплачены. Согласно оценочным обязательствам по вознаграждениям работникам в форме выходных пособий и прочих выплат во время расторжения трудового договора предусматривается две ситуации. Если необходимость расторгнуть данный договор с работниками – это неизбежное мероприятие, то обязательство оценивается исходя из плана сокращения численности, который включает в себя число сокращаемых работников, примерный размер компенсационных выплаты, дату начала сокращения. Если же организация предложила сотрудникам расторгнуть трудовые договоры добровольно, то размер оценочного обязательства по начислению вознаграждений должен отражать ожидаемое количество сотрудников, которые согласны принять это предложение.

Следует отметить, что рассматриваемый проект ПБУ «Учёт вознаграждений работникам» не раскрывает отличительные особенности бухгалтерского учета оценочных обязательств согласно схемам с установленными выплатами (обязательства в виде пенсий, страховых и иных аналогичных выплат), а напрямую отсылает в данном вопросе к использованию МСФО. Кроме того, эта отсылка является довольно проблематичной, поскольку требования МСФО к ведению учета данных обязательств ориентируют на применение справедливой стоимости, которая пока еще не введена в российском учете.

Создатели данного проекта ПБУ предлагают отображать в финансовой отчетности общую величину заработной платы, добровольных отчислений на социальные нужды и страховых взно-

сов, а также вознаграждений работникам по отдельным видам, если она является существенной. Речь идет как об обязательствах на конец отчетного периода (включаются в баланс), так и о расходах на заработную плату и взносах в фонды (отражаются в отчете о финансовых результатах).

В бухгалтерском балансе задолженность по вознаграждениям работникам указана в составе кредиторской задолженности, в пятом разделе «Краткосрочные обязательства». С целью учета оценочных выплат, которые положены сотрудникам, целесообразно применять строки, где указаны оценочные обязательства организации (в четвертом разделе баланса «Долгосрочные обязательства» – строка «Оценочные обязательства», в пятом разделе баланса «Краткосрочные обязательства» – строка «Оценочные обязательства»). Кроме того, оценочные выплаты и вознаграждения необходимо расшифровывать в пояснениях к балансу и отчету о финансовых результатах, указав необходимый минимум информации:

- размер оценочного обязательства на начало и конец отчетного периода;
- дополнительные начисления за отчетный период;
- суммы оценочных обязательств, которые были использованы в отчетный период; суммы оценочных обязательств, которые не были использованы, но были списаны за отчетный период;
- увеличение величины обязательства в связи с ростом приведенной стоимости за отчетный период (проценты) при применении дисконтирования;
- характер обязательства и ожидаемый срок его исполнения;
- неопределенности, существующие в отношении срока исполнения и (или) величины оценочных обязательств.

В отчете о финансовых результатах не предусмотрена отдельная строка для расходов на выплаты и вознаграждения работникам, в связи с чем бухгал-

теру потребуется проводить расшифровку данных затрат в пояснениях к отчету для того, чтобы предоставить данные экономистам с целью составления бюджета на предстоящий отчетный период. Кроме того, сведения по расходам на заработную плату и взносам понадобятся для формирования и списания оценочных обязательств, которые отражены в учете и отчетности исходя из предполагаемых вознаграждений работникам.

Заключение. Таким образом, несмотря на различные недостатки рассматриваемого проекта ПБУ «Учёт вознаграждений работникам», его разработка и внедрение в нормативную базу бухгалтерского учета являются необходимым шагом на пути развития и модернизации финансовой отчетности в России. Совершенствование необходимо продолжить, ведь приближение к международным стандартам финансовой отчетности выводит российский бухгалтерский учет на совершенно новый международный уровень.

Библиографический список

1. *Мизес Л.Ф.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. – М.: Социум, 2008. – 884 с.

2. *Мазин А.Л.* Экономика труда. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 615 с.

3. *Дружиловская Т.Ю., Игонина Т.В.* Направления сближения бухгалтерского учета обязательств по оплате труда в России с требованиями МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 6. – С. 2-11.

4. *Булаев С.В.* Ближайшие перспективы учета вознаграждений работникам // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2011. – № 9. – С. 11-15.

Bibliographic list

1. *Mises L.F.* Human activity. A Treatise on Economic Theory. – М.: Socium, 2008. – 884 p.

2. *Mazin A.L.* Labor Economics. – М.: Unity-Dana, 2009. – 615 p.

3. *Druzhilovskaya T.Yu., Igonina T.V.* Directions of convergence of accounting of labor payment obligations in Russia with the requirements of IFRS // International accounting. – 2012. – № 6. – P. 2-11.

4. *Bulaev S.V.* The nearest prospects of accounting for employee benefits // Building: Accounting and Taxation. – 2011. – № 9. – P. 11-15.

УДК 657.45

Ченик О. В., Калинина Г. В., Лучкова И. В.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В статье рассматривается информационное обеспечение управления персоналом предприятия как наиболее важная проблема, стоящая сегодня перед субъектами управления. Раскрыты такие группы затрат на персонал, как затраты на приобретение персонала; затраты на содержание персонала; затраты на развитие персонала; затраты на выбытие персонала. Рекомендовано формирование интегрированной системы управленческого учета по группировке затрат на персонал с использованием счета 30 «Затраты на персонал» и обосновано открытие субсчетов к нему. Информационная обеспечен-

ность системы управления затратами на персонал создает не только возможность управления персоналом, но и воздействует на результат хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова

Информационное обеспечение, управление персоналом, затраты на персонал, бухгалтерский счет, управленческий учет.

JEL: M12, M41

Chepik O. V., Kalinina G. V., Luchkova I. V.

INFORMATION SUPPORT FOR THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM AS A ELEMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING

Abstract

The article considers the information support of personnel management of the enterprise, as the most important problem facing the subjects of management today. Such groups of personnel costs as expenses for the acquisition of personnel are disclosed; staff costs; staff development costs; costs of retiring staff. It is recommended to reflect the costs of personnel in the integrated management accounting system in the accounting account 30 "Staff costs" and justified the opening of sub-accounts to it. Informational security of the personnel management system has a significant impact on the result of the company's business as a whole.

Keywords

Information support, personnel management, staff costs, account, management accounting.

Введение. Эффективное функционирование организации сопровождается множеством согласованных управленческих решений, в том числе в рамках системы управления персоналом. Разработка результативных решений осуществляется на основе информации, формируемой в системе бухгалтерского учета.

Главная цель функционирования организации может быть достигнута только посредством согласованных управленческих решений, принимаемых и реализуемых в системе управления персоналом. Разработка данных решений требует качественного информационного обеспечения.

В современных концепциях управления персоналом предприятия применяются персонал-технологии, модели кадрового менеджмента, которые тре-

буют качественного информационного обеспечения, с целью достижения поставленных экономических результатов деятельности и удовлетворения потребностей работников.

Персонал предприятия объединяет в себе все научные и обыденные знания, формирует интеллектуальную собственность, способствует накоплению опыта, является основой организационной структуры, создает коммуникационные связи и имидж организации. Персонал представляет для организации интерес не столько количеством объединенных людей, сколько знаниями, опытом, навыками, способностями, соотношениями и связями.

Методы и результаты. При рассмотрении общей структуры затрат любой компании, отмечается, что значительные расходы приходятся на содер-

жание персонала, но вместе с тем персонал – это один из основных факторов, создающих стоимость организации.

По экономическому содержанию затраты классифицируются по статьям и элементам затрат. В деятельности организаций для целей калькулирования себестоимости продукции используется классификация затрат по статьям калькуляции. ПБУ 10/99 «Расходы организации» предприятия должны осуществлять группировку затрат в разрезе следующих элементов: материальных затрат; затрат на оплату труда; отчислений на социальные нужды; амортизации; прочих затрат. Данная группировка позволяет определить материалоемкие, трудоемкие и фондоемкие производства. Значительный объем затрат на оплату труда характерен для трудоемких предприятий.

Однако сумма по этому элементу отражает только затраты на оплату труда работников организации, физических лиц, связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее продажей, управлением, выполнением других работ и служебных обязанностей. При этом другая совокупность затрат, связанных с управлением персоналом, не включается в этот элемент.

Рассматривая процесс деятельности предприятия, можно выделить такие группы затрат на персонал, как: затраты на приобретение персонала; затраты на содержание персонала; затраты на развитие персонала; затраты на выбытие персонала. Таким образом, в элемент «затраты на оплату труда» включаются только затраты на содержание персонала и частично затраты на выбытие персонала. Однако группа затрат на приобретение и развитие персонала является наиболее важной с позиции развития и повышения эффективности деятельности предприятия.

Понятие «затраты на персонал» не определено в российском бухгалтерском законодательстве и рассматривает-

ся только в качестве учета затрат на оплату труда.

В бухгалтерском учете затраты на содержание персонала представляют собой затраты на оплату труда и находят отражение в системе учета предприятия на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Для затрат на приобретение и развитие персонала специальные счета в бухгалтерском учете не выделены. При этом именно эти категории являются перспективными в росте эффективности деятельности предприятия.

Повышение квалификации работников способствует повышению качества производимой продукции (работ, услуг), расширению их спектра, а также увеличению объемов производства. В рамках предприятия должны решаться вопросы способов повышения квалификации работников: непосредственно на рабочем месте или с отрывом от производства. Независимо от выбранного подхода предприятие несет дополнительные затраты. В соответствии с ПБУ 10/99 затраты на обучение сотрудников являются расходами по обычным видам деятельности и отражаются в сумме, которая установлена договором на обучение по дебету счетов 20, 25, 26, 44 в зависимости от того, кем работает данный сотрудник. При этом данная совокупность затрат является обезличенной в бухгалтерском учете по отношению к работникам и включается в затраты предприятия.

Современные требования организации и ведения бухгалтерского учета не позволяют рассматривать трудовые ресурсы предприятия как нематериальные активы, и, как результат, отражать данные затраты в качестве вложений в нематериальные активы. Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) интеллектуальные и деловые качества персонала не являются нематериальными активами.

В отличие от российских стандартов в US GAAP действует Положение о стандартах финансового (бухгалтерского) учета (Statement of Financial Accounting Standards – SFAS) № 141 «Объединение компаний», согласно которому «наиболее распространенными нематериальными активами, встречающимися во многих сделках по приобретению, являются:

- торговые марки и товарные знаки;
- списки клиентов;
- трудовые договоры...» [1, с. 146].

Однако FASB (Financial Accounting Standards Board – Комитет по стандартам финансового учета) принял решение, что квалифицированный персонал не может быть определен как нематериальный актив в соответствии с определением. Основной причиной данного решения FASB является отсутствие рынка квалифицированного персонала, и, как результат, оценка персонала, формируемая в рамках предприятия, является условной и может вызывать сомнения [1, с. 152].

В международном учете рабочая сила является частью нематериального актива, но в составе гудвилла.

Согласно Международному стандарту финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» в состав гудвилла приобретатель может суммировать стоимость приобретенного нематериального актива, в случае если он не является идентифицируемым на дату приобретения. Например, объединенную рабочую силу, представляющую собой штат работников, приобретатель имеет право наделить стоимостью, если она позволяет приобретателю продолжать вести приобретенный бизнес начиная с даты приобретения. Интеллектуальный капитал квалифицированной рабочей силы, представляющий собой знания и опыт, которые работники привносят в свою работу, не может включать в себя объединенную рабочую силу. Следовательно, объединенная ра-

бочая сила не может быть идентифицируемым активом, признаваемым отдельно от гудвилла, а значит, стоимость объединенной рабочей силы включается в состав гудвилла [2].

Тем не менее мировая практика показывает, что многие ученые считают возможным и необходимым учитывать человеческие ресурсы в составе активов. Для этого имеются три основных критерия, которые позволяют человеческие ресурсы признать активом:

- потенциальная будущая выгода;
- наличие прав владения или контроля со стороны хозяйствующего субъекта;
- измеримость в денежном выражении.

Такое толкование активов закреплено и в принципах МСФО.

Современные требования по организации финансового учета на предприятии не благоприятствуют формированию информации о человеческих ресурсах. Внедрение управленческого учета на предприятии способствует группировке информации о персонале в направлениях, необходимых руководству для принятия управленческих решений. В этом случае персонал рассматривается как человеческий капитал и требует оценки с двух сторон. Первая оценка позволяет оценить персонал с учетом профессиональных навыков и творческого потенциала при найме. Вторая связана с накоплением затрат по найму персонала и его содержанию.

Оценка стоимости персонала может быть осуществлена одним из методов:

- прямого измерения;
- рыночной капитализации;
- отдачи на активы;
- подсчета очков [3].

Интегрированная система управленческого учета позволяет для его организации использовать балансовые и забалансовые счета бухгалтерского учета. При этом выбранный вариант орга-

низации управленческого учета необходимо отразить в учетной политике предприятия.

На наш взгляд, наиболее предпочтительным является использование для отражения стоимости персонала забалансовых счетов. Например, открытие счета 020 «Стоимость человеческого капитала» позволит по дебету накапливать оценку принятого и работающего работника организации, по кредиту – отражать оценку работника организации при выбытии. Основанием для повышения или понижения оценки работника в период его работы в организации может являться повышение квалификации, систематическая непунктуальность и т.д. [3].

Балансовые счета бухгалтерского учета целесообразно использовать для отражения затрат на персонал. Для это-

го возможно в III разделе плана счетов бухгалтерского учета «Затраты на производство» открытие не используемого в типовом плане счетов активного счета 30 «Затраты на персонал». Схема счета 30 «Затраты на персонал» представлена на рисунке 1. К счету 30 «Затраты на персонал» следует рекомендовать открытие субсчетов:

- 30-1 «Приобретение персонала»;
- 30-2 «Содержание персонала»;
- 30-3 «Развитие персонала»;
- 30-4 «Выбытие персонала» [3].

Для формирования информации о затратах на персонал по каждому субсчету должна быть четкая идентификация времени их возникновения и целевой направленности.

Счет 30 «Затраты на персонал»

| Дебет | Кредит |
|--|------------------------------------|
| С _н – затраты на оплату труда в составе незавершенного производства на начало отчетного периода | |
| Затраты на: – приобретение персонала, – содержание персонала, – развитие персонала | Затраты на: – выбытие персонала |
| С _к – затраты на оплату труда в составе незавершенного производства на конец отчетного периода | |

Рисунок 1 – Схема счета 30 «Затраты на персонал»

Субсчет 30-1 «Приобретение персонала» способствует формированию информации о затратах по найму персонала. Как правило, затраты данного направления связаны с подготовкой спецификаций и объявлений, рекламой, интервьюированием заявителей, отборочными тестами и др. В управленческом учете данные затраты будут отражаться бухгалтерскими записями:

- Дебет 30-1 Кредит 60 – отражены расходы на размещение в СМИ объявлений о поиске сотрудников;
- Дебет 30-1 Кредит 76, 10 др. [3].

На данном этапе возникают затраты, которые по своей сути являются

вложениями в персонал и должны будут окупиться в процессе его работы. списание этих затрат может быть осуществлено двумя способами: первый позволяет списать всю совокупность затрат в момент преступления работника к работе, то есть в первый месяц; второй дает возможность списания затрат равными долями по месту работы нанятого работника в течение определенного периода:

- Дебет 20, 23, 25, 26, 29, 44 Кредит 30-1 [3].

Субсчет 30-2 «Содержание персонала» способствует формированию информации на оплату труда. Аналитиче-

ский учет на данном субсчете целесообразно организовать в следующих направлениях: основная заработная плата, дополнительная заработная плата, отчисления в фонды социального страхования и обеспечения. В этом случае возможно открытие аналитических счетов:

- 30-2-1 «Основная заработная плата работников»;
- 30-2-2 «Дополнительная заработная плата работников»;
- 30-2-3 «Отчисления во внебюджетные фонды».

Бухгалтерские записи по начислению заработной платы и других выплат работнику будут иметь вид:

- Дебет 30-2-1 Кредит 70 – начислена основная заработная плата работникам;
- Дебет 30-2-2 Кредит 70 – начислена премия работникам;
- Дебет 30-2-3 Кредит 69 – отражены взносы в государственные внебюджетные фонды [3].

Взаимодействие счетов управленческого и финансового учета будет осуществляться в текущем периоде при закрытии субсчета 30-2 «Содержание персонала»:

Дебет 20, 23, 25, 26, 29, 44 Кредит 30-2-1, 30-2-2, 30-2-3 [3].

Субсчет 30-3 «Развитие персонала» способствует формированию информации о затратах на обучение и повышение квалификации. Отражение данных затрат будет осуществляться одновременно на балансовом счете 30-3 «Развитие персонала» и забалансовом счете 020 «Стоимость человеческого капитала». Таким образом, будет происходить дублирование информации, однако на балансовом счете будет отражаться увеличение затрат на развитие персонала, на забалансовом счете – увеличению стоимости персонала. Развитие персонала предполагает в первую очередь его обучение, которое может осуществляться собственными силами или вне организации. При этом будут

формироваться следующие корреспонденции:

– Дебет 30-3 Кредит 76 (60) – при обучении сторонними организациями за пределами предприятия;

– Дебет 30-3 Кредит 70, 69, 10 и т.д. – в случае осуществления обучения собственными силами организации, например наставниками и т.п. Закрытие субсчета 30-3 может происходить двумя способами аналогично субсчету 30-1.

Субсчет 30-4 «Выбытие персонала» предназначен для группировки затрат при увольнении. К таким затратам следует отнести установленные государством выплаты за сокращение штатов и др. В этом случае будут формироваться следующие бухгалтерские записи:

- Дебет 30-4 Кт 30-1 – в случае, если расходы по найму работника еще не были списаны;
- Дебет 30-4 Кт 30-2 – заработная плата за последний отработанный период;
- Дебет 30-4 Кт 30-2 – отчисления во внебюджетные фонды.

В этом случае руководство предприятия будет иметь дополнительную информацию для принятия решений в области управления персоналом. В традиционном анализе трудовых ресурсов, как правило, рассматриваются коэффициенты их движения и эффективности использования. При этом оценка затрат на оплату труда осуществляется в привязке к себестоимости продукции, объемам производства [4].

Как известно, себестоимость – это совокупность затрат на производство и реализацию продукции. Калькуляция себестоимости продукции осуществляется в разрезе статей затрат. При этом затраты на персонал отражаются по статье «затраты на оплату труда», в рамках которой могут выделяться подстатьи: «основная оплата труда» и «дополнительная оплата труда». С позиции анализа затрат на оплату труда руководство должно анализировать как общую сумму затрат и исследовать ее динамику,

так и структуру затрат на оплату труда. Это позволит выявить удельный вес затрат на оплату труда в себестоимости продукции, оценить динамику как затрат на оплату труда, так и удельного веса этих затрат. Соотношение основной и дополнительной заработной платы будет зависеть от применяемой системы оплаты труда и положения по оплате труда и премировании. Продуманные механизмы начисления оплаты труда способствуют увеличению объемов производства.

Для углубленного анализа в этом направлении может быть предусмотрено открытие аналитических счетов к счету 30-2 «Содержание персонала»:

- 30-2-1 «Основная заработная плата»;
- 30-2-2 «Дополнительная заработная плата»;
- 30-2-3 «Оплата листка временной нетрудоспособности за счет предприятия»;
- 30-2-4 «Прочие виды оплаты труда».

Информация, формируемая в системе управленческого учета, обеспечивает руководство основой для принятия решений в области управления персоналом. Рекомендуемая система аналитических счетов способствует группировке данных по различным направлениям затрат на содержание и управление персоналом.

Заключение. Система оплаты труда напрямую влияет на результаты производственной деятельности, так как результативность труда определяется показателем производительности труда, который отражает количество продукции, выпущенной работником за единицу времени. Продуманная политика в области оплаты труда направлена на формирование рациональных экономических пропорций и способствует повышению эффективности работы. Оценку данного утверждения можно осуществить путем сравнения темпов роста

средней заработной платы и производительности труда. При этом темп роста производительности труда должен опережать или быть пропорционален темпу роста средней заработной платы, обратное соотношение будет приводить к повышению себестоимости продукции.

В отличие от счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» счет 30 «Затраты на персонал» способствует обобщению затрат не только на оплату труда, но и связанных с наймом персонала, его развитием и выбытием. Взаимное достижение целей (со стороны организации – объемы выпуска и эффективность деятельности, со стороны работников – удовлетворенность трудом и денежным вознаграждением) достигается при действенной системе управления, обеспеченной развернутой информацией о затратах как на производство продукции, так и на содержание персонала.

Библиографический список

1. *Кинг А.* Оценка справедливой стоимости для финансовой отчетности: новые требования FASB. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 383 с.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28 дек. 2015 г. № 217н) (ред. от 27.06.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193677.

3. *Калинина Г.В., Лучкова И.В.* Отражение затрат на интеллектуальный капитал в управленческом учете // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI века: сб. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. университета технологий управления и экономики, 2015. – С. 288-291.

4. Экономика и управление: инновации, учет, человеческий капитал: монография / под общей научной редакцией В.А. Тупчиенко. – М.: Научный консультант, 2016. – С. 60-87.

Bibliographic list

1. King A. Fair value measurement for financial reporting: New requirements of the FASB. – M.: Alpina Publishers, 2011. – 383 p.

2. International Financial Reporting Standard (IFRS) 3 «Business Combinations» (effective on the territory of the Russian Federation by Order № 217n of the Ministry of Finance of December 28,

2015) (as amended on June 27, 2016) [Electronic resource]. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_dос_LAW_193677.

3. Kalinina G.V., Luchkova I.V. Reflection of expenses for intellectual capital in management accounting // The role of intellectual capital in the economic, social and legal culture of the society of the XXI century: sb. – St. Petersburg: St. Petersburg University of Management and Economics Technologies, 2015. – P. 288-291.

4. Economics and management: innovations, accounting and human capital: monograph / ed. V.A. Tupchienko. – M.: Scientific consultant, 2016. – P. 60-87.

УДК 658.012.12

Гузей В. А.

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ИСПОЛНЕНИЮ ТРЕБОВАНИЙ ОБНОВЛЕННОЙ ВЕРСИИ РУКОВОДСТВА ПО ОТЧЕТНОСТИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (GRI G4) В ПРИЛОЖЕНИИ К РОССИЙСКИМ И ЗАРУБЕЖНЫМ КОМПАНИЯМ

Аннотация

Появление Руководства по отчетности в области устойчивого развития (GRI G4) способствовало возникновению изменений в рамках раскрываемой в публичной отчетности информации. Рассмотрен практический опыт применения Руководства в деятельности компаний.

Ключевые слова

Экономическая устойчивость, концепция устойчивого развития, нефинансовая информация.

JEL: M40, O10, Q01

Guzey V. A.

PRACTICAL EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF MEASURES IN COMPLIANCE WITH THE REQUIREMENTS OF THE UPDATED VERSION OF THE GUIDE TO REPORTING ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT (GRI G4) IN APPLYING TO THE RUSSIAN AND FOREIGN COMPANIES

Abstract

The emergence of the Guide to reporting on sustainable development (GRI G4) has contributed to changes in the information disclosed in public reporting. The practical experience of applying the Guidelines to the activities of companies is considered.

Keywords

Economic sustainability, sustainable development framework, non-financial information.

Введение. Современные условия развития компаний как в Российской Федерации, так и за рубежом определяют возникновение повышенных требований к формированию отчетности как финансового, так и нефинансового характера. В связи с этим все большее внимание российских и зарубежных экономистов привлекают исследования, связанные с изучением подходов к обеспечению выполнения требований Руководства по отчетности в области устойчивого развития (GRI G4), выступающего обновленной версией, разработанной как для зарубежных, так и для отечественных компаний. В этой связи следует отметить, что изучение основополагающих практических аспектов новой версии Руководства по отчетности в области устойчивого развития является, на наш взгляд, актуальным и своевременным.

В рамках обязательных к формированию видов отчетности, определяемых как законодательными актами, так и рыночными регуляторами (к примеру, фондовыми биржами), выделяют следующие их виды:

– бухгалтерскую отчетность, формируемую в соответствии с российскими нормативно-правовыми актами, а также составляемую по МСФО;

– налоговую, статистическую, отраслевую специализированную отчетность, предоставляемую государственным контролирующим органам;

– отчетность, формируемую эмитентом эмиссионных ценных бумаг.

Кроме указанных выше видов отчетности, многие зарубежные, а теперь и крупные российские компании формируют отчетность, составляемую на добровольной основе и содержащую нефинансовую информацию в отношении сведений, публикуемых компаниями.

Под публичной нефинансовой отчетностью подразумеваются «официально опубликованные компаниями и организациями документы, в которых они представляют заинтересованным сторонам (стейкхолдерам) полный спектр или ограниченное количество аспектов своей деятельности в области ответственности деловой практики, корпоративной социальной ответственности (КСО) или устойчивого развития (УР)»¹.

Указанное определение было разработано Российским союзом промышленников и предпринимателей. В качестве составных элементов подобной отчетности выделяют: документы, содержащие сведения о стратегических аспектах корпоративной социальной ответственности, в сочетании с разработанной стратегией развития исследуемого субъекта хозяйствования; документы об этических основах ведения бизнеса, о качественных характеристиках осуществления корпоративного управления, об осуществлении мероприятий по поддержанию и сохранению окружающей среды, о соблюдении прав человека на труд, отдых, свободу волеизъявления, об основных аспектах управления персоналом, а также о поддержке местных сообществ и об оказании влияния изучаемой компании на общество в рамках базовых направлений ее деятельности.

Методы и результаты. Одним из наиболее известных стандартов подготовки публичной отчетности нефинансового характера выступает Руководство по отчетности в области устойчивого развития (Global Reporting Initiative – GRI).

¹ Ответственная деловая практика в зеркале отчетности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов: 2012–2014 годы выпуска / Л.В. Аленичева и др. М.: РСПП, 2015.

Значительное количество публичных нефинансовых отчетов (около 3/4), составляемых в мире ежегодно, формируется с применением Руководства по отчетности GRI. Российские компании, составляющие и публикующие нефинансовую отчетность, также в подавляющем большинстве применяют Руководство GRI.

Следует заметить, что начиная с 2013 года, в период выхода Руководства по отчетности в области устойчивого развития GRI G4, вплоть до 2015 года сохранялся принцип добровольности применения финансовой отчетности в части использования старых версий (GRI G3.1, GRI G3). В ходе статистического исследования было выявлено, что большинство компаний в период перехода к версии GRI G4 старались осуществлять активный переход к новым требованиям. Публичная нефинансовая отчетность начиная с 2016 года и далее формируется в соответствии с наиболее поздней версией GRI G4.

В ходе осуществления аналитического исследования практических аспектов применения российскими, а также зарубежными компаниями Руководства по отчетности в области устойчивого развития GRI G4 нами были проанализированы доступные для исследования отчеты компаний (30 российских и столько же зарубежных), в разрезе которых можно выделить отчетность следующих организаций: Nestle S.A., Enagas S.A., Novartis International AG, Stockmann и другие¹.

При сравнении составляемых отчетов в новой версии GRI G4, а также в версиях GRI G3 и GRI G3.1 можно отметить следующее. Некоторые компании при переходе на новую версию отчетности демонстрируют сокращение числа раскрываемых аспектов при неко-

тором уменьшении объема отчета. Примером является компания Enagas S.A., в разрезе отчета которой произошло значительное снижение числа раскрываемых аспектов в 2014 году по сравнению с 2013 годом – с 37 аспектов до 18. Другие же компании, наоборот, существенно расширили число публикуемых аспектов деятельности. В этой связи следует отметить компанию Nestle S.A., в рамках раскрываемых аспектов деятельности которой произошло увеличение раскрытия информации в 2014 году по сравнению с 2013 годом (с 41 до 47 аспектов).

В качестве новых раскрываемых аспектов следует указать обязательное присутствие сведений о методических основах определения данных, включаемых в отчет. Указанная методика устанавливает проведение исследований существенной к раскрытию в публикуемой нефинансовой отчетности информации в отношении внутренних и внешних заинтересованных сторон, определения периодичности проведения подобных изысканий, а также оценки взаимодействия с ними в части очного или заочного взаимодействия (с применением услуг специализированных консультационных компаний).

Методически этапы выделения наиболее важных аспектов в деятельности компании, которые следует включить в состав публичной нефинансовой отчетности, выглядят следующим образом. Вначале специалистами по составлению нефинансовой отчетности формируется совокупность наиболее важных сторон деятельности компании, которые затем проходят ранжирование посредством анкетирования, в ходе которого отбрасываются наименее существенные аспекты. Далее происходит формирование окончательного перечня аспектов, которые подлежат передаче на согласование высшего топ-менеджмента компании. На следующем этапе осу-

¹ Global Reporting Initiative [Electronic resource]. Access mode: database.globalreporting.org.

шествуются внесение окончательных изменений в состав итоговой карты существенных аспектов. В рамках следующего отчетного периода происходит уточнение наиболее существенных аспектов деятельности компании, что вновь может вернуть исследование к начальному этапу методики, и так по кругу.

Следует отметить, что компании чаще всего переносят из основной части в состав приложений сведения о числовых измерениях показателей, составляющих GRI, что позволяет сосредоточиться на включении наиболее важной информации и именно ее задействовать в разрезе публикуемой нефинансовой отчетности.

Главной особенностью Руководства по отчетности в области устойчивого развития GRI G4 выступает требование обоснования существенности каждого из наиболее важных аспектов деятельности в разрезе основных тематических разделов. Причем некоторые компании осуществляют обоснование существенности тем посредством исследования рисков, могущих оказать воздействие на основные аспекты деятельности исследуемой компании, а также через определение угроз, возникающих в отношении заинтересованных сторон (что требует осуществления оценки существенности той или иной темы для заинтересованных сторон).

Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI G4 включает в себя таблицу-указатель, содержащую совокупность составных элементов – показателей результативности. Некоторые компании несколько преобразуют указанный формат таблицы путем сокращения либо добавления дополнительных граф в таблицу. В ином случае компании переносят сведения об индикаторах, характеризующих результативность, в таблицу-указатель, тогда как в GRI содержится четкое требование их детального раскрытия в тексте формируемого отчета.

Составляемая публичная нефинансовая отчетность должна пройти внешнюю независимую проверку, осуществляемую в рамках следующих ее видов:

- заверения отчетности посредством ее общественного признания;
- осуществления проверки с привлечением организации Global Reporting Initiative (GRI);
- проверки, итогом которой выступает заверение, предоставляемое профессиональным аудитором.

В новой версии Руководства по отчетности в области устойчивого развития GRI G4 содержится требование по осуществлению внешнего заверения в отношении каждого стандартного элемента (показателя), что находит свое отражение в указателе GRI. Подобного рода проверка должна осуществляться для подтверждения достоверности включаемой в отчет информации по показателям, а также для ее предоставления руководству исследуемой компании. В отношении стороны, осуществляющей проверку, предъявляются требования наличия системы контроля качества предоставляемых услуг, соответствия выполняемой деятельности требованиям соответствующих профессиональных стандартов, а также применения в ходе исследования подходов, отличающихся доказательностью, систематичностью и осуществлением документирования.

По имеющимся данным, в рамках исследований практики российских компаний следует отметить тот факт, что только 1/3 российских компаний, формирующих публичную нефинансовую отчетность, осуществляют мероприятия по оформлению заключения о профессиональном заверении. Что касается зарубежных компаний, то практически половина компаний-респондентов, формирующих публичную нефинансовую отчетность и принимавших участие в исследовании, включают в состав отчетности заключения о профессиональном заверении.

Заключение. В заключении хотелось бы отметить следующее. Существенным прорывом в формировании отчетности в области устойчивого развития в последнее десятилетие выступило появление Руководства по отчетности в области устойчивого развития. В связи с чем крупные зарубежные компании начиная с 2013 года успешно формируют публичную нефинансовую отчетность, а наиболее передовые отечественные компании постепенно перенимают практический опыт зарубежных компаний в части создания нефинансовой отчетности. В ходе проведенного исследования нами была проанализирована нефинансовая отчетность компаний в разрезе Руководства по отчетности в области устойчивого развития (GRI G4) в сравнении с более ранними версиями. Появление Руководства по отчетности в области устойчивого развития (GRI G4) способствовало возникновению изменений в рамках раскрываемой в публичной отчетности информации. Объемная составляющая отчета как такового несколько сократилась. Кроме того, компаниями теперь более подробно раскрываются сведения о применяемой методике в рамках существенности тех или иных тем, подлежащих раскрытию в отчетности. В большей степени стали раскрываться вопросы, касающиеся корпоративной социальной ответственности, достижения устойчивого развития в разрезе существующей системы управления. Указанное руководство ознаменовало повсеместность использования подходов, которые уже были приняты к сведению наиболее продвинутыми компаниями, осуществляющими подготовку и публикацию нефинансовой информации. Отметим существенные подвижки в рамках формирования и представления публичной нефинансовой отчетности со стороны российских субъектов хозяйствования. Таким образом, ученым-экономистам предстоит долгая и кропотливая работа

по совершенствованию процесса формирования отчетности нефинансового характера, что, однако, будет способствовать развитию компаний как в Российской Федерации, так и за рубежом.

Библиографический список

1. *Дадалко В.А., Безденежных В.М.* Экономическая безопасность, финансовая стабильность и устойчивость как качество эффективности хозяйственного субъекта // *Экономические науки.* – 2009. – № 61. – С. 186-192.
2. *Дуванова Ю.Н., Летуновский К.П., Власов А.Б.* Классификация факторов, определяющих экономическую безопасность предприятия // *Экономика. Инновации. Управление качеством.* – 2013. – № 3 (4). – С. 127-128.
3. *Ерохин В.Ю.* Стратегии устойчивого развития предприятий: принципы и критерии разработки // *Социально-экономические явления и процессы.* – 2013. – № 3. – С. 60-62.
4. *Запорожцева Л.А., Ткачева Ю.В.* Инновационное обеспечение контролируемого развития предприятия // *Экономика и предпринимательство.* – 2012. – № 2. – С. 92-96.
5. *Круш З.А., Запорожцева Л.А.* Мониторинг финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий: становление и развитие: монография. – Воронеж: Истоки, 2008. – 138 с.
6. *Межонис З.В.* Актуализация проблемы развития предприятия по стадиям жизненного цикла // *Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития.* – 2013. – № 11. – С. 20-24.
7. *Пешкова А.А.* Системный подход к обоснованию финансовой стратегии устойчивого развития предприятия // *Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ).* – 2010. – № 30. – С. 136-145.
8. *Поздеев В.Л.* Объекты анализа циклических колебаний в развитии предприятия // *Сибирская финансовая школа.* – 2011. – № 3. – С. 73-75.

9. Попова Г.В. Механизм принятия управленческих решений по разработке стратегии устойчивого развития предприятия // Организатор производства. – 2011. – Т. 48. – № 1. – С. 55-59.

10. Пряничников С.Б. Характеристика особенностей реализации стратегии устойчивого развития предприятий регионального промышленного комплекса // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 41. – С. 37.

Bibliographic list

1. Dadalko V.A., Bezdenezhnykh V.M. Economic security, financial stability and sustainability as the quality of efficiency of economic entity // Economic science. – 2009. – № 61. – P. 186-192.

2. Duvanova Yu.N., Letunovskiy K.P., Vlasov A.B. Classification of the factors determining economic security of enterprise // Economy. Innovation. Quality management. – 2013. – № 3. – P. 127-128.

3. Erokhin V.Yu. Strategies for sustainable enterprise development: principles and criteria of development // Socio-economic phenomena and processes. – 2013. – № 3. – P. 60-62.

4. Zaporozhtseva L.A., Tkacheva Yu.V. Innovation for the controlled development of enterprise // Economics and entrepreneurship. – 2012. – № 2. – P. 92-96.

5. Krush Z.A., Zaporozhtseva L.A. Monitoring of financial stability of agricultural enterprises: formation and development: monograph. – Voronezh: Istoki, 2008. – 138 p.

6. Mezhonis Z.V. Actualization of problems of development of the enterprise life-cycle stages // Economics and management in XXI century: tendencies of development. – 2013. – № 11. – P. 20-24.

7. Peshkova A.A. System approach to the substantiation of the financial strategy of sustainable development of the enterprise // Bulletin of Rostov state economic University (RINH). – 2010. – № 30. – P. 136-145.

8. Pozdeev V.L. Objects of cyclical fluctuations analysis in the development of the enterprise // Siberian financial school. – 2011. – № 3. – P. 73-75.

9. Popova G.V. Mechanism of making management decisions on the development of a strategy for sustainable development of enterprise // Production Manager. – 2011. – Vol. 48 (1). – P. 55-59.

10. Pryanichnikov S.B. Characteristic features of realization of strategy of sustainable development of enterprises of the regional industrial complex // Management of economic systems: electronic scientific journal. – 2012. – № 41. – P. 37.

УДК 339.133.017

*Половкина Э. А., Григорьева Е. А., Хасанова С. Ф.***МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА
ПО МНОГОФАКТОРНЫМ ДИНАМИЧЕСКИМ МОДЕЛЯМ****Аннотация**

Предложено использовать многофакторную нелинейную динамическую модель для изучения потребительского спроса. В целях уменьшения автокорреляции динамических рядов предлагается метод варьирования разностей. По многофакторной динамической модели потребительского спроса предложено прогнозировать спрос на товар в зависимости от заданных значений общего товарооборота, индексов цен и влияния прочих факторов на формирование потребительского спроса населения.

Ключевые слова

Динамические модели, корреляционный анализ, временные ряды, потребительский спрос, автокорреляция.

JEL: C1, C15*Polovkina E. A., Grigoreva E. A., Khasanova S. F.***MULTIFACTOR DYNAMIC MODELS IN CONSUMER DEMAND FORECASTING****Abstract**

We suggest the implementation of multifactor nonlinear dynamic models in the analysis of consumer demand. The authors propose the method of finite differences to decrease the autocorrelation of time series. We proceed from the assumption that multifactor dynamic model of consumer demand analysis presupposes prospective calculation considering predetermined values of turnover, price indexes and other factors affecting consumer demand.

Keywords

Dynamic models, correlation analysis, time series, consumer demand, autocorrelation.

Введение. С установлением рыночных отношений меняется роль потребительского спроса на рынке товаров и услуг.

Спрос можно определить как желание и возможность потребителя купить товар или услугу в определенное

время и в определенном месте. Определение спроса включает в себя оценку величины и структуры текущего спроса и перспективу его изменения.

Изучение спроса дает информацию, позволяющую прогнозировать емкость и структуру рынка, а также пред-

полагаемые сдвиги в совершенствовании географии производства и потребления товаров и услуг.

Прогнозирование спроса представляет собой определение возможного будущего спроса на товары и услуги в целях лучшего приспособления субъектов хозяйствования к складывающейся конъюнктуре рынка [1].

Прогноз спроса – это теоретически обоснованная динамическая многофакторная модель еще неизвестного объема и структуры спроса. Прогнозирование связывает накопленный в прошлом опыт об объеме и структуре спроса с предсказанием будущего их состояния.

Теория. Динамическая многофакторная модель потребительского спроса обычно выражается уравнением множественной регрессии и строится по временным данным о продаже товаров. Известно, что потребительский спрос формируется в динамике под влиянием большого числа факторов. Следовательно, в динамическую модель надо включать много независимых переменных. Однако значительное увеличение числа факторов в динамической модели потребует и увеличения исходной информации. А это в условиях динамического анализа спроса практически неосуществимо [2]. Вот почему при построении многофакторной динамической модели перед исследователем, по образному выражению американского математика Р. Беллмана, возникают две опасности: «болото переусложнения» и «западня переупрощения». Опасность переусложнения обусловлена наличием множества факторов, оказывающих влияние на потребительский спрос. Ограниченность же информации, выражающаяся в отсутствие больших динамических рядов, толкает исследователя в «западню переупрощения», к существенному сокращению числа факторов в динамической модели потребительского спроса [3, 4].

Построение многофакторной модели для изучения потребительского спроса – задача не из легких. Решать ее мы предлагаем в четыре этапа [5, 6].

1. Факторный анализ потребительского спроса.

2. Применение методов измерения влияния учтенных факторов на потребительский спрос.

3. Применение методов измерения влияния прочих факторов на потребительский спрос.

4. Составление динамической многофакторной модели спроса.

Факторный анализ потребительского спроса. Вопросы анализа динамических факторов рассмотрим в двух аспектах: классификации факторов и методах агрегирования факторов.

Классификация факторов. В динамике потребительский спрос изменяется под влиянием большого числа факторов. Конкретизация этих факторов и придание им количественной характеристики необходимы для создания динамической многофакторной модели изучения спроса [7]. Перечислим основные группы факторов, определяющие изменение потребительского спроса во времени:

- объем и структура доходов семей, изменение этих показателей во времени;

- насыщенность бюджета семьи товарами, в основном предметами длительного пользования;

- состав и размер семьи, изменение этих показателей во времени;

- колебания цен на потребительские товары и услуги;

- изменение объема и структуры общественного фонда потребления;

- насыщенность рынка товарами, качество товаров, состояние торговой сети, культура обслуживания потребителя. Для характеристики насыщенности рынка товарами могут быть использованы такие показатели, как производство товаров личного потребления, то-

варооборот в пересчете на душу населения и пр.;

– миграция населения из района в район, из сельской местности в город;

– изменение моды, потребительских привычек, вызванное новыми условиями труда, быта, материального и культурного уровня населения. Проблема изучения потребительских привычек, их изменения во времени и придание этому фактору количественной определенности – наиболее сложный момент при построении динамической многофакторной модели. Сложность этой проблемы заключается в том, что потребительские привычки невозможно выразить каким-либо количественным показателем [8].

Приведенный перечень факторов динамической модели для изучения потребительского спроса, безусловно, неполный. Однако и в таком виде он помогает уяснить сущность исследуемых динамических закономерностей потребительского спроса.

Информационной базой данного исследования являются официальные статистические данные России за 1991–2016 гг. В связи с ограниченностью официальных статистических данных как по составу, так и по объему выборок количество независимых переменных сужается до двух для обеспечения статистической надежности результатов регрессионного анализа. Доступными являются статистические данные по таким факторам спроса, как объем общего общественного потребления и данные по изменению цен на основные продовольственные товары.

Агрегирование факторов. Совершенно очевидно, что все перечисленные факторы не могут быть включены в динамическую модель спроса. Неправомерно также некоторые факторы исключать из исследования. Так, спрос на картофель зависит не только от цены на него, но и от цен на все другие продукты питания, а также на промышленные

товары и услуги. Включение в динамическую модель спроса на картофель цен всех товаров и услуг практически неосуществимо; в то же время неправомерен и метод исключения из данной модели цен на некоторые виды товаров и услуг.

Решить указанную задачу можно в результате замены индивидуальных индексов цен агрегатными. Известно, что общий индекс цен могут заменить несколько десятков индивидуальных индексов.

В результате агрегирования резко сокращается число факторов. Однако проблема учета всех факторов может быть решена только в том случае, если нам удастся все факторы расчленить на две группы (учтенные и прочие) и количественно измерить их влияние на формирование потребительского спроса.

В число учтенных факторов обычно включаются такие, при помощи которых можно управлять потребительским спросом, например доходы и цены. Прочие факторы – это компоненты, не поддающиеся индивидуальному измерению (мода, потребительские привычки и т.д.) [9].

Методы

Применение методов измерения влияния учтенных факторов на потребительский спрос

Исследуем изменение потребительского спроса на обувь под влиянием таких учтенных факторов, как общий объем потребления и изменения цен.

Для решения данной задачи использованы данные за 16-летний период по материалам статистических сборников «Регионы России. Социально-экономические показатели»¹:

у – продажа обуви на душу населения в текущих ценах;

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#.

x_1 – общий товарооборот в текущих ценах (в расчете на душу населения);

x_2 – произведение цепных индексов цен обуви начиная с 1991 года;

x_3 – произведение общих цепных индексов цен начиная с 1991 года.

Произведение последовательных цепных индексов позволяет получить значения базисных индексов. В качестве базисного года примем 1991 год. Для измерения влияния общего потребления и цен на потребительский спрос по данной информации рассчитываются следующие показатели (по годам):

– продажа обуви в постоянных ценах 1991 года: $y/x_2 = u$;

– общий товарооборот в постоянных ценах 1991 года: $x_1/x_3 = v_1$;

– реальный индекс цен: $x_2/x_3 = v_2$.

Задача сводится к определению потребительского спроса в постоянных ценах в зависимости от общего товарооборота в постоянных ценах и реального индекса цены.

$$\lg u_{(i)} - \lg u_{(i-1)} = z_{(i)}, \quad \lg v_{1(i)} - \lg v_{1(i-1)} = l_{1(i)}, \quad \lg v_{2(i)} - \lg v_{2(i-1)} = l_{2(i)}.$$

В результате использования десятичного логарифма коэффициенты автокорреляции объемов продажи обуви уменьшились с 0,9-0,98 (для u, v_1, v_2) до 0,3-0,4 (для z, l_1, l_2). Стремление снизить коэффициент автокорреляции объясняется тем, что влияние прочих, неучтенных в модели факторов в дальнейшем будет оцениваться при моделировании тенденции, которая будет служить обобщающим показателем существенных неучтенных факторов. Устранение общей тенденции позволяет выявить истинное влияние выбранных нами факторов (общего потребления и индекса цен) на изменение спроса на товар.

Полученные значения индексов (z_i) изменяются под влиянием как

Следует заметить, что традиционные методы определения связи разработаны исключительно для случайных выборок, а потому не применимы в динамике, где ярко выражена корреляция между соседними членами временного ряда (автокорреляция). В целях уменьшения автокорреляции динамических рядов предлагается метод варьирования разностей [10, 11].

Согласно этому методу, исходные данные заменяются первыми разностями. В результате из динамического ряда исключается линейная тенденция. Если исходные данные выражены в логарифмах, то при помощи метода варьирования разностей из динамического ряда исключается тенденция в форме показательной кривой. Функция спроса по своей природе является нелинейной, параметры которой характеризуют эластичность, поэтому исходные данные (u, v_1, v_2) логарифмируются ($\lg u, \lg v_1, \lg v_2$), а для снижения автокорреляции определяются их первые разности:

учтенных факторов (l_{1i} и l_{2i}), так и прочих (моды, потребительских привычек, производства, экономической политики, исторических особенностей развития страны и т.д.). Естественно предположить, что группа прочих факторов оказывает решающее влияние на образование общей тенденции индексов продаж $z(t)$. В образовании тенденции развития $z(t)$ участвует также товарооборот и реальный индекс цены в виде общей тенденции $l_1(t)$ и $l_2(t)$.

С надежностью более 95 % тест Чоу на наличие структурных сдвигов показал, что за рассматриваемый период цепные индексы [$z, l_{1(i)}, l_{2(i)}$] имеют две разные нелинейные тенденции раз-

вития. По этой причине общие тенденции цепных индексов рассчитывались по параболе второго порядка по двум частям исследуемого периода (первый – 1991–2006 гг. и второй – 2007–2016 гг.) [12]:

$$\begin{aligned} z(t)_I &= 0,14704 - 0,01882t - 0,000003t^2, \\ z(t)_{II} &= 0,05982 - 0,00711t + 0,00021t^2, \\ l_1(t)_I &= 0,09853 - 0,00967t - 0,000003t^2, \\ l_1(t)_{II} &= 0,04302 - 0,00606t + 0,00033t^2, \\ l_2(t)_I &= 0,03869 - 0,00683t - 0,000002t^2, \end{aligned}$$

$$z_{(i)} - z(t_i) = m_{(i)}, \quad l_{1(i)} - l_1(t_i) = s_{1(i)}, \quad l_{2(i)} - l_2(t_i) = s_{2(i)}.$$

По значениям $m_{(i)}$, $s_{1(i)}$, $s_{2(i)}$ определяется влияние учтенных факторов (товарооборота и реального индекса цены) на потребительский спрос:

$$m(s_1, s_2) = a_1 s_1 + a_2 s_2. \quad (1)$$

Функция (1) является статической по характеру. Расчеты ее параметров производятся методом наименьших квадратов. В результате вычислений было получено следующее уравнение спроса на обувь:

$$m(s_1, s_2) = 1,101s_1 - 1,020s_2. \quad (2)$$

Параметры этого уравнения – чистые коэффициенты эластичности от

$$l_2(t)_{II} = -0,00837 + 0,00411t - 0,00039t^2.$$

Все модели и их коэффициенты статистически значимы по F -критерию и t -критерию соответственно с надежностью более 95 %. Вычисленные тренды

$z(t, l_1(t), l_2(t))$ расчлениют зигзагообразные волны индексов $(z_i, l_{1(i)}, l_{2(i)})$ на две части. В результате расчета общих тенденций в развитии $z_i, l_{1(i)}, l_{2(i)}$ вычисляются отклонения:

общего товарооборота (a_1) и от индекса цен (a_2). Они показывают, что с увеличением общего товарооборота (в постоянных ценах) на 1 % расходы на покупку обуви (в постоянных ценах) увеличиваются на 1,10 %, а с увеличением реального индекса цены на 1 % расходы на покупку обуви (в постоянных ценах) уменьшатся на 1,02 %. В качестве примера приведем чистые коэффициенты эластичности спроса от общего товарооборота (a_1) и от цены (a_2), рассчитанные по динамическим рядам торговли за 16-летний период (табл. 1).

Таблица 1 – Чистые коэффициенты эластичности расходов от общего товарооборота и цены

| Товар | (a_1) | (a_2) |
|----------------------|---------|---------|
| Рыба | 0,61 | -0,72 |
| Сыр | 1,18 | -1,18 |
| Консервы рыбные | 1,27 | -1,47 |
| Консервы овощные | 1,32 | -1,26 |
| Кондитерские изделия | 1,02 | -1,37 |
| Чай | 0,21 | -0,36 |
| Крупа и бобовые | 0,43 | -0,11 |
| Макаронные изделия | 0,43 | -0,34 |
| Картофель | 0,44 | -0,35 |
| Водка | 0,88 | -0,87 |
| Вино | 1,54 | -1,40 |
| Пиво | 0,76 | -0,39 |
| Промышленные товары | 1,53 | -1,63 |

| Товар | (a_1) | (a_2) |
|----------------------------|---------|---------|
| Головные уборы | 1,14 | -1,38 |
| Трикотажные изделия | 1,46 | -1,41 |
| Кожаная, текстильная обувь | 1,10 | -1,02 |
| Резиновая обувь | 0,37 | -0,37 |
| Парфюмерия | 0,91 | -0,61 |
| Галантерея | 1,08 | -0,88 |
| Табачные изделия | 0,55 | -0,52 |
| Спички | 0,49 | -0,48 |
| Мебель | 1,86 | -1,34 |
| Спорттовары | 0,61 | -0,60 |
| Электротовары | 1,34 | -1,31 |
| Бытовая техника | 1,47 | -1,29 |
| Игрушки | 1,16 | -0,71 |

Расчеты показали, что чистые коэффициенты эластичности покупок от общего товарооборота положительные, а чистые коэффициенты эластичности расходов от цены – отрицательные (см. табл. 1). При этом наименьшая чувствительность к увеличению цен у таких товаров, как крупа, макароны, картофель и чай, а наибольшая – у консервов, трикотажных изделий, вина и кондитерских изделий. Однако спрос на те же базовые товары растет медленнее, чем рост общего товарооборота, так как коэффициенты эластичности оказались меньше единицы. Полученные выводы полностью согласуются с теорией потребления и эмпирически подтверждают экономические законы.

Применение методов измерения влияния прочих факторов на потребительский спрос

Выше изложен метод исследования влияния на потребительский спрос таких учтенных факторов, как общий

товарооборот и индекс цен. Эти факторы являются определяющими только в образовании отклонений динамического ряда продаж от общей тенденции развития. А как же измерить влияние на формирование динамического ряда продаж товаров таких факторов, как производство, экономическая политика в стране, мода и потребительские привычки? На этот вопрос и нужно ответить в данном разделе.

Функцию (1) запишем в обозначениях z , l_1 и l_2 :

$$z - z(t) = a_1 l_1 - l_1(t) + a_2 l_2 - l_2(t) \quad (3)$$

Следует заметить, что временные тренды в данном равенстве (3) рассчитываются по уравнению прямой за второй период. Раскроем скобки в равенстве (3) и $z(t)$ перенесем в правую часть:

$$z = z(t) - a_1 l_1(t) - a_2 l_2(t) + a_1 l_1 + a_2 l_2 \quad (4)$$

В уравнении (4) прибавим и отнимем $\bar{z}(t)$, $a_1 \bar{l}_1(t)$ и $a_2 \bar{l}_2(t)$:

$$z = \left\{ \bar{z}(t) + \left[z(t) - \bar{z}(t) \right] \right\} + \left\{ a_1 \bar{l}_1(t) + \left[-a_1 l_1(t) - a_1 \bar{l}_1(t) \right] \right\} + \left\{ a_2 \bar{l}_2(t) + \left[-a_2 l_2(t) - a_2 \bar{l}_2(t) \right] \right\} + a_1 l_1 + a_2 l_2 \quad (5)$$

Введем обозначение:

$$\overline{z(t)} - a_1 \overline{l_1(t)} - a_2 \overline{l_2(t)} = a_0. \quad (6)$$

Так как $\overline{z(t)} = \bar{z}$, а $\overline{z(l_1 l_2)} = a_1 \overline{l_1(t)} + a_2 \overline{l_2(t)}$, то равенство (6) можно записать:

$$a_0 = \bar{z} - \overline{z(l_1 l_2)} \quad (7)$$

$$z = a_0 + \left\{ z(t) - \overline{z(t)} + \left[-a_1 l_1(t) + \overline{a_1 l_1(t)} \right] + \left[-a_2 l_2(t) + \overline{a_2 l_2(t)} \right] \right\} + a_1 l_1 + a_2 l_2. \quad (9)$$

Функцию (9) расчленим на два уравнения:

$$\hat{z} = a_0 + a_1 l_1 + a_2 l_2 \quad (10)$$

$$\check{z} = \left[z(t) - \overline{z(t)} \right] + \left[-a_1 l_1(t) + \overline{a_1 l_1(t)} \right] + \left[-a_2 l_2(t) + \overline{a_2 l_2(t)} \right] \quad (11)$$

Функция (11) получена путем вычитания из (9) уравнения (10) по годам $\hat{z}_i - \check{z}_i = z_i$. Значения \check{z}_i показывают изменения цепных индексов продаж под влиянием прочих факторов в отклонениях от средней величины a_0 . Эти значения изменяются во времени линейно и равны нулю в середине периода $(t - \bar{t})$. Значения функции \check{z} в (11) могут быть рассчитаны по формуле:

$$\check{z} = a_3 (t - \bar{t}), \quad (12)$$

где параметр временного тренда

$$a_3 = \check{z}_i - \check{z}_{i-1}.$$

Модель и результаты. Динамическая многофакторная модель потребительского спроса (4) записывается уравнением:

$$z = a_0 + a_1 l_1 + a_2 l_2 + a_3 (t - \bar{t}). \quad (13)$$

или

$$a_0 = \overline{z(t)} - \overline{z(l_1 l_2)}. \quad (8)$$

Следовательно, параметр a_0 характеризует изменение цепных индексов продаж под влиянием прочих факторов в среднем для всего исследуемого периода.

Функцию (5) запишем так:

Для определения потребительского спроса на планируемый период необходимо в первую очередь рассчитать индексы продаж товаров под влиянием учетных и прочих факторов по функции типа (13). Прогнозирование цен и их индексов зависит от типа поставленных задач и может осуществляться с помощью различных качественных и количественных методов [11]. В это уравнение включаются: параметры a_1 и a_2 , вычисленные за весь базисный период, параметр временного тренда (a_3), рассчитанный за вторую часть базисного периода; свободный член (a_0) следует определить на планируемый период. Необходимость расчета параметра a_0 на планируемый период вызвана тем, что его величина определяется главным образом размером z . Это вытекает из формулы определения свободного члена (8). В целях наибольшей точности расчета a_0 используем мето-

ды интерполяции для определения $\overline{z(t)}$ на планируемый период. В равенстве (8)

значение $\overline{z(t)}$ должно соответствовать середине анализируемого периода времени. Если для расчетов на перспектив-

ный период за середину примем последний год отчетного периода, то соответственно переносится и начало периода. Для данного периода $\overline{z(t)}$ равно $z(t_n)$, вычисленному для последнего года отчетного периода (n).

Следует заметить, что так как общая тенденция изменения цепных индексов продаж в планируемом периоде нелинейна, то значения $z(t)$ следует выравнивать по криволинейной функции, например типа:

$$z(t) = a + b \lg t.$$

Вычисленное значение $z(t_n)$ для последнего года отчетного периода примем за $\overline{z(t)}$ всего периода (базисного и перспективного); значения $\overline{l_1}$ и $\overline{l_2}$, записанные в функции (8), рассчитываются за весь период (базисный и перспективный). На планируемый период цепные индексы продаж товаров вычисляются по уравнению (13); $\overline{l_1}$ и $\overline{l_2}$ определяются за этот же период, середина исследуемого периода перемещается в последний год отчетного периода. Переход от цепных индексов продаж к абсолютным значениям производится по формуле:

$$\lg u_t = \lg u_{t_i} + \overline{z_i} (a_0 l_1 l_2) t + a_3 t,$$

где t – порядковый номер года, начиная с последнего года отчетного периода (t_i).

Заключение. В данной работе представлены результаты моделирования потребительского спроса на примере показателя объем продаж обуви в России за период 1991–2016 гг. Исследован характер зависимостей и нелинейных трендов, позволивший получить качественные модели. Также использован метод первых разностей, позволивший снизить автокорреляцию и повысить надежность статистических оценок.

На основании расчетов параметров моделей для различных групп товаров рассчитаны коэффициенты эластичности спроса на них по таким факторам, как изменение общего товарооборота и индекса цен. Полученные выводы подтверждают экономическую теорию потребления населением продовольственных товаров, согласно которой рост общего потребления сигнализирует о росте благосостояния общества, когда доля потребления базовых продуктов питания (картофель, крупы, чай) в общих расходах снижается, но спрос на такие продукты остается нечувствительным к изменению цен.

По многофакторной динамической модели потребительского спроса (13) есть возможность произвести расчеты на перспективный период в зависимости от заданных значений общего товарооборота, индексов цен, а также от заданных значений параметра a_3 , характеризующего влияние прочих факторов на формирование потребительского спроса населения.

Благодарность. Выражаем особую благодарность доктору технических наук, профессору Исмагилову Ильясу Идрисовичу за оказанную помощь в проведении исследования.

Библиографический список

1. *Потапова И.И., Минёва О.К.* Теоретические и практические аспекты анализа и прогнозирования потребительского спроса на рынке продовольственных товаров // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2004. – № 3. – С. 52-57.
2. *Медведева О.А., Федорова К.В., Черемисина Н.В.* Применение статистических методов в исследовании потребительского рынка товаров Тамбовской области // Социально-экономические явления и процессы. – 2017. – Т. 12. – № 3. – С. 117-130.

3. Газизов Д.И. Обзор методов статистического анализа временных рядов и проблемы, возникающие при анализе нестационарных временных рядов // Научный журнал. – 2016. – № 3 (4). – С. 9-14.

4. Григалашвили А.С., Кокшарова Л.Ф., Зуева И.О. О применимости корреляционного анализа для исключения факторов в регрессионно-дифференциальных моделях // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2016. – Т. 22. – № 1. – С. 35-44.

5. Затонский А.В., Сиротина Н.А. Прогнозирование экономических систем по модели на основе регрессионного дифференциального уравнения // Экономика и математические методы. – 2014. – Т. 50. – № 1. – С. 91-99.

6. Исмагилов И.И., Костромин А.В. Алгоритмы оценки и статистического анализа полиномиальных моделей временных рядов на основе дискретных преобразований // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2009. – № 4. – С. 63-67.

7. Кадочникова Е.И., Половкина Э.А., Григорьева Е.А. Статистические приемы измерения факторов устойчивого развития региональной экономики // Экономика и менеджмент в условиях нелинейной динамики. – СПб., 2017. – Гл. 4.2. – С. 523-544.

8. Безручко Б.П., Смирнов Д.А. Современные проблемы моделирования по временным рядам // Известия Саратовского университета. – Новая серия. Серия: Физика. – 2006. – Т. 6. – № 1-2. – С. 3-27.

9. Конорева А.В., Гусева Г.С. Использование математических и статистических функций EXCEL в экономике // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2009. – № 3. – С. 126-127.

10. Мандрюк Е.А., Кадочникова Е.И. Регрессионный анализ бюджетов домашних хозяйств // Международный

научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 4-3 (23). – С. 36-38.

11. Столярова А.Н. Методические вопросы прогнозирования совокупного спроса и предложения на потребительском рынке // Вестник РАЕН. – 2008. – № 4. – С. 105-109.

12. Ismagilov I.I., Khasanova S.F., 2015. Short-Term Fuzzy Forecasting of Brent Oil Prices. Asian Social Science, 11(11). – P. 60-67. DOI: 10.5539/ass.v11n11p60.

13. Ismagilov I.I., Khasanova S.F., 2017. Algorithms of quasi evaluation of polynomial trend of the digital signals based on oblique discrete walsh transformations, 2016 2nd International Conference on Industrial Engineering, Applications and Manufacturing, ICIEAM 2016. – Proceedings 2017. DOI: 10.1109/ICIEAM.2016.7911545.

Bibliographic list

1. Potapova I.I., Minyova O.K. Theoretical and practical aspects of consumer demand analysis and forecast in food market // Journal of Astrakhan State Technical University. – 2004. – № 3. – P. 52-57.

2. Medvedeva O.A., Fyodorova K.V., Cheremisina N.V. The implementation of statistical methods in consumer goods' research in Tambov oblast // Socio-economic phenomena and processes. – 2017. – V. 12. – № 3. – P. 117-130.

3. Gazizov D.I. Review of time series methods and issues arising during the analysis of non-stationary time series // The Journal of Science. – 2016. – № 3 (4). – P. 9-14.

4. Grigalashvili A.S., Koksharova L.F., Zuyeva I.O. On implementation of correlation analysis for exclusion of factors in regression-differential models // Journal of Tambov State Technical University. – 2016. – V. 22. – № 1. – P. 35-44.

5. Zatonski A.V., Sirotina N.A. Economic systems forecasting on the basis of regression differential equation. // Mathe-

mathematical methods in economics. – 2014. – V. 50. – № 1. – P. 91-99.

6. *Ismagilov I.I., Kostromin A.V.* The approach of estimation and statistical analysis of multinomial models of time series on the basis of discrete transformations // Journal of Kazan state institution of finance and economics. – 2009. – № 4. – P. 63-67.

7. *Kadochnikova E.I., Polovkina E.A., Grigoreva E.A.* Statistical approaches in measurement of regional economy sustainable development factors // Economics and management within the framework of non-linear dynamics: chapter in anthology. – St. Petersburg, 2017. – P. 523-544.

8. *Bezruchko B.P., Smirnov D.A.* Contemporary issues in modeling on the basis of time series // Proceedings of Saratov University. – New series. Series: Physics. – 2006. – V. 6. – № 1-2. – P. 3-27.

9. *Konoreva A.V., Guseva G.S.* The implementation of mathematical and statistical functions EXCEL in economics //

Journal of Omsk university. Series: Economics. – 2009. – № 3. – P. 126-127.

10. *Mandrick E.A., Kadochnikova E.I.* Regression analysis of domestic households' budgets // International research journal. – 2014. – № 4-3 (23). – P. 36-38.

11. *Stolyarova A.N.* Methodical aspects of cumulative supply and demand forecasting in consumer market // Journal of Russian Academy of Natural Sciences. – 2008. – № 4. – P. 105-109.

12. *Ismagilov I.I., Khasanova S.F.*, 2015. Short-Term Fuzzy Forecasting of Brent Oil Prices. Asian Social Science, 11(11). – P. 60-67. DOI: 10.5539/ass.v11n11p60.

13. *Ismagilov I.I., Khasanova S.F.*, 2017. Algorithms of quasi evaluation of polynomial trend of the digital signals based on oblique discrete walsh transformations, 2016 2nd International Conference on Industrial Engineering, Applications and Manufacturing, ICIEAM 2016. – Proceedings 2017. DOI: 10.1109/ICIEAM.2016.7911545.

УДК 658.5

Бурмистрова И. К., Кублин И. М., Сулян Г. С., Тинякова В. И.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ РИСКА ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ

Аннотация

Обсуждается проблема рисков, связанных с инновационной деятельностью промышленных предприятий. Обосновано, что высокие риски инновационных преобразований обуславливают необходимость разработки соответствующего организационно-экономического механизма управления, обеспечивающего целенаправленное воздействия на риск и его нивелирование. Предложен подход к снижению рисков, предусматривающий использование модели Басса для прогнозирования динамики спроса на новый товар и выявления пика объема продаж.

Ключевые слова

Риск, инновации, промышленное предприятие, маркетинг, моделирование, модель Басса.

Burmistrova I. K., Kublin I. M., Sulyan G. S., Tinyakova V. I.

PROBLEMATIC ASPECTS OF RISK MODELING IN IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS

Abstract

The problem of risks associated with the innovation activity of industrial enterprises is discussed. It is substantiated, that the high risks of innovation transformations necessitate the development of an appropriate organizational and economic management mechanism that ensures a targeted impact on risk and its leveling. An approach to risk reduction is proposed using the Bass model to predict the dynamics of demand for a new product and to detect a peak in sales.

Keywords

Risk, innovation, industrial enterprise, marketing, modeling, Bass model.

Введение. Новизна применяемых технологий и техническое развитие в целом позволяют качественно повысить уровень производства. Это касается сферы непосредственного осуществления процесса производства на предприятиях разных сфер деятельности.

Промышленное предприятие как форма обособления хозяйственной деятельности представляет собой совокупность взаимосвязей как в сфере технологий, так и в сфере производства продукции [3]. Взаимосвязи зарождаются между отношениями субъектов экономической деятельности при производстве и распределении продукции [2], обмене и потреблении финансовых средств, производственных фондов с учетом обособленных экономических интересов и в связи с созданием конкретных видов продукции и услуг, выполнением определенного перечня работ. Организованная на предприятиях хозяйственная деятельность является сложной интегрированной цепочкой актов, оказывающих влияние от зарождения предпринимательской идеи до ее воплощения в конкретном проекте или изделии [12].

Маркетинговый подход к внедрению инноваций. Необходимыми ус-

ловиями функционирования промышленных предприятий как устойчивых и характерных элементов экономической системы являются экономическая свобода и возможности независимого выбора альтернативных вариантов при производстве инновационной продукции и своего поведения на конкурентном рынке [9]. В этой связи появляется возможность действовать на рыночном пространстве по личной инициативе, неся ответственность за риски, успех или неудачу деятельности предприятия, за проведение самостоятельной и инициативной производственной политики.

На наш взгляд, в основе производственной политики предприятия должна быть рыночная стратегия деятельности, учитывающая: максимизацию получаемой прибыли, освоение новых сегментов рынков, связанных с продвижением конкурентоспособного ассортиментного перечня продукции, оперативное реагирование на видоизменение потребностей потенциальных потребителей, форсирование процесса окупаемости привлекаемых инвестиций, решение социальных проблем работников, исполнение экономических и социальных обязательств. В этой связи ключевой задачей становится выявление факторов, оказывающих влияние на

процесс управления технической, производственной и сбытовой политиками, и основных направлений их совершенствования в общей производственной стратегии промышленного предприятия.

При этом необходимо отметить, что для промышленности наиболее специфической чертой современного этапа научно-технического прогресса, которая, несомненно, получит дальнейшее развитие в будущем, является интернационализация инновационного развития [5]. Внедрение инноваций проявляется в широком и целенаправленном использовании достижений современной науки и техники, в развитии международного сотрудничества [6]. Усиление международного обмена научной информацией, технологией, образцами новой или инновационной техники служит важным фактором ускорения научно-технического развития [4]. Поэтому сейчас основная задача заключается уже не в решении отдельных инновационных проблем, а в управлении инновационным развитием в целом, в познании экономических и социальных проблем создания и внедрения новой техники с учетом возникающих рисков [15].

В этой связи альтернативой производственному подходу, когда хозяйствующий субъект основным образом ориентирует действия на использование производственного потенциала, может являться маркетинговый подход, который предполагает активный поиск направлений нетрадиционного применения технологий [7], позволяющих в производственном процессе изготавливать продукцию с новыми характеристиками и свойствами, располагающую конкурентными преимуществами.

Например, предприятия нефтеперерабатывающего сектора экономики строят свою инновационную политику в соответствии с рыночными целями. Современная тенденция развития нефтеперерабатывающей промышленности та-

кова, что цели и задачи в области производства инновационной продукции постоянно усложняются. Развитие нефтеперерабатывающего производства и повышение его эффективности все больше зависит от применения инновационных технологий: сам процесс развития по мере продвижения вперед требует создания принципиально новых технологических процессов и видов оборудования на базе использования новейших результатов фундаментальных наук и открытий.

Решение этих задач связывается с повышением качества и надежности конечных продуктов переработки нефти, с укрупнением и комбинированием технологических установок, организацией многотоннажных специализированных производств, углублением процессов переработки нефти, внедрением высокоэффективных вторичных процессов, созданием и применением катализаторов гетерогенного и гомогенного катализа при переработке нефти.

Инновационные нововведения действуют многопланово, одновременно по многим каналам, причем не изолированно, а взаимосвязанно [1]. Эта особенность в процессе управления выражается в том, что направлениям внедрения инноваций отводится роль ведущих элементов, а процесс управления определяется как процедура выбора оптимального перечня мероприятий и установления степени их освоения в долгосрочном планируемом периоде [14]. Отсюда, в свою очередь, возникает проблема выбора наиболее перспективных направлений инновационного развития, соответствующих данной отрасли промышленности.

Проблема лага между появлением инноваций и их внедрением в производство. Следующей важной особенностью внедрения научно-технических новшеств является длительность цикла «исследование – производство», что

обуславливает неопределенность в управлении и связанные риски на различных стадиях и в разных сферах этого процесса – от научного открытия до появления инноваций и их распространения и потребления. Неопределенность и риски в управлении заключены уже на самой начальной стадии планирования научного открытия. Когда задача поставлена, возникает неопределенность измерения с многократностью решения задачи. При этом степень неопределенности и рисков в связи с прогрессом науки и техники быстро возрастает. Поэтому выбор оптимальных вариантов и измерение при этом эффективности становится все более затруднительным и требует принципиально нового подхода и применения современных средств при решении задачи управления.

Состояние неопределенности при внедрении инноваций должно быть преобразовано в определенность с использованием инструментов нивелирования рисков [11]. Данный процесс может состоять из ряда поэтапных процессов, которые возможно классифицировать по критериям управляемости рисков, что приведет к их систематизации. Возникающие риски вмешиваются в сферу оценки эффективности выбранных вариантов: нельзя достоверно определить, возможно ли выпустить на рынок инновационную продукцию с заданными характеристиками и свойствами, поскольку невозможно учесть в полной мере все факторы и риски, от которых зависит осуществление вариантов внедрения инноваций.

С неопределенностью оценки приходится сталкиваться и тогда, когда техническое новшество готово: условие, в котором оно будет действовать, область его применения, сроки морального старения не определены с достаточной точностью.

Инновационный процесс на предприятии. Нестабильность внешней среды не позволяет хозяйствующим

субъектам строить долгосрочные планы и обеспечивать условия устойчивой хозяйственной деятельности, вынуждая их искать альтернативы сложившейся специализации производства и активизировать инновационную деятельность. В рыночных условиях основным фактором конкурентоспособности предприятия-производителя является регулируемое применение инновационных технологий, обуславливаемое ускоренными темпами сменяемости поколений продукции [13]. Это приводит к тому, что оптимальным образом сочетаются различные механизмы, которые связаны со снижаемым периодом жизненного цикла инноваций, и на стадии производства обеспечивается высокое качество товаров, удовлетворяющих возрастающие потребности потребителей [8].

Вместе с тем в реальной деятельности предприятий происходит трансформация ресурсно-организационной структуры производства. Трансформация направлена на внедрение инноваций, связанных с формированием долгосрочной стратегии развития и повышения конкурентоспособности на рынке [10].

Прежде всего следует отметить, что стадии развития инновационного процесса взаимосвязаны. При этом особенно динамично происходят сдвиги в сфере обновления производства и выпуска инновационной продукции. При этом инновационная деятельность предприятия, как правило, опирается на экономические меры, а экономические агенты активизируют организационную и техническую трансформацию производства и процесс привлечения и внедрения инноваций, который, в свою очередь, запускает механизм создания инновационного продукта и его реализацию.

Инициирование инновационного процесса приводит к изменениям предпочтений потребителей, что обуславливает поиск предприятием возможностей

внедрения продуктовых инноваций для упрочения конкурентного положения на рынке. Для успешного осуществления продуктовых инноваций необходимо применение последних научно-технических достижений (процессные инновации). В этой связи следует принимать во внимание изменения рыночных стратегий конкурирующих структур (ценовые и маркетинговые стратегии), внедрение существенных изменений в характеристики продукции, видоизменение коммуникационной политики (применение маркетинговых инноваций).

В контексте с ограничительными мерами, влияющими на отечественную экономику, одним из существенных этапов осуществления инновационного процесса должна быть организация маркетинговой деятельности и оптимизация коммуникационной политики предприятий при реализации инноваций.

Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью предприятия. Следует отметить, что высокие риски инновационных преобразований обуславливают необходимость разработки организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью с целью направленного воздействия на риск и его снижение.

С учетом семантического значения термина «организационно-экономический механизм», а также исходя из системной взаимосвязи его элементов, способствующей формированию инновационного производства и успешной реализации стратегии предприятия, можно дать следующее определение: организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью – это некоторая совокупность методов, форм, средств, принципов и рычагов, призванных обеспечивать эффективную реализацию стратегии инновационного развития предприятия в условиях жесткой конкурентной борьбы.

На наш взгляд, для инновационных преобразований необходимым

условием должно быть формирование структуры организационно-экономического механизма по функциональному признаку. Техническое перевооружение, связанное с внедрением инноваций, и организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью формируют совокупность взаимосвязанных функциональных подсистем, учитывающих интересы всех субъектов хозяйственной деятельности (рис. 1).

Риск внедрения нового товара и метод его оценки. Следует отметить, что при инновационной деятельности риск внедрения нового товара можно рассчитать с использованием методики количественной оценки рисков. При этом возможно рассмотрение следующих видов рисков:

– отраслевого риска (обеспеченность предприятия сырьевыми, товарными и другими ресурсами, увеличение цен на сырье, дефицит сырья, проблемы с поставками оборудования, неудачный выбор поставщика, проблемы с транспортировкой и т.д.);

– коммерческого риска (конкурентоспособность товара предприятия; производство конкурентами аналогичной продукции по сопоставимым ценам; несоответствие нового товара реальным потребностям рынка и др.);

– рыночного риска (неблагоприятная рыночная конъюнктура: предложение превышает спрос; осведомленность потребителей недостаточна, процесс принятия новинки может быть долгим; тенденции изменения платежеспособного спроса населения и т.д.).

Для каждого вида риска (отраслевого, коммерческого, рыночного) его мера может быть рассчитана по формуле:

$$M_i = \frac{\sum_{i=1}^n p_i M_{pi}}{\sum_{i=1}^n p_i}, \quad (1)$$

где M_i – общая мера -го вида риска; M_{pi} – частная мера i -го вида риска; p_i – вероятность наступления отдельного события.



Рисунок 1 – Схема организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью

Коэффициент риска анализируется на основе рассчитанных мер каждого вида риска и определяется как отношение потенциальных потерь к объему собственных финансовых средств предприятия:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^N M_i}{k}, \quad (2)$$

где N – количество рассматриваемых видов рисков; M_i – возможные по-

тери по -му виду риска; k – собственный капитал предприятия.

При оценке приемлемости коэффициента анализируются пороговые значения шкалы риска с градациями от приемлемого риска ($r < 0,25$) до катастрофического ($r > 0,75$).

В целях экономической безопасности особое значение должно прида-

ваться не показателям производственно-хозяйственной деятельности, а пороговым значениям, связанным с рисками. В этой связи менеджмент предприятия должен проанализировать возможные отклонения в деятельности и рассмотреть варианты снижения риска, а также предпринять соответствующие действия по его ограничению.

Например, для прогнозирования продаж товара, изготовленного по инновационным технологиям, использование статистических методов (например, корреляционно-регрессионный анализ или расчет коэффициентов асимметрии и эксцесса) на основе данных за несколько лет нецелесообразно. Для расчета объема продаж при выводе на рынок нового товара можно воспользоваться моделью Басса.

Модель Басса для прогнозирования динамики спроса на новый товар. В модели рассматриваются эффект коммуникативного воздействия (под влиянием методов продвижения товара) и эффект влияния инструментов вирусного маркетинга. При этом последний эффект (межличностной коммуникации) возрастает с ростом количества потребителей, уже совершивших покупку [16].

Эффект коммуникативного воздействия выражается через коэффициент внешнего влияния, а эффект межличностной коммуникации – через коэффициент внутреннего влияния.

При этом модель Басса будет представлена формулой:

$$N_t = N_{t-1} + p(m - N_{t-1}) + q \frac{N_{t-1}}{m} (m - N_{t-1}), \quad (3)$$

где N_t – количество потребителей, совершивших приобретение в момент времени t ; N_{t-1} – количество потребителей, совершивших покупку в момент времени $t - 1$; m – потенциал рынка; p – коэффициент внешнего влияния; q – коэффициент внутреннего влияния (имитации).

Отсутствие статистики объема продаж для инновационного товара

обуславливает использование статистической информации по ранее выпущенному на рынок аналогичному товару, проведение маркетинговых исследований с использованием методики фокус-групп.

Расчеты по модели Басса с учетом принятых коэффициентов q и p позволяют смоделировать динамику спроса и выявить пик объема продаж. Следует отметить, что пик продаж имитаторов сдвинут по времени относительно инноваторов, причем эта разница достаточно заметна (рис. 2).

Сравнение реальных продаж нового товара с результатами расчетов по имитационной модели позволяет проанализировать, полностью ли используется потенциал рынка или нет (если показатели реальных продаж начинают сокращаться раньше). Если нет, то необходимо применить маркетинговые инструменты для продвижения продукции на рынок, а также внести изменения в коммуникационную политику.

В том случае, когда реальные показатели объема продаж превышают расчетные, можно проанализировать возможность расширения рынка или вывода следующего предложения.

Для оптимизации инновационной деятельности предприятий в условиях нарастания межфирменной и межвидовой конкуренции необходимо стратегическое планирование внедрения нововведений, которые дадут возможность сделать применение инноваций не исключением, а нормой производственной деятельности предприятия. Успешная инновационная политика предприятий зависит от учета влияния внешних факторов на развитие отрасли, особенно со стороны государства и мировых компаний, от тенденций развития рынка, реакции потребителей на все происходящие изменения. Для этого целесообразно использовать маркетинговый анализ, который дает возможность предприятию снизить риски, оценить текущее

состояние дел, разработать маркетинговую стратегию и принять решение относительно уже выведенных на рынок

товаров и планируемых новинок, цен, потребителей в рамках существующей стратегии.

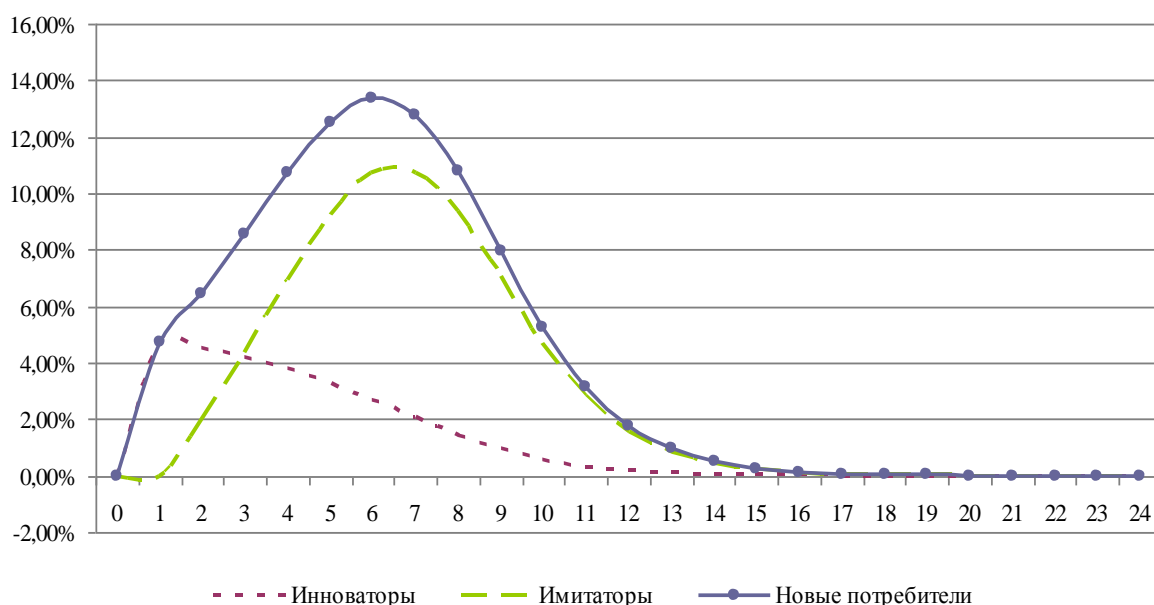


Рисунок 2 – Динамика роста количества покупателей

Заключение. Особенностью разработки и внедрения инноваций является единство комплекса «наука – техника – производство – распространение – потребление». При этом возникает некоторая двойственность. Экономический эффект от инновационной техники не может возникнуть только от потребления (использования в производстве) и также не может возникнуть вне процесса потребления. В этой связи экономический эффект должен появиться при использовании инноваций, но закладывается и формируется он на расчетную единицу в сфере науки, что обуславливает разрыв разработки и использования инноваций во времени и в пространстве. Данный разрыв должен учитывать риски и накладывать свой отпечаток на процесс управления техническими нововведениями в отрасли, в частности на методы планирования и экономической оценки.

Библиографический список

1. Антонова А.А., Герчикова Е.З., Кублин И.М., Буш В.Г. Территориаль-

ные кластеры как перспективный формат повышения конкурентоспособности отечественной экономики в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-2 (67-2). – С. 116-120.

2. Боговиз А.В., Бурмистрова И.К., Кублин И.М., Санинский С.А., Тинякова В.И. Мотивация отечественных производителей сельскохозяйственной техники в условиях импортозамещения // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – № 10. – С. 10-17.

3. Бурмистрова И.К., Кублин И.М. Проблемы ориентации инновационного развития предприятий в нестабильных экономических условиях // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 2 (06). – С. 11-17.

4. Бурмистрова И.К., Кублин И.М. Особенности влияния индикаторов структурных сдвигов на деятельность предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – № 3 (62). – С. 7-11.

5. *Гордашникова О.Ю., Орлова Т.В.* К вопросу об управлении инновационным потенциалом предприятия машиностроительного комплекса // *Инновационная деятельность.* – 2014. – № 4 (31). – С. 22-26.

6. *Гугелев А.В., Герасимов А.Е.* Роль инновационной деятельности в увеличении прибыли предприятий // *Вестник машиностроения.* – 2002. – № 4. – С. 68.

7. *Кублин И., Санинский С., Тинякова В.* Проблемы и противоречия развития маркетинговых исследований в современной рыночной экономике // *Проблемы теории и практики управления.* – 2015. – № 10. – С. 113-119.

8. *Матковская Я.С.* О концепциях жизненного цикла инновационных технологий // *Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда.* – 2009. – № 1. – С. 27-35.

9. *Махметова А.Е., Кублин И.М., Тинякова В.И.* Методологические аспекты реализации процессного подхода в системе менеджмента качества промышленного предприятия // *Экономика и предпринимательство.* – 2016. – № 3-2 (68-2). – С. 674-679.

10. *Попова Л.Ф.* Анализ соответствия характеристик организационной структуры предприятия его ситуационным переменным // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета.* – 2014. – № 3 (52). – С. 55-61.

11. *Санинский С.А.* Управление взаимодействием предприятий-производителей и их потребителей // *Перспективы науки.* – 2009. – № 1. – С. 63-67.

12. *Тинякова В.И., Ратушная Е.А.* Проблемы обоснования инвестиционных решений: адекватность, корректность, прогноз // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность.* – 2010. – № 7. – С. 73-77.

13. *Тинякова В.И.* Адаптивно-рациональное прогнозирование в экономических системах: концептуальные идеи и модели реализации // *Вестник*

Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2006. – № 2. – С. 286-296.

14. *Толстяков Р.Р., Кублин И.М., Санинский С.А.* Актуальные проблемы маркетингового обеспечения на современном этапе развития рыночных отношений // *Социально-экономические явления и процессы.* – 2015. – Т. 10. – № 6. – С. 89-97.

15. *Яшина М.Н.* Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий в условиях государственной политики импортозамещения // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета.* – 2015. – № 5 (54). – С. 80.

16. *Bass F.M.* A new product growth model for consumer durables // *Management Science.* – 1969. – Vol. 15.

Bibliographic list

1. *Antonova A.A., Gerchikova E.Z., Kublin I.M., Bush V.G.* Territorial clusters as a promising format for increasing the competitiveness of the domestic economy under conditions of import substitution // *Economics and Entrepreneurship.* – 2016. – № 2-2 (67-2). – P. 116-120.

2. *Boghoviz A.V., Burmistrova I.K., Kublin I.M., Saninsky S.A., Tinyakova V.I.* Motivation of domestic producers of agricultural machinery in conditions of import substitution // *Economics of agriculture of Russia.* – 2016. – № 10. – P. 10-17.

3. *Burmistrova I.K., Kublin I.M.* Problems of orientation of innovation development of enterprises in unstable economic conditions // *Actual problems of economics and management.* – 2015. – № 2 (06). – P. 11-17.

4. *Burmistrova I.K., Kublin I.M.* Peculiarities of the influence of indicators of structural shifts on enterprise activity // *Bulletin of the Saratov State Social and Economic University.* – 2016. – № 3 (62). – P. 7-11.

5. *Gordashnikova O.Yu., Orlova T.V.* On the issue of managing the innovative

potential of the enterprise of the machine-building complex // Innovative activity. – 2014. – № 4 (31). – P. 22-26.

6. *Gugelev A.V., Gerasimov A.E.* The role of innovation in increasing the profit of enterprises // Bulletin of Machine Building. – 2002. – № 4. – P. 68.

7. *Kublin I., Saninsky S., Tinyakova V.* Problems and Contradictions of Development of Marketing Research in the Modern Market Economy // Problems of Management Theory and Practice. – 2015. – № 10. – P. 113-119.

8. *Matkovskaya Ya.S.* On the concepts of the life cycle of innovative technologies // Economics. Entrepreneurship. Environment. – 2009. – № 1. – P. 27-35.

9. *Makhmetova A.E., Kublin I.M., Tinyakova V.I.* Methodological aspects of implementation of the process approach in the quality management system of an industrial enterprise // Economics and Entrepreneurship. – 2016. – № 3-2 (68-2). – P. 674-679.

10. *Popova L.F.* Analysis of the correspondence of the characteristics of the organizational structure of the enterprise to its situational variables // Bulletin of the Saratov State Social and Economic University. – 2014. – № 3 (52). – P. 55-61.

11. *Saninsky S.A.* Management of the interaction of producer enterprises and their consumers // Prospects of science. – 2009. – № 1. – P. 63-67.

12. *Tinyakova V.I., Ratushnaya E.A.* Problems of justification of investment decisions: adequacy, correctness, forecast // National interests: priorities and security. – 2010. – № 7. – P. 73-77.

13. *Tinyakova V.I.* Adaptive-rational forecasting in economic systems: conceptual ideas and implementation models // Bulletin of Voronezh State University. Series: Economics and Management. – 2006. – № 2. – P. 286-296.

14. *Tolstyakov R.R., Kublin I.M., Saninsky S.A.* Actual problems of marketing support at the present stage of development of market relations // Socio-economic phenomena and processes. – 2015. – Vol. 10. – № 6. – P. 89-97.

15. *Yashina M.N.* Increase of competitiveness of industrial enterprises in the context of state policy of import substitution // Bulletin of the Saratov State Social and Economic University. – 2015. – № 5 (54). – P. 80.

16. *Bass F.M.* A new product growth model for consumer durables // Management Science. – 1969. – Vol. 15.

УДК 330.4:338.22.01

Кадошникова Е. И.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация

С целью идентификации наблюдаемых факторов, определяющих дивидендные выплаты крупнейших российских компаний, в работе выполнен анализ панельных данных за период 2012–2014 гг. по 36 крупнейшим российским компаниям нефинансового сектора. Представленные в статье эмпирические оценки параметров моделей анализа панельных данных подтвердили гипотезу о проблеме агентского конфликта и выплатах более низких дивидендов в условиях концентрации акций в руках мажоритарного собственника, а также снижение выплат дивидендов при увеличении заемных средств в

структуре капитала компании, однако не выявлена прямая взаимосвязь между размером компании и размером дивидендных выплат.

Ключевые слова

Дивиденды, акционеры, собственность, левверидж, панельные данные.

JEL: C33, D22

Kadochnikova E. I.

MODELING THE PECULIARITIES OF DIVIDEND POLICY IN NATIONAL COMPANIES

Abstract

In order to identify the observed factors that determine the dividend payments of the largest Russian companies, a panel data analysis of 36 largest Russian companies in the non-financial sector for the period of 2012–2014 was performed. The empirical estimates of the models parameters of the panel data analysis presented in the paper confirmed the hypothesis about the problem of agent conflict and payments of lower dividends in the conditions of equity concentration in the hands of the majority owner, as well as reduction of dividend payments when increasing borrowings in the company's capital structure. However, there was no direct correlation revealed between the size of the company and the size of dividend payments.

Keywords

Dividends, shareholders, property, leverage, panel data.

В

ведение. В настоящее время наблюдается процесс перехода российской экономики на инновационный путь развития. В этом процессе ключевую роль будет играть формирование цифровой экономики, ориентированной на повышение эффективности всех отраслей за счет использования IT-технологий. Достижение этой цели во многом будет определяться когнитивными факторами развития регионов [1], в частности применением программных продуктов в аналитических исследованиях сложившихся закономерностей.

Кроме того, закрытие многих внешних источников финансирования и снижение цен на сырье усиливают внимание к внутренним источникам финансирования, и задача по стимулированию внутреннего инвестора и созданию благоприятных условий для его деятельно-

сти на финансовом рынке выходит на первый план. Инвестиционная привлекательность проектов для потенциальных инвесторов также будет определяться дивидендной политикой соответствующих компаний. На развитых рынках было проведено множество различных исследований, объясняющих существующую дивидендную политику компаний. Также было выявлено и объяснено влияние различных внутренних факторов на выплаты дивидендов [2].

Практика дивидендных выплат характерна для российской экономики еще непродолжительный период времени, а дивидендная политика российских компаний на рыночном уровне изучена гораздо слабее. Приоритет в эмпирических исследованиях факторов, определяющих размер дивидендных выплат, имеет измерение широкого ряда «освяза-

емых» факторов: структуры собственности, стоимости активов, структуры капитала (в части доли заемного капитала) и финансовых показателей деятельности компаний [2, 3]. В статье предпринята попытка методами прикладной статистики и эконометрики выявить и измерить зависимость количественных показателей выплат дивидендов от широкого набора факторов в среднем по крупнейшим российским компаниям.

Данные и методы. Объектом исследования явились крупные отечественные компании различных секторов экономики: добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, строительства, электроэнергетики, торговли и услуг, транспорта и связи, химии и нефтехимии. Предметом исследования выступают особенности и содержательные характеристики взаимосвязи между показателями выплат дивидендов, концентрации капитала и финансово-экономического состояния компании. В выборке панельных данных за

период с 2012 по 2014 год включено 36 крупнейших российских компаний нефинансового сектора. Сбор материалов производился вручную на официальных сайтах компаний, содержащих годовые отчеты. Исследование базируется на оцененных в среде Gretl моделях анализа панельных данных с включением фиктивных переменных по годам для контроля тренда: модели со случайными эффектами и модели с фиксированными эффектами, а также объединенной модели. В качестве зависимой переменной выбран коэффициент выплаты дивидендов, равный отношению выплаченных дивидендов к чистой прибыли за отчетный период. В статье в целях сохранения числа степеней свободы в условиях выборки ограниченного объема выделено две группы факторов (концентрация капитала и структуры собственности, финансово-экономическое состояние компании), представленные в таблице 1, и для каждой группы в отдельности построены модели анализа панельных данных.

Таблица 1 – Описание независимых переменных

| Переменная | Описание |
|---|--|
| 1 группа – факторы, характеризующие концентрацию капитала | |
| Доля акций 1 | Доля обыкновенных акций крупнейшего акционера |
| Доля акций 2 | Доля обыкновенных акций второго по величине акционера |
| Доля акций 3 | Доля обыкновенных акций третьего по величине акционера |
| Государственная собственность | Фиктивная переменная, характеризующая форму собственности компании. Значение переменной равно 1, если компания государственная; 0, если условие не соблюдается |
| Компании-нерезиденты | Фиктивная переменная, характеризующая форму собственности компании. Значение переменной равно 1, если компания – нерезидент; 0, если условие не соблюдается |
| Нефтяные компании | Фиктивная переменная, характеризующая отраслевые особенности компании. Значение переменной равно 1, если компания нефтедобывающая; 0, если условие не соблюдается. |
| 2 группа – факторы, характеризующие финансово-экономическое состояние | |
| Размер компании | Прокси-переменная, характеризующая размер компании и измеряемая как натуральный логарифм выручки |
| Лeverидж | Значение переменной вычисляется как отношение общего объема заемных средств компании к величине ее собственного капитала. Переменная, показывающая структуру капитала компании |
| Рентабельность активов | Рентабельность активов – отношение чистой прибыли к активам компании |

Результаты. Описательные статистики переменных, использованных в

эконометрическом анализе, приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Описательные статистики переменных

| Переменная | Среднее значение | Стандартное отклонение | Минимальное значение | Максимальное значение |
|--------------------------------|------------------|------------------------|----------------------|-----------------------|
| Коэффициент выплаты дивидендов | 0,3071 | 0,2475 | 0,0000 | 0,8500 |
| Доля акций_1 | 0,5241 | 0,2158 | 0,1143 | 0,9501 |
| Доля акций_2 | 0,1644 | 0,0897 | 0,0010 | 0,3705 |
| Доля акций_3 | 0,0634 | 0,0615 | 0,0010 | 0,1895 |
| Размер компании | 18,4292 | 1,7801 | 13,5296 | 22,1818 |
| Леверидж | 1,1634 | 1,1127 | 0,0044 | 3,0686 |
| Рентабельность активов | 0,0861 | 0,1959 | -1,2835 | 0,8254 |

Как видно из таблицы 2, среднее значение коэффициента выплаты дивидендов за выбранный нами период составляет 0,3071 при существенной его вариации (80,6 %) в пространственном и временном измерении.

В исследовании для каждой группы факторов (таблица 3) модель со случайными эффектами протестирована с помощью теста Хаусмана (нулевая гипотеза о состоятельности ОМНК-оценок модели со случайными эффектами) против модели с фиксированными эффектами, а модель с фиксированными эффектами протестирована против объединенной модели с помощью статистики Фишера для проверки нулевой гипотезы о равенстве коэффициентов детерминации неограниченной модели (с фиксированными эффектами) и ограниченной модели (объединенной).

Тестирование по Фишеру показало некорректность использования моделей с фиксированными эффектами для каждой группы факторов против объединенных моделей ($F_{набл}=1,0055 < F_{0,1;35;64}=1,4457$; $F_{набл}=0,5304 < F_{0,1;35;64}=1,4457$). Тогда как Р-значение для тестовой статистики Хаусмана подтвердило вывод о случайной природе эффектов и состоятельно-

сти ОМНК-оценок моделей со случайными эффектами для каждой группы факторов дивидендных выплат.

Дискуссия. Подробный обзор традиционных теорий, объясняющих выплаты дивидендов, выполнен в работе А.А. Зальцмана [2]. В частности, отмечено, что одним из объяснений выплаты дивидендов является агентская теория. Следствием концентрации акций в руках мажоритарного собственника является проблема агентского конфликта и выплаты более низких дивидендов. Агентская проблема заключается в том, что при отсутствии достаточного внешнего контроля управляющие склонны действовать в своих собственных интересах, которые зачастую пересекаются с интересами акционеров. Чтобы исследовать воздействие данного несовершенства рынка в отечественной экономике на склонность компаний выплачивать дивиденды, в статье тестируется гипотеза о том, что концентрация акций у мажоритарного собственника приводит к уменьшению выплат дивидендов, а публичные компании направляют меньшую долю чистой прибыли на выплату дивидендов, чем частные компании.

Таблица 3 – Коэффициенты моделей анализа панельных данных

| Коэффициенты, характеризующие факторы концентрации капитала | | | |
|---|--|---|---|
| Факторы | Модель со случайными эффектами (с константой) | Модель с фиксированными эффектами (с константой) | Объединенная модель с константой |
| Доля акций_1 | -0,4180** (0,1911) | 0,2654 (1,2393) | 0,4227** (0,1568) |
| Доля акций_2 | 0,5009 (0,3339) | 1,0602* (0,4412) | 0,1137 (0,3175) |
| Доля акций_3 | -0,3469 (0,5568) | -0,4014 (0,6818) | -0,2709 (0,5724) |
| Компании-нерезиденты | 0,0006 (0,0580) | -0,0576 (0,0693) | 0,0696 (0,0606) |
| Государственная собственность | -0,1645*** (0,0522) | -0,2242*** (0,0589) | -0,1124* (0,0605) |
| R ² | - | 0,7148 | 0,1918 |
| Критерий Шварца | 19,9340 | 46,4349 | 12,300 |
| Breusch-Pagan: P-значение (Хи-кв.) | 0,0019 | - | - |
| Тест Хаусмана: P-значение (LM) | 0,3576 | - | - |
| F-статистика | - | 1,0055 | - |
| Коэффициенты, характеризующие факторы финансово-экономического состояния | | | |
| Размер компании | -0,0508*** (0,0191) | -0,1109*** (0,0387) | -0,0432** (0,0168) |
| Лeverидж | -0,1460*** (0,0247) | -0,1322*** (0,0296) | -0,1538*** (0,0246) |
| Рентабельность активов | 0,0286 (0,1547) | -0,1736 (0,2239) | 0,0658 (0,1433) |
| Нефтяные компании | 0,0224 (0,0841) | 0,0324 (0,1129) | 0,0050 (0,0703) |
| R ² | - | 0,6609 | 0,3320 |
| Критерий Шварца | 59,4861 | 146,651 | 51,3136 |
| Breusch-Pagan: P-значение (Хи-кв.) | 0,0670 | - | - |
| Тест Хаусмана: P-значение (LM) | 0,3594 | - | - |
| F-статистика | - | 0,5304 | - |

Примечание: Значимость коэффициентов *** – 1 %, ** – 5 %, * – 10 %. В скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов. Включены фиктивные переменные по годам, опущенные в таблице.

В исследовании дивидендных выплат компаний РФ, Венгрии и Польши за период 2004–2008 гг. по 141 компании с использованием бинарной зависимой переменной Г.Б. Шагалеевой¹

показана значимая зависимость вероятности выплат от размера компании и рентабельности и отрицательная – от темпов роста, а для факторов структуры капитала получено отрицательное влия-

¹ Шагалеева Г.Б. Особенности дивидендной политики компаний развивающихся рынков капи-

тала: автореф. дисс. ... к.э.н. 08.00.10. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

ние квадрата доли мажоритария и положительное – доли государства. Дивидендная политика в России исследована в работах Л.С. Ружанской [4], Т.В. Тепловой [5]. В более поздней работе Зальцмана [2] протестирована зависимость количественных показателей дивидендной политики от финансовых и макроэкономических факторов, а также от структуры акционерного капитала. Автором не найдено убедительного подтверждения положительного влияния размера компании на выплаты дивидендов и выявлено отрицательное влияние доли государства в капитале компаний, объясняемое потребностью таких компаний в непрерывных значительных инвестициях. Подчеркнуто, что статистическая незначимость большинства из используемых факторов говорит о том, что дивидендная политика российских компаний представляется слабо предсказуемой. Значительное влияние характеристик структуры собственности на проводимую российскими компаниями дивидендную политику показано в работе А.Б. Анкудинова, О.В. Лебедева на выборке из 2830 наблюдений для периода 2003–2011 гг. [6]. Полученные авторами оценки тобит-моделей показывают, что частные компании (по сравнению с государственными) не только более вероятно платят дивиденды, но и направляют на дивиденды большую часть прибыли.

Кроме того, эмпирические исследования показали значительное уменьшение дивидендных выплат в период финансового кризиса 2008–2009 гг. и на развитых рынках [7]. Главный тезис, выдвинутый учеными, гласит, что компании в условиях финансовой нестабильности испытывают экзогенный шок, а кредитное сжатие порождает значительное сокращение дивидендных выплат [8]. Поэтому представляет интерес тестирование гипотезы о том, что увеличение заемных средств в структуре капитала компании приводит к сни-

жению дивидендных выплат, а увеличение размера компании приводит к увеличению дивидендных выплат, в особенности для публичных обществ нефтегазовой отрасли.

В данном исследовании группы факторов концентрации капитала статистически значимыми регрессорами явились: *Доля акций_1*, *Государственная собственность*. В отношении переменной *Доля акций_3* не было выдвинуто гипотезы, и она была введена с целью анализа корпоративных отношений. Оценка коэффициента при переменной *Доля акций_1* подтвердила сформулированную гипотезу об обратной зависимости между признаком концентрации акций у мажоритарного акционера и дивидендными выплатами. Объясняется данное влияние тем, что мажоритарного акционера интересует максимизация своего богатства в долгосрочной перспективе, нежели получение повышенного дохода в виде дивидендов в текущем периоде. Факторы *Доля акций_2*, *Доля акций_3* не оказывают статистически значимого влияния на дивидендные выплаты. Результат не противоречит исследованиям георынков Австралии [9], Германии [10], Таиланда [11], Турции [12], России [13] и др. В представленных в данной статье моделях (табл. 3) фиктивная переменная *Государственная собственность* – участие государства в собственности компании, показала обратную связь с коэффициентом выплат дивидендов, подтверждая сформулированную гипотезу о том, что публичные компании направляют меньшую долю чистой прибыли на выплату дивидендов, чем частные компании.

В группе факторов финансово-экономического состояния компании статистически значимыми оказались переменные: *Размер компании*, *Лeverидж*. Оценки коэффициентов при переменной *Лeverидж* подтвердили выдвинутую нами гипотезу об обратной зависимости

финансового рычага с коэффициентом выплат дивидендов. Однако оценки коэффициентов перед прокси-переменной размера компании имеют отрицательный знак, тогда как в исследовании была выдвинута гипотеза о наличии прямой связи с коэффициентом выплат дивидендов. Это можно объяснить тем, что в выборке представлены крупнейшие российские компании, имеющие мажоритарного собственника. Вопреки предположению о существовании положительной взаимосвязи дивидендных выплат с принадлежностью компании к нефтегазовой отрасли, переменная *Нефтяные компании* является в модели незначимой. Также незначима переменная *Рентабельность активов*.

Заключение. В исследовании показано, что в условиях концентрации акций в руках мажоритарного собственника проблема агентского конфликта приводит к снижению дивидендных выплат, публичные компании направляют меньшую долю чистой прибыли на выплату дивидендов, чем частные компании, также увеличение заемных средств в структуре капитала компании приводит к снижению дивидендных выплат. Однако статистически не подтверждено наличие прямой взаимосвязи между размером компании и величиной дивидендных выплат. В российской практике крупнейшие акционеры охотнее соглашаются реинвестировать чистую прибыль при условии рентабельных инвестиционных проектов, нежели выплачивать повышенные дивиденды.

Перспективным направлением развития данного исследования может стать получение прогнозных оценок коэффициента выплат дивидендов на основе регрессионного моделирования и трендовых прогнозов регрессоров. При этом популярны полиномиальные тренды, описываемые дискретными полиномами невысоких порядков. Эффективное применение при построении полиномиальных трендов могут найти ал-

горитмы их оценивания на основе дискретных преобразований [14]. Также практический интерес представляет прогнозирование с использованием нечетких моделей временных рядов [15].

Библиографический список

1. *Kadochnikova E.I., Ismigilov I.I.* Measurement of cognitive growth factors of regional economy based on panel data // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2014. – № 5 (24). – P. 377-382.
2. *Зальцман А.А.* Детерминанты дивидендной политики российских публичных компаний // *Аудит и финансовый анализ*. – 2012. – № 1. – С. 233-241.
3. *Vasiljeva M.V.* The effect of dividend policy on company's market price per share // *Journal of Applied Economic Sciences*. – 2017. – № 12(4). – P. 995-1007.
4. *Ружанская Л., Лукьянов С.* Особенности дивидендной политики российских и интересы инвесторов // *Вопросы экономики*. – 2012. – № 3. – С. 132-146.
5. *Теплова Т.В.* Влияние дивидендных выплат на рыночные оценки российских компаний: эмпирическое исследование методом анализа на российских и зарубежных торговых площадках // *Аудит и финансовый анализ*. – 2008. – № 2. – С. 1-15.
6. *Анкудинов А.Б., Лебедев О.В.* Дивидендные выплаты российских компаний в условиях финансового кризиса // *Корпоративные финансы*. – 2016. – № 3 (39). – С. 38-55.
7. *Attig N., Boubakri N., El Ghouli S., Guedhami O.* The Global Financial Crisis, Family Control, and Dividend Policy // *Financial Management*. – 2016. – № 45 (2). – P. 291-313.
8. *Handorf W.C.* Bank holding company dividend policy, regulatory guidance and the Great Recession // *Journal of Banking Regulation*. – 2016. – № 17 (3). – P. 149-158.

9. *Abraham M., Marsden A., Poskitt R.* Determinants of a firm's decision to utilize a dividend reinvestment plan and shareholder participation rates: Australian evidence // *Pacific Basin Finance Journal*. – 2015. – № 31. – P. 57-77.

10. *Rojahn J., Lübke K.* Firm-specific determinants of the dividend policy of German prime standard issuers // *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*. – 2014. – № 6. – P. 34-45.

11. *Chansarn S., Chansarn T.* Earnings management and dividend policy of small and medium enterprises in Thailand // *International Journal of Business and Society*. – 2016. – № 17 (2). – P. 307-328.

12. *Al-Najjar B., Kilincarslan E.* The effect of ownership structure on dividend policy: evidence from Turkey // *Corporate Governance (Bingley)*. – 2016. – № 16 (1). – P. 135-161.

13. *Ankudinov A., Ibragimov R., Lebedev O.* Heavy tails and asymmetry of returns in the Russian stock market // *Emerging Markets Review*. – 2017. – № 32. – P. 200-219.

14. *Ismagilov I.I., Khasanova S.F.* Algorithms of parametric estimation of polynomial trend models of time series on discrete transforms // *Academy of Strategic Management Journal*. – 2016. – Vol. 15. – Special Issue. – P. 21-28.

15. *Ismagilov I.I., Khasanova S.F.* Short-Term Fuzzy Forecasting of Brent Oil Prices // *Asian Social Science*. – 2015. – № 11. – P. 60-67.

Bibliographic list

1. *Kadochnikova E.I., Ismigilov I.I.* Measurement of cognitive growth factors of regional economy based on panel data // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2014. – No. 5 (24). – pp. 377-382.

2. *Zaltsman A.A.* Determinants of the dividend policy of Russian public companies // *Audit and financial analysis*. – 2012. – № 1. – P. 233-241.

3. *Vasiljeva M.V.* The effect of dividend policy on company's market price per

share // *Journal of Applied Economic Sciences*. – 2017. – № 12(4). – P. 995-1007.

4. *Ruzhanskaya L., Lukyanov S.* Peculiarities of Russian dividend policy and investors' interests // *Issues of economics*. – 2012. – № 3. – P. 132-146.

5. *Teplova T.V.* Influence of dividend payments on market valuations of Russian companies: an empirical study using analysis on Russian and foreign trading floors // *Audit and financial analysis*. – 2008. – № 2. – P. 1-15.

6. *Ankudinov A.B., Lebedev O.V.* Dividend payments of Russian companies in the financial crisis // *Corporate finance*. – 2016. – № 3 (39). – P. 38-55.

7. *Attig N., Boubakri N., El Ghouli S., Guedhami O.* The Global Financial Crisis, Family Control, and Dividend Policy // *Financial Management*. – 2016. – № 45 (2). – P. 291-313.

8. *Handorf W.C.* Bank holding company dividend policy, regulatory guidance and the Great Recession // *Journal of Banking Regulation*. – 2016. – № 17 (3). – P. 149-158.

9. *Abraham M., Marsden A., Poskitt R.* Determinants of a firm's decision to utilize a dividend reinvestment plan and shareholder participation rates: Australian evidence // *Pacific Basin Finance Journal*. – 2015. – № 31. – P. 57-77.

10. *Rojahn J., Lübke K.* Firm-specific determinants of the dividend policy of German prime standard issuers // *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*. – 2014. – № 6. – P. 34-45.

11. *Chansarn S., Chansarn T.* Earnings management and dividend policy of small and medium enterprises in Thailand // *International Journal of Business and Society*. – 2016. – № 17 (2). – P. 307-328.

12. *Al-Najjar B., Kilincarslan E.* The effect of ownership structure on dividend policy: evidence from Turkey // *Corporate Governance (Bingley)*. – 2016. – № 16(1). – P. 135-161.

13. *Ankudinov A., Ibragimov R., Lebedev O.* Heavy tails and asymmetry of returns in the Russian stock market //

Emerging Markets Review. – 2017. – № 32. – P. 200-219.

14. *Ismagilov I.I., Khasanova S.F.* Algorithms of parametric estimation of polynomial trend models of time series on discrete transforms // Academy of Strategic

Management Journal. – 2016. – Vol. 15. – Special Issue. – P. 21-28.

15. *Ismagilov I.I., Khasanova S.F.* Short-Term Fuzzy Forecasting of Brent Oil Prices // Asian Social Science. – 2015. – № 11. – P. 60-67.

УДК 330.43:332.143

Арженовский С. В., Федотова Э. А.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДОРОЖНОЙ АВАРИЙНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ

Аннотация

Применены эконометрические методы для анализа количества дорожно-транспортных происшествий по регионам России. Выявлены значимые факторы: плотность автодорог, число автомобилей, температура воздуха, доходы населения, определяющие социальный и транспортный риски. Показана эффективность действия федеральной целевой программы повышения безопасности движения.

Ключевые слова

Дорожно-транспортное происшествие, тренд-сезонная модель, панельные данные, регион, безопасность дорожного движения.

JEL: C23, R40, R41

Arzhenovskiy S. V., Fedotova E. A.

ECONOMETRIC MODELING OF ROAD EMERGENCY IN THE REGIONAL ASPECT

Abstract

Econometric methods to analyze the quantity of road accidents in the regions of Russia are used. Significant factors were identified: the density of roads, the cars quantity, air temperature, household incomes, which determine social and transport risks. The effectiveness of the federal target program to improve traffic safety is proved.

Keywords

Traffic accident, trend-seasonal model, panel data, region, road safety.

Введение. Проблема изучения причин количества дорожно-транспортных происшествий (ДТП) не нова. Однако исследования детерминант дорожной ситуации по регионам России прак-

тически отсутствуют. Это обуславливает актуальность изучения аварийности по данным последних лет.

Следует отметить, что в настоящее время действует федеральная целевая

программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2013–2020 годах», целью которой является сокращение смертности к 2020 году на 28,82 % по сравнению с 2012 годом. Основными индикаторными показателями являются число погибших в ДТП, число детей, погибших в ДТП, социальный и транспортный риски. Объем выделенных средств по программе составил в 2016 году 14,6 млрд руб., большая часть из которых приходилась на региональные бюджеты. В январе 2018 года принята Стратегия безопасности дорожного движения, в которой в качестве единственного индикатора принято снижение числа погибших в ДТП на 100 тыс. населения (социальный риск) до 4 (по данным 2016 года, оно составило 13,8). Для сравнения: в Германии социальный риск составил 3,9, в Швеции – 2,7, в Великобритании – 2,8¹.

Обзор литературы. Выделим ряд недавних исследований, посвященных изучению дорожной ситуации. Авторы [1] разработали нечеткую нейронную сеть для прогнозирования количества ДТП и апробировали ее по 5 регионам, не участвовавшим в процессе обучения сети. Ошибка аппроксимации сети составила около 13 %. Используются факторы автомобилизации и плотности населения, эксплуатационного состояния автомобильных дорог по субъектам РФ. Регрессионные модели для выявления факторов аварийности и числа погибших в ДТП использовались в диссертационной работе [2]. В качестве факторов автором выделены численность населения, количество автомобилей, индекс качества жизни, природные условия, плотность автодорог и др. В [3] получена регрессионная зависимость между количеством ДТП с пострадавшими

ми и количеством единиц автотранспорта по региональным данным 2011 года. В работе [4] предлагается использовать коэффициенты аварийности, учитывающие видимость, состояние дороги, скользкость и др. Методика применима для конкретных дорог. Автор [5] приходит к выводу о нецелесообразности одновременного использования факторов транспортного и социального рисков в силу их коррелированности между собой. В статье отмечено, что зависимость между количеством погибших в ДТП и численностью автомобильного парка неоднозначна.

Модели и результаты. На рис. 1 представлена динамика количества ДТП с пострадавшими по федеральным округам страны.

Выделяются Центральный и Приволжский округа, доля аварийности которых по стране в целом составляет около 25 % и 21 % (в январе 2018 г.) соответственно. В Северо-Кавказском и Дальневосточном округах доля ДТП не превышает 5 % от общероссийской величины. Наибольшее количество ДТП (более 170 на 100 тыс. чел. населения) зафиксировано в 2016 году в Новгородской, Магаданской областях, Республике Калмыкии, Калужской, Владимирской, Псковской областях и Камчатском крае. Благополучными регионами (не более 70 на 100 тыс. чел. населения) с наименьшим числом ДТП являются Республика Чечня, Ингушетия, Дагестан, Свердловская область, г. Москва.

График (рис. 1) также демонстрирует ожидаемую пилообразную сезонность ДТП. Оценка сезонности для количества ДТП по стране за последние четыре года позволяет сделать вывод об относительном снижении количества происшествий в начале года и в ноябре и увеличении в летне-осенние месяцы и декабре (рис. 2).

¹ Под данным: <https://www.kommersant.ru/doc/3526919>.

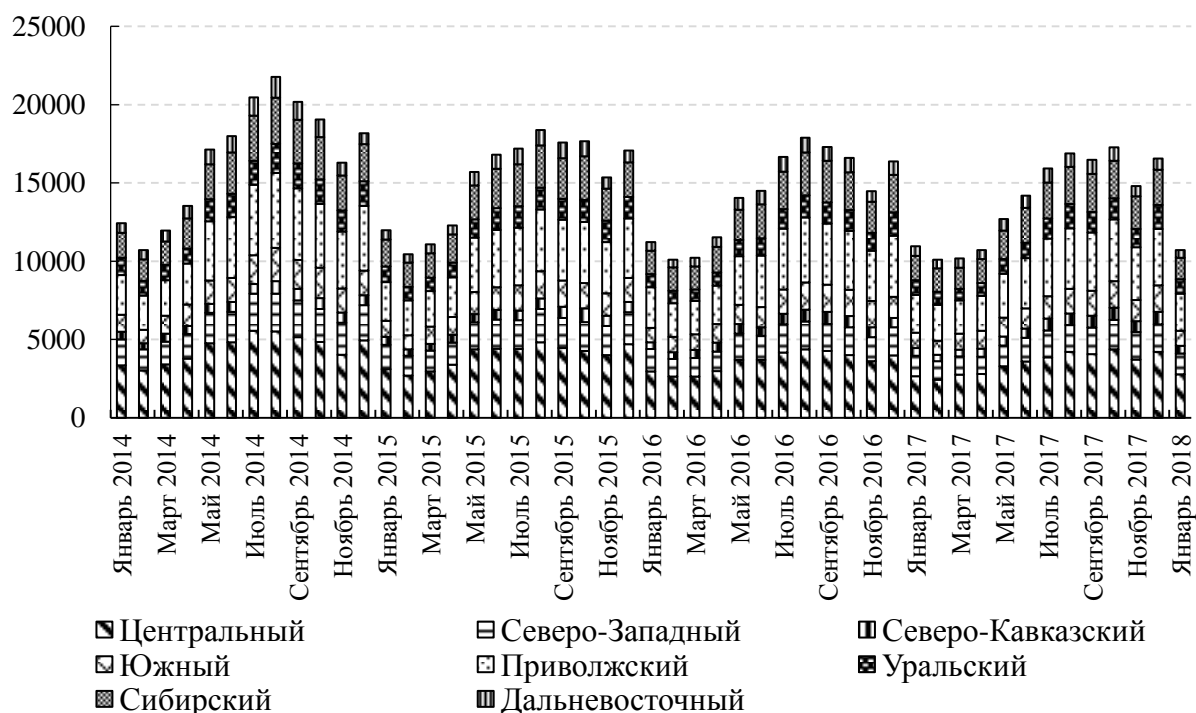


Рисунок 1 – Динамика количества ДТП с пострадавшими, чел. (данные МВД РФ)

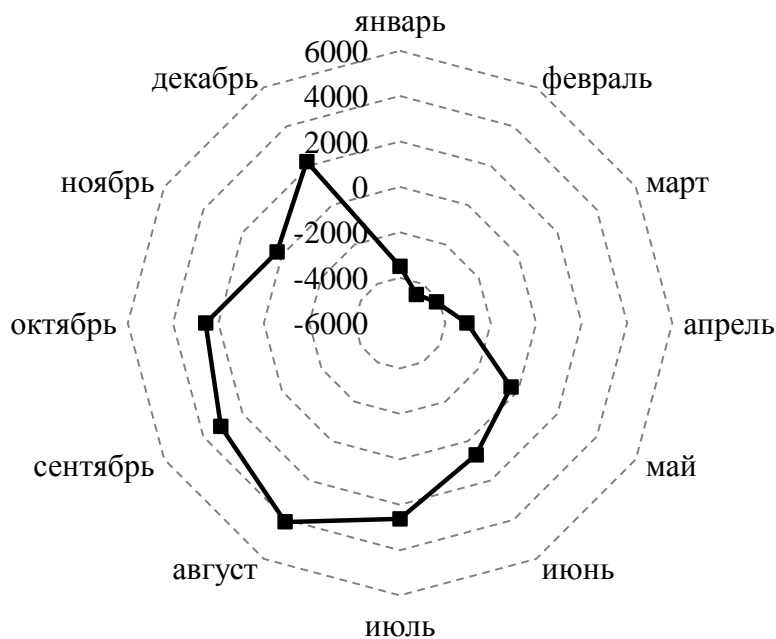


Рисунок 2 – Сезонность временного ряда количества ДТП с пострадавшими, чел.

Модель трендовой компоненты для десезонализированного временного ряда количества ДТП (январь 2014 – январь

2018) строится как линейная с процессом Юла в остатках (в круглых скобках стандартные ошибки коэффициентов):

$$y_t = 16664,67 - 63,75t + 0,94u_{t-1} - 0,33u_{t-2},$$

(277,57) (10,47) (0,18) (0,19)

где y_t – количество ДТП (без сезонности), t – время, u_t – случайная компонента.

С каждым месяцем количество происшествий уменьшается в среднем на 64 случая за период. Влияние предыстории разнонаправленно: предыдущий месяц положительно, пред-

ыдущий отрицательно определяют текущую величину ДТП.

Динамика числа погибших в ДТП на 100 тыс. человек населения представлена на рис. 3. По сравнению с 2005 в 2016 году число погибших снизилось почти в два раза – с 23,7 до 13,8 чел. (на 100 тыс. чел. населения) в целом по России.

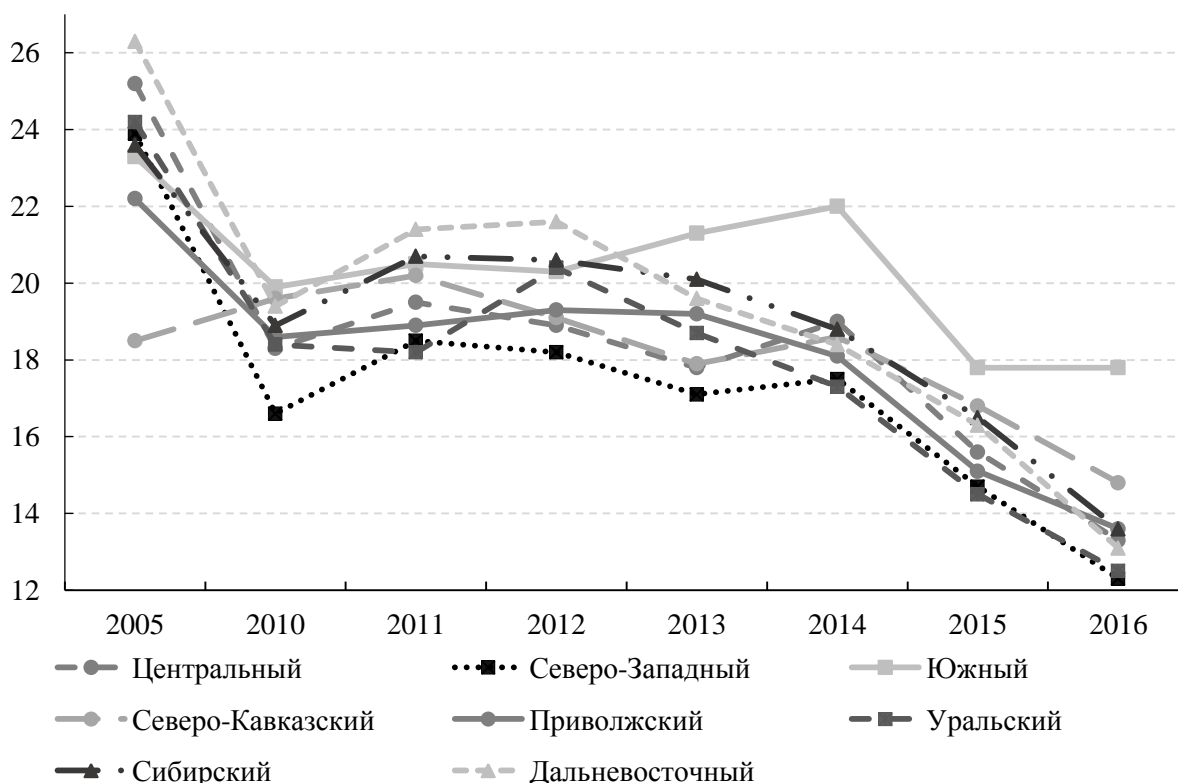


Рисунок 3 – Число погибших в ДТП на 100 тыс. чел. населения (данные МВД РФ)

Существенно изменилась ситуация по округам. В 2005 году в тройку лидеров входили Дальневосточный, Центральный и Уральский округа. По регионам лидером являлась Республика Алтай (45 чел.), Московская область (41,6 чел.), Республика Тыва (41,5 чел.), Ленинградская область (40,7 чел.). При этом в городе Москве число погибших было одним из самых низких по стране – 10,2 чел. Более чем через 10 лет, в 2016 году, в многолетние лидеры попал Южный округ – 17,8 чел. и Северо-Кавказский – 14,8 чел. По регионам на первое место вышла Республика Тыва (37,2 чел.),

Калмыкия (33,1 чел.), Ленинградская область (27,6 чел.), Республика Адыгея (26,3 чел.). В городах Москве и Санкт-Петербурге в 2016 году число погибших составило по 4,5 чел. При этом, например, в Республике Тыва значения социального риска в годы действия федеральной целевой программы находятся ниже запланированных величин, а транспортного риска превышают расчетные. Отметим сокращение числа погибших в 2016 году по сравнению с 2005 годом в Ростовской области на 21 %.

Построим эконометрические модели для оценки состояния дорожной ситуации по региональным данным. Выделим в качестве зависимой переменной последовательно количество ДТП на 100 тыс. человек населения, социальный риск, определяемый отношением числа погибших в ДТП на 100 тыс. человек населения, и транспортный риск как частное от деления числа погибших в ДТП на 10 тыс. автомобилей. Выбор факторов определяется, с одной стороны, имеющимися доступными данными по регионам, с другой стороны, сутью факторов. Для характеристики дорожной ситуации выделим плотность автодорог общего пользования с твердым покрытием и количество легковых автомобилей в собственности населения. Для характеристики окружающей среды используем среднегодовую температуру воздуха. Наконец, применим показатель среднедушевых денежных доходов населения для контроля качества жизни в регионе.

На основании указанных переменных сформируем панель данных по регионам за последние пять лет – с 2012 по 2016 год.

Модель регрессии специфицируем с учетом структуры данных как множественную логарифмическую с составной ошибкой. Тестирование по Хаусману показало, что все три модели строятся как модели со случайными эффектами в ошибке. Результаты оценивания параметров моделей приведены в табл. 1. Эластичность количества ДТП по плотности автодорог составила отрицательную величину, равную -0,057. То есть увеличение плотности автодорог с твердым покрытием на 1 % от среднего значения приводит к уменьшению случаев ДТП на 0,057 % от среднего значения. Неожиданный отрицательный знак для плотности автодорог, с одной стороны, свидетельствует о влиянии улучшения качества дорожной сети на дорожную ситуацию в течение периода 2014–2016 годов, с другой – о действенности упомянутой федеральной целевой программы, направленной на повышение безопасности дорожного движения. Также отрицательно влияние плотности автодорог на величину социального и транспортного рисков.

Таблица 1 – Регрессионные модели для оценки состояния дорожной ситуации по регионам РФ (панель 2012–2016, данные Росстата)

| Факторы | Логарифм зависимой переменной | | |
|---|---|---|---|
| | Количество ДТП на 100 тыс. чел. населения | Социальный риск (число погибших в ДТП на 100 тыс. чел. населения) | Транспортный риск (число погибших в ДТП на 10 тыс. автомобилей) |
| Логарифм плотности автодорог общего пользования с твердым покрытием (км/км ²) | -0,057** (0,023) | -0,047* (0,026) | -0,065** (0,027) |
| Логарифм числа собственных легковых автомобилей (на 1000 чел. населения) | 0,298*** (0,074) | 0,421*** (0,095) | – |
| Среднегодовая температура воздуха, °С | 0,007* (0,004) | 0,009* (0,005) | 0,009* (0,005) |
| Логарифм среднедушевых денежных доходов населения, (руб./мес.) | -0,113 (0,090) | -0,605*** (0,105) | -0,718*** (0,108) |

| Факторы | Логарифм зависимой переменной | | |
|---|---|---|---|
| | Количество ДТП на 100 тыс. чел. населения | Социальный риск (число погибших в ДТП на 100 тыс. чел. населения) | Транспортный риск (число погибших в ДТП на 10 тыс. автомобилей) |
| Константа | 4,699 ^{***} (0,948) | 6,882 ^{***} (1,103) | 9,529 ^{***} (1,108) |
| R^2 внутри | 0,42 | 0,54 | 0,69 |
| между | 0,31 | 0,41 | 0,39 |
| общий | 0,28 | 0,43 | 0,47 |
| Статистика Вальда, χ^2 | 237,11 | 415,74 | 742,66 |
| Тест Хаусмана, χ^2 | 8,65 | 11,47 | 8,42 |
| Тест Бреуша-Пагана для случайных эффектов, χ^2 | 581,86 | 517,47 | 526,04 |
| Число наблюдений | 400 | 400 | 400 |

Примечание. Уровни значимости: *** – 1 %, ** – 5 %, * – 10 %. В круглых скобках стандартные ошибки. Все модели содержат фиктивные переменные по годам для контроля тренда по времени.

Ожидаемо положительное влияние количества собственных легковых автомобилей на социальный риск дорожной ситуации: при увеличении показателя на 1 % от среднего значения социальный риск увеличивается на 0,42 %, количество ДТП – на 0,29 %.

Как и показывают ежемесячные данные о количестве ДТП, анализ которых приведен выше, с повышением температуры окружающей среды (и, вероятно, с увеличением плотности движения) увеличивается как социальный, так и транспортный риск – примерно на 0,9 % с увеличением температуры воздуха на каждый градус.

Фактор качества жизни населения, выраженный показателем среднедушевых денежных доходов населения, не значим для модели количества ДТП, но значим для числа погибших в ДТП в моделях социального и транспортного рисков: увеличение доходов на 1 % снижает социальный риск на 0,61 %, транспортный – на 0,72 %.

Заключение. Выполнено моделирование дорожной ситуации по регионам России за последние годы, в том числе за период действия федеральной целевой программы повышения без-

опасности движения, результаты которой следует признать эффективными. Выявлены значимые факторы (плотность автодорог, число автомобилей, температура воздуха, доходы населения), определяющие социальный и транспортный риски.

Библиографический список

1. Скоробогатченко Д.А., Ерохин А.В. Нечеткая нейросетевая модель для прогнозирования числа ДТП региона в условиях ограниченной информации // Вестник Волгогр. гос. архит.-строит. ун-та. Сер.: Стр-во и архит. – 2014. – Вып. 36 (55). – С. 174-181.
2. Чубуков А.Б. Методология оценки состояния дорожно-транспортной аварийности в регионах Российской Федерации: автореф. дисс. ... д.т.н. 05.22.10. – Орел, 2015.
3. Ивлиев М.И., Черемисина Н.В. Экономико-статистический анализ дорожной ситуации в Российской Федерации // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т. 9. – № 7. – С. 23-31.
4. Банушкина Н.А., Печатнова Е.В. Повышение эффективности прогнози-

рования ДТП на автомобильных дорогах вне населенных пунктов на основе разработанной экспертной системы // Известия Алтайского государственного университета. – 2015. – Т. 2. – № 1. – С. 86-90.

5. *Курганов В.М.* Факторы региональных различий аварийности дорожного движения // Вестник ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2017. – № 2. – С. 149-157.

Bibliographic list

1. *Skorobogatchenko D.A., Erokhin A.V.* Fuzzy neural network model for forecasting the number of road accidents in the region in conditions of limited information // Bulletin of Volgograd State Architect-Builds University. Series: Building and Architect. – 2014. – Issue 36 (55). – P. 174-181.

2. *Chubukov A.B.* Methodology for assessing the state of road traffic crashes in the regions of the Russian Federation: Author's abstract of diss. ... Ph. Tech. Sc. 05.22.10. – Orel, 2015.

3. *Ivliev M.I., Cheremisina N.V.* Economic and statistical analysis of the road situation in the Russian Federation // Socio-economic phenomena and processes. – 2014. – Vol. 9. – № 7. – P. 23-31.

4. *Banushkina N.A., Pechatnova E.V.* Improving the effectiveness of road accident forecasting on motor roads outside populated areas on the basis of the developed expert system // Izvestia Altai State University. – 2015. – Vol. 2. – № 1. – P. 86-90.

5. *Kurganov V.M.* Factors of regional differences in road traffic accidents // Bulletin of TSU. Series: Economics and Management. – 2017. – № 2. – P. 149-157.

УДК 330.43:331.21

Декина М. П.

ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РАБОТНИКОВ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В РОССИИ

Аннотация

На основе данных Федеральной службы государственной статистики и Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) выполнен статистический анализ влияния индивидуальных характеристик работника на уровень его заработной платы. Рассмотрены такие факторы, как социально-профессиональная принадлежность, уровень образования, возраст, пол и семейное положение работника, с целью выявления переменных, оказывающих наибольшее влияние на уровень благосостояния. По результатам декомпозиции индекса Тейла получено, что наибольшая межгрупповая дифференциация имеет место при группировке по социально-экономическим группам и уровню образования. Сделан вывод о более сильном влиянии на заработную плату социально-профессиональной группы и уровня образования работника. Фактор семейного положения работника оказался статистически незначимым.

Ключевые слова

Дифференциация заработной платы, индекс Тейла, таблица сопряженности, уравнение минцеровского типа.

INFLUENCE OF INDIVIDUAL CHARACTERISTICS OF WAGE IN RUSSIA

Abstract

The statistical analysis of the effect of the individual characteristics of the employee on the level of his wages was performed on the data of the Federal Service for State Statistics and the Russian Monitoring of the Economic Situation and Health of the Population (RLMS). It was set up the greatest impact on the wage by the factors such as social and occupational affiliation, educational level, age, gender and marital status of the employee. According to decomposition of the Theil index, it was found that the largest intergroup differentiation occurs when grouping by socioeconomic groups and educational level. The conclusion was made that the social and professional group and the education of the employee have a stronger impact on wages. The factor of marital status of the employee was statistically insignificant.

Keywords

Wage differentiation, Teil index, contingency table, Mincer type regression.

Введение. Процессы, происходящие на российском и глобальном рынках труда, свидетельствуют о повышении спроса на высококвалифицированных работников с определенным набором компетенций. С этих позиций особое значение приобретает изучение влияния индивидуальных характеристик работника на величину его заработной платы. Такой подход позволит оптимизировать политику на рынке труда, ориентированного на потребности служб занятости, работодателей, профсоюзов, работников, а также рекрутинговых агентств.

К индивидуальным характеристикам работника, которые прямо или косвенно влияют на получаемый им трудовой доход, относится пол, возраст, профессиональный опыт, уровень образования, профессия и квалификация.

Данные об уровне заработной платы, в зависимости от индивидуальных характеристик работников, собираются Федеральной службой государственной статистики. Кроме того, проводятся выборочные обследования, организованные исследовательскими центрами университетов.

Основы анализа заработной платы как функции индивидуальных характеристик регрессии заложены Дж. Минцером [1] и развиваются в том числе и в трудах российских ученых (см., например, [2–9]).

Для определения вкладов в неравенство исследователями применяется декомпозиция показателей дифференциации, таких как индекс Джини и индекс Тейла (см., например, [10–12]).

В данной статье оценено влияние индивидуальных характеристик работников на уровень их заработков. Выполнен анализ на основе сводных данных, полученных Федеральной службой государственной статистики по результатам проведения выборочного обследования организаций. Связи некоторых индивидуальных характеристик работников с их заработной платой прослежены по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Проведен анализ влияния индивидуальных характеристик работника на уровень заработной платы с помощью энтропийных индексов Тейла. В заключении сделаны выводы, обобщающие результаты анализа.

Методы и результаты. Провести анализ влияния индивидуальных характеристик на заработную плату позволяют данные специальных обследований, прежде всего выборочного обследования организаций о заработной плате, которое проводится Федеральной службой государственной статистики один раз в два года. Обследование охватыва-

ет все организации, за исключением предприятий, относящихся к субъектам малого предпринимательства, и организаций с численностью менее 15 человек. Табл. 1 содержит данные о соотношении уровней заработной платы работников различных социально-профессиональных групп.

Таблица 1 – Среднемесячная заработная плата работников по занятиям, в процентах к заработной плате неквалифицированных работников

| Социально-профессиональная группа | 2005 | 2007 | 2009 | 2011 | 2013 | 2015 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Всего | 222,1 | 218,9 | 216,4 | 215,7 | 211,8 | 211,9 |
| Руководители | 387,4 | 386,1 | 400,9 | 394,8 | 383,7 | 391,0 |
| Специалисты высшего уровня квалификации | 240,5 | 239,6 | 240,7 | 237,2 | 243,5 | 238,4 |
| Специалисты среднего уровня квалификации | 184,0 | 183,8 | 180,2 | 180,0 | 190,7 | 189,9 |
| Служащие, занятые подготовкой и оформлением документации, учетом и обслуживанием | 145,8 | 142,0 | 146,3 | 140,6 | 139,5 | 143,8 |
| Работники сферы обслуживания и торговли, охраны граждан и собственности | 145,2 | 142,8 | 143,2 | 138,2 | 138,9 | 130,3 |
| Квалифицированные работники сельского и лесного хозяйства, рыбоводства и рыболовства | - | - | - | - | 120,6 | 129,1 |
| Квалифицированные рабочие промышленности, строительства, транспорта и рабочие родственных занятий | 241,4 | 234,8 | 215,9 | 219,3 | 206,2 | 206,5 |
| Операторы производственных установок и машин, сборщики и водители | 254,4 | 239,0 | 223,8 | 222,9 | 206,4 | 206,6 |
| Неквалифицированные рабочие | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Примечание. Рассчитано по данным: Труд и занятость в России – 2017: ст. сб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_36/Main.htm.

Выбор рассматриваемого периода обусловлен наличием результатов выборочного обследования организаций Федеральной службы государственной статистики. Как видно из табл. 1, уровень заработной платы руководителей всего лишь в четыре раза превышает оплату труда неквалифицированных рабочих, причем это соотношение стабильно сохраняется в течение всего периода – с 2005 по 2015 г., а с 2009 г. разница в оплате труда квалифицированных рабочих и неквалифицированных стала сокращаться. Так, если в 2005

г. оплата труда квалифицированных рабочих в 2,414 раза превышала оплату труда неквалифицированных, то в 2015 г. данное соотношение снизилось до 2,065. В структуре занятых в экономике по социально-профессиональным группам численность неквалифицированных рабочих сократилась с 11,2 % в 2005 г. до 8,7 % в 2016 г.

Особый интерес представляет выяснение наличия связи между заработной платой и образованием работника. Различия в оплате труда при разном уровне образования показаны в табл. 2.

Таблица 2 – Соотношение заработной платы работников с общим и профессиональным образованием с заработной платой работников без основного общего образования, в процентах

| Показатель | 2005 | 2007 | 2009 | 2011 | 2013 | 2015 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Все работники | 150,6 | 151 | 168 | 156 | 145 | 138 |
| в том числе имеющие образование: | | | | | | |
| высшее профессиональное | 197,2 | 197,8 | 225,8 | 205,8 | 192,6 | 182,1 |
| неполное высшее профессиональное | 134,9 | 137,6 | 139,7 | 137,3 | - | - |
| среднее профессиональное | 133,8 | 131,5 | 141,5 | 129,9 | 120,2 | 113,1 |
| начальное профессиональное | 140,7 | 134,9 | 142,0 | 135,8 | 120,5 | 113,9 |
| среднее (полное) общее | 133,8 | 131,0 | 136,9 | 127,5 | 115,3 | 108,9 |
| основное общее | 111,2 | 111,1 | 114,4 | 109,8 | 108,9 | 99,6 |
| не имеют основного общего | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Примечание. Рассчитано по данным: Труд и занятость в России – 2017: ст. сб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_36/Main.htm.

В качестве базы сравнения взят уровень оплаты работников, не имеющих основного общего образования. Заработная плата работников, имеющих образование разных ступеней, на всем промежутке времени превышает заработную плату лиц без основного общего образования (за исключением 2015 г., когда заработок лиц с основным общим образованием был на 0,4 п.п. ниже заработка лиц без образования, что свидетельствует о неустойчивости различий в оплате для работников с основным общим образованием и без образования). Больше всего проявились различия в уровне оплаты труда в посткризисный 2009 г. (в 1,68 раза). Причем именно в 2009 г. наблюдалась наибольшая дифференциация доходов по образованию. Наибольшая отдача от образования, бесспорно, наблюдается у работников с высшим образованием.

Одним из значимых факторов дифференциации заработной платы является возраст работников. При рассмотрении уровня заработной платы по возрастам в 2005 г., посткризисные 2009 и 2011 гг. и 2015 г. заметно сходство тенденций изменения уровня оплаты труда в связи с достижением индивидом

определенного возраста. Для всех наблюдаемых периодов имеет место рост заработной платы относительно возраста 18–19 лет до возрастного интервала 30 лет – 34 года, после чего заработная плата работников устойчиво сокращается до окончания трудовой деятельности.

Изучение гендерной дифференциации представляет особый интерес в современном обществе. В целом за период с 2005 по 2015 г. различия в заработной плате мужчин и женщин сократились: если в 2005 г. заработная плата женщин составляла 60,7 % от заработной платы мужчин, то в 2015 г. – 72,6 %.

Проверка влияния индивидуальных характеристик на уровень оплаты труда была проведена по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE), осуществляемого Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины и Института социологии РАН¹. В расчетах использованы данные

¹ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ

25-й волны (2016 г.), содержащей сведения о 12 554 индивидах. С целью анализа взаимосвязи между «чистой» среднемесячной заработной платой респондентов, которую они получили за последние 12 месяцев после вычета налогов, с такими социально-демографическими характеристиками, как профессиональная группа (вид занятий), уровень образования, возраст, пол и семейное положение, были построены таблицы сопряженности. Причем использовались данные только о тех индивидах, по которым имелась информация по всем анализируемым признакам.

Данные табл. 3 позволяют проверить гипотезу о наличии взаимосвязи между принадлежностью респондента к социально-профессиональной группе и уровнем его заработной платы.

Из табл. 3 видно, что большинство респондентов имеет заработную плату менее 20 тыс. руб. Что касается принадлежности к профессиональным группам, то в основном представлены специалисты высшего и среднего уровня квалификации, а также работники сферы торговли и услуг. Наличие более высокого уровня заработной платы у руководителей, специалистов высшей квалификации в целом подтверждается. Проверка гипотезы об отсутствии связи между уровнем заработной платы и социально-профессиональной группой привела к выводу о ее отклонении: $\chi^2_{\text{факт.}}=591$, $\chi^2_{\text{табл.}(\alpha=0,05;df=28)}=41,3$.

Данные для проверки зависимости заработной платы от уровня образования представлены в табл. 4.

(RLMS-HSE), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН. (Сайты обследования RLMS-HSE: <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms> и <http://www.hse.ru/rlms>.)

Табл. 4 показывает, что треть респондентов имеет высшее образование, из которых треть получает заработную плату менее 20 тыс. руб. Среди респондентов со средним специальным образованием доля лиц с заработками ниже 20 тыс. руб. составляет уже половину опрошенных. Аналогичное положение сложилось и у работников со средним образованием. С увеличением уровня образования численность высокооплачиваемых индивидов возрастает. Значение тестовой статистики хи-квадрат составило $\chi^2=323$ ($\chi^2_{\text{табл.}(\alpha=0,05,df=12)}=21,0$).

По результатам построения таблицы сопряженности заработной платы с возрастом работника получено, что наивысший уровень заработной платы приходится на возраст 25 лет – 44 года. У 68,2 % лиц в возрасте 65 лет и старше средняя заработная плата составляет менее 20 тыс. руб. Половина работников в молодом возрасте (17 лет – 24 года) также имеет зарплату до 20 тыс. Статистика χ^2 подтверждает наличие связи между признаками ($\chi^2_{\text{факт.}}=160,7$, $\chi^2_{\text{табл.}(\alpha=0,05,df=20)}=31,4$). При построении таблиц сопряженности заработной платы с полом работника, заработной платы с семейным положением также получены статистически значимые связи.

Для оценки влияния индивидуальных характеристик на величину заработной платы была построена множественная регрессия. В табл. 5 приведены значения стандартизованных коэффициентов регрессии для логарифма заработной платы в качестве зависимой переменной.

В результате оценивания фактор семейного положения оказался статистически незначимым. Наиболее сильное влияние на величину заработной платы оказывает социально-профессиональная группа и возраст.

В качестве мер определения неравномерности могут быть применены

энтропийные коэффициенты, предложенные Тейлом [13]. В общем виде показатель энтропии определяется по формуле:

$$GE(\alpha) = \frac{1}{\alpha^2 - \alpha} \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right)^\alpha - 1 \right], \quad (1)$$

где α – вес, заданный для определения расстояний между доходами в разных частях распределения, n – численность индивидов, y_i – заработная плата отдельных индивидов, \bar{y} – средняя заработная плата.

Таблица 3 – Распределение респондентов по социально-профессиональным группам и среднемесячной заработной плате в РМЭЗ в 2016 г.

| Социально-профессиональная группа | Заработная плата, тыс. руб. | | | | | Всего |
|--|-----------------------------|-------|-------|-------|------------|-------|
| | до 20 | 20-40 | 40-60 | 60-80 | 80 и более | |
| Законодатели; крупные чиновники; руководители высшего и среднего звена | 49 | 104 | 63 | 19 | 22 | 257 |
| Специалисты высшего уровня квалификации | 331 | 365 | 109 | 31 | 25 | 861 |
| Специалисты среднего уровня квалификации; чиновники | 399 | 345 | 102 | 34 | 8 | 888 |
| Служащие офисные и по обслуживанию клиентов | 152 | 96 | 12 | 4 | 2 | 266 |
| Работники сферы торговли и услуг | 475 | 215 | 32 | 3 | 1 | 726 |
| Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом | 203 | 286 | 59 | 8 | 2 | 558 |
| Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы | 196 | 279 | 59 | 22 | 4 | 560 |
| Неквалифицированные рабочие всех отраслей | 252 | 78 | 2 | 2 | - | 334 |
| Всего | 2057 | 1768 | 438 | 123 | 64 | 4450 |

Таблица 4 – Распределение респондентов по уровню образования и средней заработной плате в РМЭЗ в 2016 г.

| Уровень образования | Заработная плата, тыс. руб. | | | | | Всего |
|---|-----------------------------|-------|-------|-------|------------|-------|
| | до 20 | 20-40 | 40-60 | 60-80 | 80 и более | |
| Незаконченное среднее образование | 231 | 137 | 19 | 3 | - | 390 |
| Законченное среднее образование | 672 | 479 | 93 | 18 | 4 | 1266 |
| Законченное среднее специальное образование | 651 | 444 | 90 | 21 | 6 | 1212 |
| Законченное высшее образование и выше | 501 | 715 | 244 | 80 | 54 | 1594 |
| Всего | 2055 | 1775 | 446 | 122 | 64 | 4462 |

Таблица 5 – Результаты оценивания логарифмической регрессии заработной платы

| Переменная | Стандартизованные коэффициенты | Значимость |
|-----------------------------------|--------------------------------|------------|
| Возраст | -0,112 | 0,000 |
| Социально-профессиональная группа | 0,178 | 0,000 |
| Образование | 0,027 | 0,049 |
| Семейное положение | -0,016 | 0,271 |
| Пол | -0,053 | 0,000 |

Значения показателей энтропии в зависимости от величины α обладают различной чувствительностью к верхней и нижней частям распределения: чем меньше альфа, тем чувствительнее к нижней части, и наоборот. Наиболее часто задаются значения α , равные 0, 1, 2, для которых показатели энтропии рассчитываются следующим образом:

$$\text{при } \alpha=0 \quad GE(0) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \frac{\bar{y}}{y_i}, \quad (2)$$

$$\text{при } \alpha=1 \quad GE(1) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{y} \log \frac{y_i}{y}, \quad (3)$$

$$\text{при } \alpha=2 \quad GE(2) = \frac{1}{y} \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i - \bar{y}^2 \right]^{1/2}. \quad (4)$$

Показатель энтропии $GE(1)$ также называют индексом Тейла, поскольку он характеризует неравенство всех групп населения, без выделения высокодоходных и низкодоходных. Показа-

тель $GE(0)$ оценивает неравномерность распределения среди низкодоходных групп, $GE(2)$ ориентируется на высокодоходные группы.

В целях выявления неравенства распределения заработной платы в зависимости от отдельных факторов были рассчитаны показатели энтропии. По данным рассматриваемой 25 волны РМЭЗ получены следующие значения показателей энтропии: $GE(0)=0,201$; $GE(1)=0,200$; $GE(2)=0,725$. Полученные значения свидетельствуют о более сильной дифференциации в высокодоходной части работников и о достаточно слабой дифференциации в низкодоходной части распределения.

При анализе неравномерности распределения заработной платы также выполняется декомпозиция энтропийных индексов [11]. В общем виде формула следующая:

$$GE(\alpha) = \sum_{k=1}^m \left(\frac{\bar{y}_k}{\bar{y}} \right)^\alpha \left(\frac{n_k}{n} \right)^{1-\alpha} GE(\alpha)_k + \frac{1}{(\alpha^2 - \alpha)} \left[\sum_{k=1}^m \frac{n_k}{n} \left(\frac{\bar{y}_k}{\bar{y}} \right)^\alpha - 1 \right], \quad (5)$$

где k – количество групп.

Первая сумма характеризует внутригрупповое неравенство, а вторая – межгрупповое. При разложении индекса

Тейла формула приобретает следующий вид:

$$GE(1) = \sum_{k=1}^m \left(\frac{\bar{y}_k}{\bar{y}} \frac{n_k}{n} \right) GE(1)_k + \sum_{k=1}^m \frac{n_k}{n} \left(\frac{\bar{y}_k}{\bar{y}} \right) \ln \left(\frac{\bar{y}_k}{\bar{y}} \right). \quad (6)$$

Рассчитанные значения внутригруппового и межгруппового неравенства по всем рассматриваемым индиви-

дуальным характеристикам представлены в табл. 6.

**Таблица 6 – Результаты декомпозиции индекса Тейла
в процентах к итогу по группе**

| Признак группировки | Внутригрупповое неравенство | Межгрупповое неравенство |
|-----------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| Социально-профессиональная группа | 86,2 | 13,8 |
| Уровень образования | 90,7 | 9,3 |
| Возраст | 96,5 | 3,5 |
| Семейное положение | 98,6 | 1,4 |
| Пол | 94,4 | 5,6 |

Более сильная межгрупповая дифференциация проявляется при группировке по социально-профессиональным группам и уровню образования. Подтверждается слабая неравномерность заработной платы при группировке по семейному положению.

Заключение. В данной статье рассмотрены основные индивидуальные характеристики, оказывающие воздействие на уровень заработной плате на основе двух источников: данных государственной статистики и мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Данные обоих источников показали статистически значимое влияние рассматриваемых индивидуальных характеристик работников на уровень заработной платы. Наибольшее влияние из изучаемых факторов оказывают принадлежность к определенной социально-профессиональной группе и уровень образования. При анализе степени неравномерности распределения заработной платы в отдельных группах по данным признакам выявлено, что наибольшая дифференциация заработной платы имеет место у высокодоходных слоев населения. Фактор семейного положения не показал статистически значимого влияния на величину заработной платы.

Библиографический список

1. *Mincer J.* Investment in human capital and personal income distribution // *Journal of Political Economy.* – 1958. – № 66 (4). – P. 281-302.

2. *Архипова М.Ю., Егоров А.А., Сиротин В.П.* Отдача от образования в России и на Украине: сравнительный анализ // *Прикладная эконометрика.* – 2017. – Т. 47. – С. 100-122.

3. *Белоконная Л.А., Гимпельсон В.Е., Горбачева Т.Л., Жихарева О.Б., Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л.* Формирование заработной платы: взгляд через «призму» профессий: Препринт WP3/2007/05. – М.: ГУ ВШЭ, 2007.

4. *Ощепков А.Ю.* Неравенство в заработках: роль профессий. Препринт WP3/2011/03. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

5. *Нечаева Н.А.* Гендерные роли. Семья в России и Китае: процесс модернизации / под ред. И.И. Елисеевой и Аньци Сюй. – СПб.: Нестор-История, 2015. – С. 327-351.

6. *Кадрова О.Н.* Влияние количества и возраста детей на заработки работающих женщин // *Прикладная эконометрика.* – 2016. – Т. 41. – С. 62-77.

7. *Арженовский С.В., Артамонова Д.В.* Оценка потерь в зарплате женщин с детьми // *Прикладная эконометрика.* – 2007. – № 7 (3). – С. 66-79.

8. *Родионова Л.А.* Какую национальность в России имеет заработная плата? // *Вопросы статистики.* – 2012. – № 6. – С. 30-37.

9. *Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшников.* – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2008.

10. *Ниворожкина Л.И.* Декомпозиция неравенства: методология и инструменты // Народонаселение. – 2012. – № 2 (56). – С. 75-82.

11. *Лукьянова А.Л.* Динамика и структура неравенства по заработной плате (1998–2005 гг.): Препринт WP3/2007/06. – М.: ГУ ВШЭ, 2007.

12. *Гришина Е.Е., Казакова Ю.М., Ляшок В.Ю.* Дифференциация заработной платы в России: региональный и профессиональный аспекты // Вопросы статистики. – 2016. – № 11. – С. 45-52.

13. *Cowell F.A.* Measuring of Inequality. Techniques for the social sciences. – NY: John Wiley&Sons, 1998.

Bibliographic list

1. *Mincer J.* Investment in human capital and personal income distribution // Journal of Political Economy. – 1958. – № 66 (4). – P. 281-302.

2. *Arhipova M.YU., Egorov A.A., Sirotin V.P.* Returns to schooling in Russia and Ukraine: Comparative analysis // Applied Econometrics. – 2017. – Vol. 47. – P. 100-122.

3. *Belokonnaya L.A., Gimpelson V.E., Gorbacheva T.L., Zhihareva O.B., Kapelyushnikov R.I., Lukyanova A.L.* Formation of wages: a look through the "prism" of professions: Preprint WP3/2007/05. – М.: HSE, 2007.

4. *Oshchepkov A.YU.* Inequality in earnings: the role of professions. Preprint WP3/2011/03. – М.: HSE, 2011.

5. *Nechaeva N.A.* Gender roles. Family in Russia and China: the process of modernization / eds. I.I. Eliseeva and An'ci Syuj. – SPb.: Nestor-History, 2015. – P. 327-351.

6. *Kadreva O.N.* The influence of quantity and age of children on working women's salaries // Applied Econometrics. – 2016. – Vol. 41. – P. 62-77.

7. *Arzhenovskiy S.V., Artamonova D.V.* Econometric Estimation of the Wage Penalty for the Motherhood // Applied Econometrics. – 2007. – № 7 (3). – P. 66-79.

8. *Rodionova L.A.* What nationality does Russia have in wages? // Problems of statistics. – 2012. – № 6. – P. 30-37.

9. Wage in Russia: Evolution and Differentiation / eds. V.E. Gimpelson, R.I. Kapelyushnikov. – М.: HSE, 2008.

10. *Nivorozhkina L.I.* Inequality decomposition: methodology and instruments // Population. – 2012. – № 2 (56). – P. 75-82.

11. *Lukyanova A.L.* Dynamics and structure of wage inequality (1998–2005): Preprint WP3/2007/06. – М.: HSE, 2007.

12. *Grishina E.E., Kazakova Yu.M., Lyashok V.Yu.* Differentiation of wages in Russia: regional and professional aspects // Problems of statistics. – 2016. – № 11. – P. 45-52.

13. *Cowell F.A.* Measuring of Inequality. Techniques for the social sciences. – NY: John Wiley&Sons, 1998.

РАЗДЕЛ III. | ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.225

Гашенко И. В., Линник М. В., Пономарева С. В.

ДОСТИЖЕНИЕ БАЛАНСА ФИСКАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ

Аннотация

Налоговая служба переходит на риск-ориентированный подход и принцип налогового администрирования по видам экономической деятельности. Вводимые налоговыми органами меры должны способствовать снижению налоговых правонарушений, уменьшению количества судебных споров, а также урегулированию налоговых конфликтов в досудебном порядке. Рассмотрен новый порядок взаимодействия налоговых органов, правоохранительных органов, таможенных органов и государственных внебюджетных фондов в РФ при законодательно закреплённых действиях налоговых органов по борьбе со схемами ухода от уплаты налогов.

Ключевые слова

Налоговый контроль, взаимодействие налоговых органов, налоговое законодательство, налоговые издержки, налогоплательщик, уклонение от уплаты налогов.

JEL: H25

Gashenko I. V., Linnik M. V., Ponomareva S. V.

FISCAL INTERESTS BALANCE ACHIEVEMENT OF STATE AND BUSINESS UNDER REALIZATION OF THE RUSSIAN FEDERATION TAX POLICY

Abstract

Federal Tax Service of Russia is shifting to a risk-oriented approach and the sectoral principle of tax administration. Measures introduced by tax authorities should help reduce tax offenses, reduce the number of litigations, and resolve pre-trial tax disputes. A new order of interaction between tax authorities, law enforcement agencies, customs bodies and state non-budgetary funds in the Russian Federation is considered with the legislatively fixed actions of tax authorities to combat tax evasion schemes.

Keywords

Tax control, interaction of tax authorities, tax legislation, tax expenses, taxpayer, tax evasion.

Введение. Министерство Финансов РФ в основных направлениях развития бюджетной, налоговой и таможенной политики на 2018 и плановые 2019–2020 годы предусматривает создание предска-

зуемой и устойчивой экономической среды, характеризующейся:

– низким уровнем восприимчивости внутренних экономических показателей к колебаниям цен на нефть;

– устойчиво низким уровнем инфляционных ожиданий и долгосрочных реальных процентных ставок;

– стабильными налоговыми (и неналоговыми, в том числе регуляторными) условиями.

Основополагающим фактором любых возможных реформ и мер по настройке налоговой системы является принцип фискальной нейтральности, то есть стабильность и оптимальность налоговой нагрузки для добросовестных налогоплательщиков. Кроме того, предсказуемость таких элементов фискальной системы, как налоговые вычеты и налоговые льготы, также является регулятором налоговой нагрузки. Актуальность исследуемой темы состоит в реформировании механизма налогового администрирования путем создания новых оптимальных и автоматизированных форм контрольных мероприятий при осуществлении налоговыми органами процедур камеральных и выездных налоговых проверок.

Результаты. Налоговый контроль – основной инструмент, используемый налоговыми органами для формирования доказательной базы в вопросах налогового администрирования.

Мероприятия налогового контроля можно условно разделить на основные и сопутствующие.

Основные – это камеральная и выездная налоговые проверки, то есть те меры контроля налоговых органов, в результате которых изменяются налоговые обязательства налогоплательщика.

Сопутствующие связаны с процессуальными действиями при проведении проверок с целью формирования доказательственной базы в рамках спора налогоплательщиков с налоговым органом. Сопутствующие мероприятия – это допрос свидетеля, получение пояснений налогоплательщика, выемка документов, осмотр территории или помещений (складов, цехов, ангаров и т.д.), ответы на требования налогового органа о

предоставлении необходимых документов.

С 1 января 2016 года была введена новая форма налогового контроля и создан институт налогового мониторинга¹. Эта форма налогового контроля осуществляется в добровольном порядке по согласованию с налогоплательщиком.

Такое нововведение поможет налоговым органам в автоматизированном режиме полностью контролировать крупные сделки налогоплательщика и контрагентов, с которыми заключались договора, а также позволит сократить временные и физические затраты на проведение налоговых проверок, снизить судебные издержки по причине сокращения налоговых споров.

При выборе налогоплательщиком такой формы налогового контроля, как мониторинг, по общему правилу налоговые органы не могут проводить в отношении него камеральные и выездные налоговые проверки, однако прозрачность сделок налогоплательщика с контрагентами не вызывает сомнения, а мониторинг подтверждает обоснованность налогооблагаемой базы.

В 2017 году участниками налогового мониторинга стали организации, осуществляющие деятельность в сфере:

- добычи нефти и производства нефтепродуктов;
- добычи природного газа;
- производства и торговли;
- производства и передачи электрической энергии и тепловой энергии;
- оказания услуг связи, вещания и телевидения;
- осуществления финансовой деятельности.

Кроме того, меняется сама стратегия ФНС по вопросам организации налоговых проверок, налоговая служба постепенно переходит на риск-ориен-

¹ Федеральный закон от 4 ноября 2014 г. № 348-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации».

тированный подход и отраслевой принцип развития реальной экономики.

Федеральная налоговая служба уделяет в настоящее время первостепенное значение юридическим лицам и предпринимателям, которые уклоняются от уплаты налогов либо необоснованно занижают налоговую базу. Например, всероссийские дата-центры обработки данных позволяют налоговым органам полностью автоматизировать контроль за движением финансовых потоков, анализировать и выявлять взаимосвязанные компании и сделки между ИП. Высокая эффективность комплексов подтверждена на практике. Доначисления НДС, штрафов и пени по итогам проверок предприятий, занимающихся экспортом зерна, составили столь внушительную сумму, что в 2018 году алгоритм машинного интеллектуального поиска внедряется повсеместно, одновременно работая над расширением возможностей программного поиска. В структуре самой налоговой службы создано новое подразделение из шести тысяч аналитиков. Основными функциями созданных аналитических отделов являются:

- осуществление контроля за своевременностью, достаточностью и качеством проведения контрольных мероприятий в отношении участников схем уклонения от налогообложения;

- направление в Межрегиональную инспекцию Федеральной налоговой службы по федеральному округу мотивированных заключений о некорректности установленных выгодоприобретателей;

- осуществление анализа проведенных территориальными налоговыми органами мероприятий налогового контроля в рамках отдела предпроверочного анализа предполагаемых доначисленных сумм налогов и фактически начисленных сумм налогов по акту отделом выездных налоговых проверок, а также эффективность и результативность проведенной проверки.

Если до ноября 2017 года для возбуждения уголовных дел по факту неуплаты налогов установленного законом размера Следственный комитет России был обязан провести доследственную проверку, запросить встречные документы, проанализировать отчетные данные и лишь потом вынести свой вердикт, то теперь все компании под пристальным контролем «машины интеллектуального поиска». В случае если программный комплекс отражает нарушения или нестыковку данных отчетности, то на этом основании налоговый инспектор практически может самостоятельно сформировать все материалы для их передачи в следственные органы РФ для возбуждения (отказа в возбуждении) уголовного дела в соответствии с действующим законодательством.

В 2018 году большая часть проверок будет носить экстерриториальный характер: теперь контрольные мероприятия могут проводиться налоговыми инспекторами из других районов и городов с учетом формирования единого федерального ресурса налоговой службы.

Еще одним новшеством можно назвать появление института предварительного контроля¹. Данный институт будет предоставлять налогоплательщику информацию о налоговых последствиях при планировании сделки. По мнению налоговых органов, институт предварительного контроля позволит осуществлять контроль за деятельностью налогоплательщиков и сократить издержки при проведении последующих налоговых проверок, а также поможет в борьбе с уклонением от уплаты налогов. В какой форме будет реализован данный институт в России, пока неизвестно. Однако законодателю необходимо будет предусмотреть подробную процедуру, включая сроки, порядок исполнения разъяснений налоговых органов и

¹ Федеральный закон от 01.05.16 № 130-ФЗ.

др., чтобы механизм предварительного налогового контроля принес свои благотворные плоды [1].

С 1 июня 2016 года информация о налоговых нарушениях перестала быть налоговой тайной¹. 04.08.2017 ФНС запустила сервис «Прозрачный бизнес», в тестовом режиме сервис проработал один день и был закрыт на доработку. В этом сервисе можно будет проверить данные о партнерах по бизнесу, работодатели, банки и другие заинтересованные лица смогут увидеть:

- какие пени и штрафы не оплачены;
- когда и за что штрафовала налоговая;
- какой спецрежим применяется;
- сколько человек работает в организации;
- доходы и расходы из отчетности;
- сколько налогов и взносов фирма перечислила;
- сколько денег и за что осталась должна налоговой;
- сколько взносов перечислено в бюджет (с 25.02.2018).

Сервис «Прозрачный бизнес» работает с 1 июня 2018 года².

В 2017–2018 гг. продолжается введение онлайн-касс, обязательных для применения большинством организаций и предпринимателей. Теперь все торговые операции мгновенно передаются в базу оператора фискальных данных – ОФД. Этот оператор передает информацию в Федеральную налоговую службу. На чеке указывают не только информацию о покупке и продавце, но и ссылку на сайт ФНС (с помощью такого

народного контроля налоговые органы надеются вычислить всех недобросовестных предпринимателей). До сих пор в закон вносятся изменения, в том числе увеличивающие срок для перехода на новую систему учета кассовых операций для некоторых категорий налогоплательщиков, в частности, срок введения онлайн-касс для малого бизнеса перенесен на 1 июля 2019 года³. Для государства применение предпринимателями онлайн-касс – несомненный плюс. Исключается возможность применения всяких серых схем, уклонения от уплаты налогов, повышается прозрачность финансовых операций, а для проверки фактической деятельности теперь нет необходимости лично посещать бизнес-офис, магазин или предприятие. Вся отчетная информация доступна на экране монитора в ФНС.

Рост эффективности стал возможен прежде всего за счет создания новой цифровой модели налогового администрирования, основанной на современных технологиях, таких как Big Data и другие. Это позволяет Службе внедрять новые инструменты налогового администрирования, основанные на риск-ориентированном контроле, прежде всего АСК НДС-2 и онлайн-ККТ, а также реализовывать проекты отраслевой аналитики, стимулируя тем самым налогоплательщиков к добровольной корректировке своих обязательств.

Таким образом, отвечающая требованиям современной экономики система налогового администрирования обладает большей стрессоустойчивостью и способна противостоять внешним вызовам, следовательно, обеспечивать стабильные доходы бюджетов всех уровней⁴.

¹ Налоговый кодекс РФ. Статья 102. Налоговая тайна (в ред. от 03.07.2016 №243-ФЗ).

² Приложение к приказу ФНС России от 27.07.2017 № ММВ-7-14/582@ «Сроки и период размещения, порядок формирования и размещения на официальном сайте Федеральной налоговой службы в информационно-телекоммуникационной сети Интернет сведений, указанных в пункте 1.1 Статьи 102 Налогового кодекса Российской Федерации.

³ О внесении изменений в положения ст. 7 Закона № 290-ФЗ от 15 ноября 2017 года.

⁴ Влияние внешних факторов на динамику налоговых поступлений постепенно снижается. Режим доступа: www.analytic.nalog.ru.

Поступления налогов в федеральный бюджет РФ увеличились в 2017 году более чем на 33 % и составили 5,2 трлн рублей. Согласно данным ФНС, в них зарегистрированы 25,8 млн физических лиц, 485 тыс. юридических лиц и более 770 тыс. индивидуальных предпринимателей. Также можно отметить, что при росте налоговых поступлений в 2017 году выросла и налоговая задолженность (табл. 1).

Заключение. В итоге можно отметить, что меры, вводимые налоговыми органами, должны способствовать снижению налоговых правонарушений и, как следствие, уменьшению количества судебных споров и урегулированию налоговых конфликтов в досудебном порядке. На практике еще не ясно, насколько все указанные меры повлияют на сознательность налогоплательщиков, а также насколько нововведения будут способствовать повышению доходности бюджетов всех уровней, а их реализация обеспечению достижения баланса фискальных интересов государства и бизнеса.

Библиографический список

1. Горкина Т. Новые способы налогового контроля государства. К че-

му готовиться налогоплательщикам? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=8304>.

2. Модернизация России: актуальные вопросы налогово-финансового регулирования экономики: мат-лы IV Международ. науч.-практ. конф. [Электронный ресурс]. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – Режим доступа: http://www.seun.ru/content/nauka/modernizatia_Rossii.pdf.

Bibliographic list

1. Gorkina T. New ways of tax control of the state. Why prepare for taxpayers? [Electronic resource]. – Access mode: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=8304>.

2. Modernization of Russia: topical issues of fiscal and financial regulation of the economy: Proceedings IV Intern. scientific-practical. conf. – Saratov: Saratov Social and Economic Institute (branch) G.V. Plekhanova, 2016 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.seun.ru/content/nauka/modernizatia_Rossii.pdf.

Таблица 1 – Структура задолженности в бюджетную систему РФ в 2016–2017гг. в млрд руб.¹

| Вид задолженности | 01.01.16 | 01.01.17 | 01.10.17 | Изменение с начала года | |
|--|----------|----------|----------|-------------------------|-----------|
| | | | | % | млрд руб. |
| Совокупная задолженность в бюджетную систему РФ (включая пени и налоговые санкции) | 1155,2 | 1402,1 | 1817,5 | 129,6 | 415,5 |
| Неурегулированная задолженность | 643,4 | 834,3 | 1576,3 | 188,9 | 742,0 |
| Не подлежит взысканию налоговыми органами | 511,8 | 567,8 | 241,3 | 42,5 | -326,5 |

¹ По данным: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА
ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ
И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Аннотация

В условиях современной экономики положительный финансовый результат организации является важнейшим источником получения денежных средств, необходимых для дальнейшего развития хозяйствующего субъекта. Исходя из этого, выявление актуальных проблем в налоговом учете при исчислении налога на прибыль организации и возможных путей их разрешения дает предприятию возможность эффективно функционировать не только за счет заемных средств и кредитов, но и пользуясь своими резервами.

Ключевые слова

Налог на прибыль организаций, налоговый учет, бухгалтерский учет, доходы бюджета.

JEL: H21, H25

Kruchanova Yu. A.

**ACTUAL PROBLEMS OF TAX ACCOUNTING IN THE CALCULATION
OF THE TAX ON PROFIT OF ORGANIZATIONS
AND POSSIBLE DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT**

Abstract

In the conditions of modern economy, the positive financial result of the organization is the most important source of receiving the money necessary for further development of the managing subject. Based on this, the identification of actual problems in the tax accounting in the calculation of corporate income tax and possible ways to resolve them, gives the company the opportunity to function effectively not only at the expense of borrowed funds and loans, but also using their reserves.

Keywords

Corporate income tax, tax registration, bookkeeping calculation, budget revenues.

Введение. Одним из распространенных способов регулирования доходов и источников пополнения государственного бюджета является налогообложение, так как существенную роль в организации доходной части бюджета играют налоги, взимаемые с хозяйствующих субъектов.

Помимо этой, сугубо фискальной функции, налоговый механизм исполь-

зуется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику, структуру, стимулирование и поддержку, на состояние научно-технического прогресса.

По-прежнему остается одним из показателей состояния экономики собираемость таких налогов, как налог на добавленную стоимость и налог на прибыль организаций.

Анализ и результаты. Налог на прибыль организаций является важной доходной статьей бюджетов различных уровней и играет весомую роль в налоговой политике страны. Рассматриваемый налог формирует доходную базу бюджетной системы РФ и дифференцированно определяет рост деловой активности с учетом региональных и отраслевых особенностей и признаков (рис. 1).

Весь исследуемый период налог на прибыль организаций зачислялся в федеральный бюджет по ставке 2 %. Темп прироста поступлений по данному налогу в 2013 году по сравнению с 2012 годом равен 9,6 %; в 2014 по сравнению с 2013 – 9,7 %; в 2015 по сравнению с 2014 – 19,4 %. В 2016 году по сравнению с 2015 годом значение темпа прироста отрицательное и составляет -0,0008 %, так как произошло снижение поступлений налога на 400 миллионов рублей.

Возможными причинами снижения налоговых поступлений могли послужить снижение цен на энергоносители, ослабление рубля и введение санкций как со стороны американских и европейских партнеров, так и со стороны Российской Федерации, а также рост количества убыточных предприятий и снижение прибыли налогоплательщиков.

Проблемные вопросы, касающиеся данного налога, имеют весомое значение как для хозяйствующих субъектов, так и для развития государства в целом.

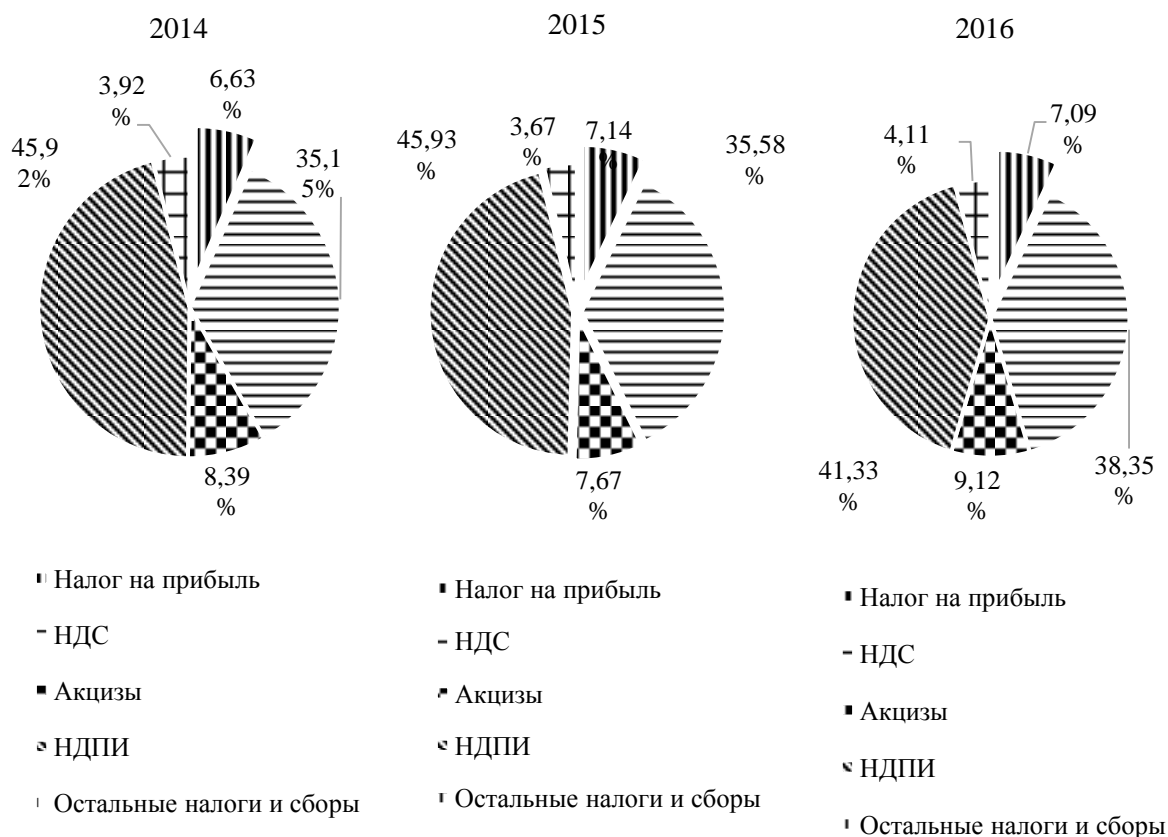


Рисунок 1 – Динамика налоговых поступлений в федеральный бюджет РФ в 2014–2016 гг., %

Проанализировав практику взимания налога на прибыль в российской

налоговой системе, В.Г. Синельников-Мурылев также полагает, что настоящая

система формирования налоговой базы по данному налогу пока еще имеет недостатки, требующие кардинального пересмотра [1].

В научной литературе можно наблюдать активное обсуждение ряда проблемных вопросов, касающихся совершенствования обложения прибыли налогами и администрирования со стороны органов налоговой службы. В частности, рассматриваются различные методики прогнозирования доли налоговых поступлений по налогу на прибыль организаций, анализ, предшествующий налоговым проверкам, формирование налоговой базы по косвенным признакам, отбор налогоплательщиков, подлежащих выездным налоговым проверкам, и эффективность таких проверок.

В соответствии с концепцией В.А. Кашина и М.Р. Бобоева современная форма функционирования налога на прибыль организаций охватывает куда большее число экономических отношений, чем предполагают множество авторов-налоговедов. В данном случае налог на прибыль организаций служит результативным показателем формирования финансовых результатов организации до момента распределения прибыли [2]. Авторы полагают, что наиболее разумный вариант – это переход к налогообложению исключительно доходов и капиталов, выводимых из организации. Таким образом, облагаемой налогом стала бы только распределяемая прибыль, а также различные другие выплаты, возвраты капитала в любых формах и избыточные оклады высшим управляющим компаний.

Рассматривая модель И.А. Пероненко [3], сторонника налогообложения в виде единого налога, можно проследить мнение о том, что постоянные налоги стимулируют и поддерживают развитие предпринимательской деятельности на более высоком уровне, посредством уплаты единой суммы при увеличении оборота предпринимателя

уменьшают процент изъятия части выручки в пользу государства. Единый налог, который никак не зависит от финансового результата, позволяет безболезненно узаконить большую часть предпринимательства, уберечься от прихода чиновников из контролирующих органов.

Однако, на наш взгляд, вышеупомянутые концепции не отвечают современным условиям экономической конъюнктуры и тенденциям ее развития. Рассматривая настоящие концепции, нужно учитывать платежеспособность организации-налогоплательщика, которая напрямую зависит от рентабельности активов.

Также существуют некоторые частные проблемы при исчислении налога на прибыль, связанные с особенностями расчета сумм платежей по отдельным хозяйственным операциям, имеющим определенные затраты и свой финансово-экономический эффект, при исчислении налога на прибыль для организаций различных правовых форм и т.п.

Из этого следует, что данные нюансы являются одной из причин, порождающих уклонение от уплаты налога, сокрытие прибыли, наличие двойных стандартов и критериев, а также оптимизации, что, в свою очередь, приводит к потерям в государственном бюджете.

Одна из актуальных проблем, на наш взгляд, выявляется при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций и состоит в различиях между налоговым и бухгалтерским учетами, которые требуют их максимального сближения и устранения двойственности, которая обусловлена различием целей для двух видов учета.

В настоящее время в налоговом учете существует немало вопросов, касающихся формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций, исчисления и порядка его уплаты. Однако большая часть из них заключается в наличии различных трактовок и под-

ходов к определению прибыли, в многообразии ее разновидностей и показателей при использовании разных видов учета, в несовершенном механизме взимания данного налога со стороны государства.

С целью сглаживания данных различий введено Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02¹. Данное положение поясняет, что основой для формирования прибыли являются хозяйственные операции, совершаемые хозяйствующим субъектом в налоговом периоде.

Поэтому при сравнении отражения одних и тех же операций в каждом из видов учета можно установить причины, по которым данные бухгалтерского и налогового учетов разнятся. На выявлении различий и отражении в бухгалтерском учете суммы налога на прибыль, рассчитанной на их основе, и строится ПБУ 18/02. Данное изменение в бухгалтерском учете также было предпринято для приближения российских норм ведения бухгалтерского учета к международным стандартам. Практически это удалось, но только с позиции бухгалтерского учета, а не налогового.

В отечественном налоговом законодательстве существуют ряд расходов, которые не учитываются в целях налогообложения прибыли ни при каких обстоятельствах либо нормируются, т.е. учитываются в пределах нормативов. Поэтому в реальных условиях часто складывается ситуация, когда организация фактически потратила денежные средства и признала их в бухгалтерском учете расходами, однако включить в расходы при формировании налоговой

базы по налогу на прибыль, в соответствии с законодательством, не имеет право. Вследствие чего возникают постоянные разницы, которые никогда не будут учтены при исчислении налогооблагаемой прибыли – ни в текущем, ни в следующем отчетном периоде. Примером подобных расходов, которые полностью никогда не признаются в налоговом учете, является случай безвозмездной передачи объекта основных средств. В налоговом учете стоимость безвозмездно переданного имущества (товаров, работ, услуг, имущественных прав) и расходов по такой передаче не уменьшает налоговую базу по налогу на прибыль.

Под временными (непостоянными) разницами понимают различия между стоимостью в соответствии с балансом предприятия актива и обязательства и их налоговой базой. В отличие от постоянных, временные разницы возникают, когда момент признания расходов (доходов) в бухгалтерском и налоговом учетах не совпадает. То есть в бухгалтерском учете суммы признаются в одном отчетном периоде, а в налоговом – в другом, со сдвигом во времени.

Такой момент может возникнуть, к примеру, при использовании разных способов начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учетах. В соответствии с ПБУ 6/01 (п. 18)² для целей бухгалтерского учета разрешается начисление амортизации объектов основных средств посредством использования одного из следующих способов: линейного способа; способа уменьшаемого остатка; способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способа списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

¹ ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Утверждено приказом Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н, зарегистрированное в Минюсте РФ 31.12.2002 № 4090 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

² Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01».

Однако в соответствии с налоговым законодательством РФ организации вправе использовать для некоторых амортизационных групп основных средств не только линейный, но и нелинейный способ амортизации, почти удваивающий суммы амортизационных начислений. Таким образом, временные разницы имеют место быть по причине того, что расходы (доходы), которые признаны в бухгалтерском учете, при налогообложении учитываются в том же объеме, но в других отчетных периодах. Так, первоначальная стоимость объектов основных средств в бухгалтерском и налоговом учетах совпадает, т.е. общая сумма амортизационных отчислений будет одинаковой, но в данном отчетном периоде отчисления могут различаться. Иными словами, часть доходов или расходов организации не может быть принята в текущем отчетном периоде, но может быть учтена в последующих. Как следствие, сопоставление бухгалтерского и налогового учетов влечет за собой появление новых дополнительных затрат денежных средств и времени, которые могут явиться довольно значительными для организации.

Как показывает практика предыдущих лет, изменение вышеупомянутых стандартов бухгалтерского учета в части исчисления налога на прибыль все же не дало всей совокупности положительных результатов. Возможно, это касается того, что безрезультатно для достижения цели корректировать нормы и элементы только одного вида учета без соответствующей корректировки другого, т.е. налогового учета.

Другой, не менее важный проблемный вопрос при анализе механизма и порядка исчисления и уплаты налога на прибыль организаций – это авансовый характер его платежей в отчетных периодах. Все плюсы настоящего способа уплаты налога на прибыль организаций подвергаются критике со стороны

финансового планирования и прогнозирования, поскольку в различных ситуациях нереально определенно предвидеть финансовый результат за последующий период, за который и уплачивается сумма авансового платежа на основании прибыли отчетного периода.

Таким образом, вышеназванные аспекты могут отрицательно отразиться на хозяйственной деятельности компании и на собираемости бюджетов.

Решение проблемных моментов сближения бухгалтерского и налогового учетов в организации и, конечно, возникновение в некоторых ситуациях уплаты налога на прибыль на основании получения ею фактического объема финансовых ресурсов даст эффект более положительный, чем, к примеру, незначительное ослабление процентной ставки налога. Данный факт порождает собой существенную экономию в первом варианте и реальную максимизацию свободных денежных средств во втором.

Также в последнее время у хозяйствующих субъектов возникает немало проблемных вопросов, касающихся неоднозначной трактовки и порядка признания расходов, а в некоторых случаях – доходов при формировании налоговой базы по данному налогу.

Вышеупомянутые проблемные моменты требуют своих решений на уровне налогового законодательства и сводятся к доработке и совершенствованию нормативов реализации отечественного налогового учета, касающегося исчисления и уплаты налога на прибыль организаций в неразрывной связи и максимально приближенно к стандартам бухгалтерского учета.

В проработке нуждается и механизм начисления и уплаты разными способами налога на прибыль организаций, учитывая особенности отрасли и внешней рыночной конъюнктуры, где осуществляет предпринимательскую деятельность хозяйствующий субъект, что позволит оптимизировать ведение

бизнеса, инвестировать в дальнейшее развитие часть денежных средств организаций, которые, в свою очередь, смогут осуществить вклад в развитие экономики региона и страны в целом.

Одной из наиболее оптимальных мер может служить своевременное привлечение экономистов и сотрудников федеральной налоговой службы к совместной разработке законопроектов по унификации и определению закрытого перечня с указанием всех особенностей возникновения, определения доходных и расходных статей организации, подлежащих налогообложению в части формирования налоговой базы и исчисления налога на прибыль организаций, принимая во внимания особенности отрасли и вида деятельности, внешней среды и условий функционирования.

Реализация данной меры сможет сблизить бухгалтерский и налоговой учеты, избегая столкновения принципов двух видов учета, без противостояния целей, задач, методов и в рамках осуществления деятельности конкретного хозяйствующего субъекта.

Необходимо учитывать такой факт, как невозможность функционирования идеального механизма реализации налога на прибыль без соблюдения принципов справедливости и эффективности. Реализуя фискальную функцию налога на прибыль, возможно оценить его эффективность и составить прогноз выгоды для экономики государства в целом.

Основным же недостатком функционирования современного механизма исчисления и взимания налога на прибыль, на наш взгляд, можно назвать высокую степень зависимости поступлений от внешней и внутренней рыночной экономической конъюнктуры. В связи с этим во многих зарубежных странах наблюдается высокое налоговое бремя на предпринимательскую деятельность юридических лиц.

Активно рассматриваются исследования по усилению регулирующей роли налога на прибыль организаций и введению преференций в целях стимулирования и развития предпринимательства и инвестиционной деятельности. К примеру, целесообразно внести изменения в налоговое законодательство по следующим аспектам.

– Сокращение возможных вариантов минимизации налоговых платежей посредством переноса убытков реорганизуемых или приобретаемых компаний на будущий период. Тот момент, что отсутствуют ограничения, создает на рынке ложные стимулы, направленные на приобретение неэффективного бизнеса без последующего его развития. В настоящее время возможно при присоединении нерентабельных (убыточных) предприятий всю полученную прибыль направить на погашение их убытков.

– Нормирование расходов по процентам по долговым обязательствам, которые принимаются при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. На данный момент эти правила недостаточно действенны: с одной стороны, они не устраняют уход из-под налогообложения посредством незаконного отнесения процентов на расходы, с другой стороны, они будут трудоемкими для добросовестных организаций-налогоплательщиков.

– Возникновение в практике ведения предпринимательской деятельности случаев, когда одна компания предоставляет другой (взаимозависимой) беспроцентные займы, векселя, кредиты и т.п. В связи с этим следует установить порядок налогообложения экономической выгоды при совершении подобных операций.

– Исчисление налога на прибыль организаций представляется очень сложным и обременительным процессом, что связано с большим объемом документооборота и проблемными во-

просами при определении доходов и расходов.

Для решения данного вопроса следует максимально унифицировать и упростить порядок признания доходов и расходов компании.

Заключение. Важнейшей задачей эффективного совершенствования системы налогообложения прибыли является снижение ее фискальной направленности, либерализация при повышении четкости и ясности налогового законодательства, ликвидация противоречивой нормативной базы, сложных и неопределенных налоговых процедур.

Неоспоримо, что совершенствование налога на прибыль организаций необходимо продолжать, анализируя исторический отечественный опыт налогообложения и изучая новые подходы в области взимания данного налога путем изменения налогового законодательства. Налог на прибыль должен выполнять свое основное функциональное предназначение – способствовать стабильному развитию инвестиционных процессов в сфере производства продукции (товаров и услуг), а также законному наращиванию капитала.

Библиографический список

1. *Синельников-Мурылев С.Г.* Совершенствование налога на прибыль в Российской Федерации в среднесрочной перспективе. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013.

2. *Кашин В.А., Бобоев М.Р.* О совершенствовании налоговой системы РФ // *Налоговый вестник.* – 2008. – № 12. – С. 6-8.

3. *Пероненко И.А.* Совершенствование механизма налога на прибыль в РФ // *Налоговый вестник.* – 2014. – № 11. – С. 12.

4. *Воронина В.В., Ширяева Н.М.* Эффективные способы администрирования налога на прибыль организаций в Российской Федерации // *Актуальные проблемы теории и практики налогообложения: мат-лы V международной научно-практической конференции.* – Волгоград: ВолГУ, 2016. – С. 55-61.

Bibliographic list

1. *Sinelnikov-Murylev S.G.* Improvement of the profit tax in the Russian Federation in the medium term. – M.: Publishing House of Gaidar Institute, 2013.

2. *Kashin V.A., Boboev M.R.* On the improvement of the tax system of the Russian Federation // *Tax bulletin.* – 2008. – № 12. – P. 6-8.

3. *Peronenko I.A.* Improving the mechanism of income tax in Russia // *Tax Bulletin.* – 2014. – № 11. – P. 12.

4. *Voronina V. V., Shiryayeva N.M.* Effective ways to administer corporate income tax in the Russian Federation // *Actual problems of the theory and practice of taxation: proceedings of the V international scientific and practical conference.* – Volgograd: VolGU, 2016. – P. 55-61.

УДК 336.77

Абдул-Кадырова Ф. Р., Яндиева Л. Я.

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СВЯЗАННЫХ ЗАЕМЩИКОВ

Аннотация

В статье рассматривается значение и место нормативного регулирования банковского кредитования связанных заемщиков Банком Российской Федерации и вопросы применения утвержденных норм кредитования.

Ключевые слова

Регулирование кредитования, связанные заемщики, банковская система, законодательство.

JEL: G21

Abdul-kadyrova F. R., Yandyeva L. Ya.

NORMATIVE REGULATION BY RUSSIAN FEDERATION CENTRAL BANK OF BANKING CREDITING OF RELATED BORROWERS

Abstract

The significance and place of normative regulation of bank crediting by related borrowers by the Bank of the Russian Federation and the application of approved crediting standards are considered.

Keywords

Credit regulation, related borrowers, banking system, legislation.

Введение. Основы современной банковской системы России были заложены в ходе банковских реформ 1987–1990 годов. Государственный банк СССР был упразднен, и все его активы, пассивы, а также имущество на территории РСФСР были переданы Центральному банку РСФСР. С вступлением в действие Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» Центробанк РСФСР, вскоре получивший новое наименование Центрального банка Российской Федерации (Банка России), получил в свое распоряжение правовой инструмент регулирования банковской деятельности в России. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» установил особый правовой статус Центрального Банка как независимого от всех ветвей власти экономического регулятора. Несмотря на провозглашенную Законом № 395-1 договорную основу взаимоотношений между Центробанком и прочими кредитными организациями, его регулирующие указания лежат не в сфере договорного, гражданского права, а, напротив, имеют жесткий, императивный характер. По

этой причине отношения, складывающиеся между банками и потребителями их услуг, тяжело увязать с такими гражданско-правовыми принципами, как публичность оферты, равноправие сторон в договорных отношениях и т.д. Это позиция четко прослеживается в Письме Банка России от 05.05.1991 № 763 «О введении в действие Инструкции № 1 «О порядке регулирования деятельности коммерческих банков» (вместе с Инструкцией Банка России от 30.04.1991 № 1). Дальнейшее свое развитие императивный характер регулирования нашел свое отражение в приказах Банка России от 01.10.1997 № 02-430 «О введении в действие новой редакции Инструкции Банка России № 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» (вместе с новой редакцией Инструкции Банка России от 01.10.1997 № 1), от 08.09.1997 № 02-390 «О введении в действие Положения «О пруденциальном регулировании деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих операции по расчетам, и организаций инкассации» (вместе с Положением от 08.09.1997 № 516). В 2004 году на основании Федерального закона «О Цен-

тральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федерального закона «О банках и банковской деятельности» и в соответствии с решением Совета директоров Банка России (протокол заседания Совета директоров Банка России от 14 января 2004 года № 1) была утверждена Инструкция Банка России от 16.01.2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков» (вместе с «Методикой расчета кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера», «Методикой расчета кредитного риска по срочным сделкам», «Методикой определения синдицированных кредитов», «Методикой определения уровня риска по синдицированным кредитам»). Она впервые устанавливала числовые значения и методику расчета обязательных нормативов банков, а также порядок осуществления Банком России надзора за их соблюдением в целях регулирования (ограничения) принимаемых банками рисков. Данной Инструкцией было введено понятие рисков со связанными заемщиками. В 2012 году её сменила одноименная Инструкция от 3 декабря 2012 года № 139-И, в состав которой указанием Центробанка России от 16 декабря 2014 года № 3490-У был введен норматив Н25 «Максимальный размер риска на связанное с банком лицо (группу связанных с банком лиц)». Актуальной на данный момент версией Инструкции «Об обязательных нормативах банков» от 28 июня 2017 года № 180-И введен 20-процентный коэффициент к совокупной сумме требований банка к связанному с ним лицу (лицам) в период с 1 января 2017 года по 31 декабря 2017 года и 50-процентный коэффициент в период с 1 января 2018 года по 31 декабря 2018 года.

Вступивший в силу с 1 июня 2017 года Федеральный закон № 92-ФЗ от 1 мая 2017 года, внесший изменения в законы № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» и № 395-1 ФЗ «О банках и банковской деятельности»,

стал определяющим для большинства кредитных учреждений, которым необходимо с 1 января 2018 года дифференцировать свой правовой статус и получить обновленные банковские лицензии.

Одной из особенностей нового закона стало разделение процента допустимых рисков по нормативам банковского кредитования связанных заемщиков и связанных с банком лиц (Н6 и Н25) для банков с базовой и универсальной лицензией.

Методы и результаты. В современном нормативном регулировании банковской системы четко прослеживаются тенденции приближения к международным подходам и стандартам. К капиталу кредитных организаций применяются новые требования, разработанные на основе внесенных Базельским комитетом по банковскому надзору рекомендаций. Продолжением данного направления развития стало внесение корректировок в расчет норматива для кредитных организаций Н6 и введение норматива Н25, ограничивающего кредитование связанных с банком лиц.

Экономические основания, обязательные для отнесения заемщиков к связанным при расчете норматива Н6, вступили в силу с 1 января 2015 года. До этого времени такое объединение носило лишь рекомендательный характер, что отражено в Письме ЦБ РФ от 10 сентября 2004 года № 106-Т «О расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)».

В связи с абз. 4 ст. 64 Закона № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» группой связанных заемщиков признаются заемщики в случае, когда один из них осуществляет контроль или оказывает значительное влияние на прочих заемщиков или когда заемщики контролируются третьими лицами, не являющимися заемщиками. Наличие риска невозврата займа опре-

деляют через учет обязательств лица или группы лиц (созаемщиков), входящих в группу связанных заемщиков, перед кредитным учреждением и обязательств перед третьими лицами, вследствие которых у кредитной организации возникают требования в отношении указанного лица (лиц), входящего в группу связанных между собой заемщиков.

Таким образом, законодателем выделены две ситуации, наличие которых свидетельствует о том, что ухудшение экономического положения одного контрагента может быть причиной неисполнения либо ненадлежащего исполнения другим контрагентом обязательств перед кредитной организацией. В связи с этим заемщики, подпадающие под такое описание, должны быть объединены в группу связанных заемщиков. При экономической зависимости заемщиков, в частности при осуществлении ими взаимных расчетов, поставок в рамках хозяйственной деятельности (дебиторы и кредиторы по отношению друг к другу), значение имеют взаимосвязь контрагентов друг от друга, объемы взаимных операций, степень исключительности оказываемых услуг и прочие факторы. Ранее такой контроль определялся нормами гражданского законодательства.

Однако применение более прогрессивной системы определений не освободило нормативное регулирование отношений, связанных с банковским кредитованием связанных заемщиков, от трудно разрешимых споров. Например, факт включения заемщиков в единый экономический цикл, в том числе совместное производство конечного продукта на разных стадиях и наличие общих обязательств по отношению друг к другу, не всегда свидетельствует о наличии у заемщиков экономической связи.

Итогом анализа всей финансово-хозяйственной деятельности заемщика может оказаться ситуация, где все за-

емщики одного региона могут быть признаны экономически взаимосвязанными. Такая ситуация может негативно отразиться на небольших региональных кредитных учреждениях, кредитующих клиентов из данного региона.

Огромное количество компаний с целью минимизировать налогообложение скрывают от налоговиков фактические объемы полученной прибыли. Это приводит к тому, что при любой величине чистых активов даже малая сумма обязательств приведет к связанности контрагентов. В то же время объем доходов компании может быть весомым и несопоставимым с суммой обязательств.

На дату выдачи кредита кредиторская задолженность заемщика перед другим заемщиком составляла менее 10 % от его чистых активов (письмо Банка России № 106-Т). В процессе сопровождения эта сумма превысила установленную величину, что приводит к нарушению норматива Н6. При этом кредитное учреждение не имеет права вмешиваться в хозяйственную деятельность заемщика путем его ограничения в выборе контрагентов.

Взаимные споры между заемщиками могут возникать ежедневно, а отчеты заемщиками в кредитное учреждение представляются раз в квартал в форме ежеквартальной отчетности (расшифровки дебиторской / кредиторской задолженности, информация о займах, предоставленных поручительствах и гарантиях). В связи с этим информация о зависимости заемщиков может обновляться не чаще одного раза в квартал, хотя кредитные учреждения для целей соблюдения норматива Н6 обязаны вести контроль групп связанных заемщиков ежедневно. Возникает вопрос: какой должна быть технология сбора информации об экономических связях заемщиков?

Сомнение вызывает возможность банков выявить информацию по всем направлениям хозяйственной деятель-

ности заемщика, а также всех лиц, связанных с ним во всех экономических циклах, по всем направлениям деятельности.

Экономический подход ЦБ РФ (письмо № 106-Т) предписывает, что сумма займа, предоставляемого одним заемщиком другому, должна сравниваться с величиной чистых активов получателя займа. В данной ситуации могут возникать споры: сумма займа для организации заимодавца ничтожно мала, но заемщиков следует объединить в группу связанных заемщиков, ввиду того что для организации – получателя займа данная сумма составляет более 10 % от величины чистых активов.

В соответствии с рекомендациями регулятора заключение кредитной организации об отнесении заемщиков к связанным между собой следует делать при наличии в кредитном учреждении факта поручительства/гарантии одного заемщика за другого (учитывая критерий существенности). В целях однозначного определения групп связанных заемщиков встает вопрос о необходимости учета факта наличия поручительства/гарантии одного заемщика за другого не только в самой кредитной организации, где кредитуются заемщики, но и в других банках.

Юридические критерии связанности для расчета норматива Н25 установлены по аналогии с рассмотренными изменениями по нормативу Н6 и определяются понятиями контроля и влияния в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Таким образом, ст. 64.1 Закона № 86-ФЗ определено, что «под связанным с кредитной организацией юридическим лицом понимается юридическое лицо, контролирующее кредитную организацию или оказывающее на нее значительное влияние, либо юридическое лицо, деятельность которого контролирует или на которое оказывает значительное влияние кредитная организация». Свя-

занными с кредитной организацией являются лица, оказывающие влияние на кредитную организацию и находящиеся под контролем кредитной организации. Под связанным с кредитной организацией физическим лицом законодатель предлагает понимать физическое лицо (его близких родственников), которое:

- контролирует кредитную организацию или оказывает на нее значительное влияние;

- является членом совета директоров (наблюдательного совета), единоличным исполнительным органом, его заместителем, главным бухгалтером кредитной организации, членом коллегиального исполнительного органа и иным руководителем (работником), принимающим решения (в т.ч. коллегиально) об осуществлении кредитной организацией операций (сделок), результаты которых могут повлиять на соблюдение кредитной организацией обязательных нормативов или возникновение оснований для осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) кредитной организации.

Данные нормы определяют, что физические лица, которые контролируют, оказывают влияние на кредитную организацию или же могут влиять на принятие решений об осуществлении ею операций посредством участия в составе руководящих органов кредитной организации, наделенных соответствующими полномочиями, должны быть классифицированы как связанные с банком лица. Кроме того, близкие родственники таких физических лиц, к которым следует относить супруга (супругу), родителей, детей, усыновителей, усыновленных, родных братьев и сестер, дедушек, бабушек, внуков, также будут отнесены к категории связанных с банком лиц. Так как близкие родственники связанных с банком лиц сами по себе не имеют связи с банком, то не требуется анализировать и включать в расчет норматива Н25 связанность иных

лиц с указанными родственниками по различным основаниям.

В соответствии со ст. 64.1 Закона № 86-ФЗ юридические и (или) физические лица, связанные с кредитной организацией, составляют группу связанных с банком лиц, за исключением юридических лиц, деятельность которых контролируют или на которых оказывают значительное влияние кредитная организация либо близкие родственники связанных с кредитной организацией лиц.

Таким образом, при расчете норматива Н25 определяется перечень связанных с банком лиц, признаваемых таковыми по ст. 64.1 Закона № 86-ФЗ, часть из которых объединяется в общую группу связанных с банком лиц, а оставшиеся считаются отдельными связанными с кредитной организацией лицами. Расчет норматива Н25 производится по общей группе связанных с банком лиц и по отдельным связанным с банками лицам, не включаемым в общую группу. Однако законодательно установлены иные важные особенности, которые также следует учитывать.

Таким образом, формулировки, используемые в Инструкции ЦБ РФ от 28 июня 2017 года № 180-И «Об обязательных нормативах банков», не позволяют однозначно установить наличие или отсутствие признака связанности лица (лиц) с кредитной организацией, что создает возможность различных трактовок. Отсутствует определение ряда терминов (при этом универсальное законодательное определение данных терминов также отсутствует), ряд терминов определен в рамках одного пункта, и точно не указано, применяется ли данное определение в рамках другого пункта.

Как один из признаков, подтверждающих тесную экономическую связь между кредитной организацией и лицом (лицами), указывается наличие операций, осуществляющихся с одними и те-

ми же контрагентами, в результате проведения которых более 30 процентов ссудной задолженности и прочих активов кредитной организации и ее аффилированных лиц сформированы вследствие операций с данным кругом контрагентов (абзац 3 п. 1.4. Инструкции). Однако отнесение постоянных клиентов к лицам, связанным с кредитной организацией, является нелогичным и противоречащим цели поддержания устойчивой деятельности банков. Кредитные организации стремятся сформировать круг постоянных клиентов, устойчивую клиентскую базу, с которыми строят долгосрочные и взаимовыгодные отношения. Соответственно, для этого надлежащего, с точки зрения кредитных организаций, круга клиентов размер ссудной и приравненной задолженности кредитной организации может быть сформирован в объеме 30 и выше процентов.

Кроме того, в законодательстве отсутствует определение термина «круг контрагентов», не определено, от какого показателя следует рассчитывать указанные 30 процентов ссудной задолженности в отношении лица (лиц), не ясно за какой отчетный период проводится анализ операций с контрагентами.

Существующая процедура принятия решений не позволяет кредитной организации в полной мере защитить свои права и законные интересы. Наделение кредитной организации правом на обжалование требования о признании лица (лиц) лицом, связанным с кредитной организацией (входящим в группу связанных с кредитной организацией лиц) (пункт 2.1. Главы 2 Инструкции), в условиях, когда принятие решения о направлении соответствующего требования осуществлялось без участия кредитной организации, не обеспечивает надлежащей защиты и учета интересов кредитной организации.

В Инструкции предусмотрено, что обжалование кредитной организацией

предписания с требованием о признании связанности лица с кредитной организацией и приведении максимального размера риска в соответствие с установленной ЦБ РФ величиной не приостанавливает действие обжалуемого требования (подпункт 2.2. Главы 2).

Вместе с тем процедура обжалования должна позволять кредитной организации доказать отсутствие нарушения и не нести негативные последствия и риски, вытекающие из обжалуемого факта, до момента его окончательного признания. Спорный факт нарушения обязательного норматива существенно влияет на финансовую устойчивость кредитных организаций, их деловую репутацию, восприятие контрагентами и клиентами, запускает механизмы, увеличивающие неблагоприятные последствия данного решения для кредитной организации. До момента принятия Председателем Банка России окончательного решения по заявлению кредитной организации об обжаловании не должны наступать негативные последствия, вытекающие из признания лица связанным с кредитной организацией, и соответствующие изменения в расчетах обязательного норматива.

Заключение. Массив пруденциальных норм, составляющих государственное регулирование кредитования связанных заемщиков и связанных с банком лиц, все еще находится на этапе становления. Устойчивость и норматив-

ная сбалансированность регулятивных положений подвергаются постоянным испытаниям. Однако наметившаяся тенденция к интеграции в российское правовое пространство международных стандартов финансовой отчетности дает надежду на скорейшую стабилизацию этого процесса.

Библиографический список

1. *Агарков М.М.* Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. – М.: Волтерс Клувер, 2015.
2. Правовые основы регулирования банковской деятельности в Российской Федерации / под ред. Д.А. Смирнова. – М.: Проспект, 2015.
3. *Туляй Е.Ю.* Финансово-правовое регулирование банковской деятельности в Российской Федерации. – Томск: Изд-во НТЛ, 2014.

Bibliographic list

1. *Agarkov M.M.* Fundamentals of banking law. The doctrine of securities. – М.: Walters Kluver, 2015.
2. Legal basis of regulating banking in the Russian Federation / ed. Smirnov D.A. – М.: Prospect, 2015.
3. *Tulyai E.Yu.* Financial and legal regulation of banking activities in the Russian Federation. – Tomsk: Publishing house NTL, 2014.

УДК 658:656

Климина Н. А.

ОСОБЕННОСТИ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УГЛУБЛЕНИЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКОГО БАЗИСА СОВРЕМЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА РЫНКЕ СРОЧНОЙ ДОСТАВКИ

Аннотация

В статье проводится обоснование особенностей и направлений расширения теоретико-методического базиса современного стратегического менеджмента, потребность в

котором определяется на примере предприятий экспресс-доставки в рамках нарастающей тенденции инновационного преобразования их бизнес-процессов.

Ключевые слова

Стратегический менеджмент, инновационные концепции конкуренции, предприятия срочной доставки.

JEL: L87

Klitina N. A.

FEATURES AND EMPIRICAL PREREQUISITES FOR DEEPENING THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF MODERN STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE URGENT DELIVERY MARKET

Abstract

In the article, the author conducts a substantiation of the features and directions of the expansion of the theoretical and methodological basis of modern strategic management, the need for which is determined by the example of express delivery companies within the growing trend of innovative transformation of their business processes.

Keywords

Strategic management, innovative concepts of competition, express delivery companies.

Введение. Инструментальное развитие современного менеджмента сегодня испытывает возрастающее воздействие – давление со стороны рынка, эволюция которого сегодня характеризуется рядом знаковых изменений, связанных с цифровой трансформацией современного бизнеса, диджитализацией форм потребительского поведения и т.д. Интернет предоставил возможность построить цепочки создания ценностей в цифровой среде, что потребовало формирования новых управленческих подходов и систем менеджмента, теоретико-методический базис которого позволил бы генерировать необходимые стратегии и практики управления, обеспечивающие не только возможность конкурентного развития, но и фактически формирования новых рынков, как это сегодня происходит в сфере общественного питания.

Теория. Современный обстоятельный анализ, обоснование и развитие теоретико-методических основ страте-

гического управления на рынке срочной доставки должны опираться на глубокую диагностику эмпирических особенностей рыночной эволюции доставочных сервисов на последней миле, а также на построение стратегий развития традиционных и инновационных бизнес-моделей срочной доставки в интернет-торговле, в основу которых положена конвергенция стратегического менеджмента и инновационных концепций конкуренции [1].

Текущий рыночный цикл развития экспресс-доставки характеризуется нарастающей консолидацией рынка, переконструкцией различных видов срочной доставки в структуре сервисов последней мили, что формирует условия для стратегического партнерства, рыночная механика построения которого проецируется в систему стратегического управления предприятиями срочной доставки.

Основное значение такой проекции в научной плоскости состоит в

идентификации специфики современного стратегического управления доставочными сервисами с позиции различных теорий, которые дают концептуально завершенное представление о том, каким образом сервис входит в рынок, как строится стратегия его дифференцированной отстройки от конкурентов и каким образом происходит дальнейшее изменение управления по мере смены фаз рыночного цикла развития предприятия.

Данные и методы. Информационно-эмпирической базой исследования послужили особенности современного управления на предприятиях срочной доставки в интернет-торговле, отраслевые обзоры развития отечественных сервисов экспресс-доставки в условиях трансформации требований к эффективности и релевантности бизнес-процессов обслуживания (создания ценности) со стороны конечного потребителя eCommerce, данные Федеральной службы государственной статистики РФ, статистические справочники и др.

Применение инструментария стратегического менеджмента и анализ эффективности его применения на предприятиях срочной доставки позволили критически заострить проблемные аспекты современной практико-ориентированной трансформации стратегического менеджмента, дальнейшее развитие которого требует более тесной конвергенции с менеджментом инновационным, как того требует рынок. Функциональное сцепление стратегического и инновационного менеджмента сегодня имеет более сложное толкование. Идеальный базис такого сцепления должны формировать инновационные концепции конкуренции.

Полученные результаты. В качестве наиболее релевантной дескрипции рассмотренных в статье бизнес-процессов и закономерностей сегодня выступает теория «стратегий голубого океана» В. Чан Кима и Рене Моборна, а

также теория подрывных инноваций К. Кристенсена. Использование данных теорий позволяет более глубоко проработать и выделить отличия в их реализации в процессе управления развитием традиционных и инновационных бизнес-моделей срочной доставки на последней миле.

Все это расширяет научную призму теоретико-методических оснований современного стратегического управления в рыночной практике операторов срочной доставки и позволяет показать, каким образом происходит синтез моделей, какие принципы ложатся в разработку и управление инновационными моделями, которые могут обеспечить выигрыш в конкуренции алгоритмов доставки на последней миле.

Современные научно-практические разработки и теоретические обобщения имеют важное значение для построения новых сервисов доставки, особенно в условиях активной подготовки современной логистики онлайн-торговли к работе с новыми продовольственными категориями.

Активная работа ученых-маркетологов над развитием современных инструментов стратегического анализа и управления отражает тот факт, что междисциплинарная смычка менеджмента и маркетинга становится императивом развития современного управления практически на всех отраслевых рынках, включая рынок экспресс-доставки. Учет реалий трансформации рыночной среды, формирования новых моделей покупательского поведения, расширения технологических возможностей тестирования новых бизнес-моделей означает, что сетка классических инструментов стратегического менеджмента не может быть ограничена статически обозначенными границами ее теоретического закрепления. Сегодня она подвижна как никогда и испытывает возрастающее влияние эволюции отдельных отраслевых рынков, особенно в период их цифровой, по сути революционной трансформации [4].

При этом неодинаковые возможности рыночного роста, консолидации и концентрации капитала, снижение маржинальности становятся дифференцирующим фактором, который заставляет небольшие и крупные сервисы доставки на последней миле выстраивать различные стратегии управления, а также системы менеджмента, в которых по-разному представлены инновации последней мили.

Кроме того, рыночная эволюция краудсорсинговой доставки является более нелинейной, что не позволяет формировать проактивные длинные практики управления – менеджмент зачастую носит адаптационный характер.

В целом априори можно предположить, что развитие интернет-торговли в России, драйвером которого является физическая срочная доставка, а также трансформация модели покупательского поведения, открывающая широкий спектр возможностей для работы с новыми товарными категориями, формируют мощный эмпирический запрос на теоретико-методическое и инструментальное обновление стратегического менеджмента. Имплементация в систему последнего более прогрессивных теорий управления и инновационных концепций конкуренции обеспечит возможности синтеза и масштабирования инновационных бизнес-моделей экспресс-доставки, выход которых на рынок приведет к развитию конкуренции, а также повышению качества обслуживания.

Сегодня качественное преобразование сервисов доставки в условиях перехода в новую фазу рыночного цикла, усиления тенденций консолидации рынка, простимулированных укрупнением интернет-магазинов, формирующих спрос на комплексное обслуживание со стороны фулфилмент-операторов, актуализирует процессы развития стратегического партнерства и интеграции различных сервисов экспресс-доставки на последней миле. Этот процесс требует выработки более адаптивных стратегий

развития и формирования интегрированных сервисных продуктов, максимально отвечающих запросам рынка eCommerce.

Развитие интернет-торговли, трансформация модели покупательского поведения как детерминанта возрастания значимости срочной доставки формируют предпосылки концептуального и инструментального усложнения стратегического управления предприятиями экспресс-доставки, перспективная реализация которого должна быть опосредована развитием теоретического базиса стратегического управления в условиях ограниченности не копируемой конкурентной дифференциации в различных товарных сегментах интернет-торговли, что сегодня выступает катализатором перехода к расширению конкурентных преимуществ на уровне срочной доставки, построению более сложных высокотехнологичных систем управления, а также к реализации смешанных стратегий развития [3, 4].

Возможности рекомбинации не только продуктов, но и бизнес-моделей экспресс-доставки оказались не просто расширены с приходом Интернета, но и стали опираться на весьма действенный методический базис современных теорий внеконкурентного стратегического управления, которые вполне лаконично объясняют внедряемые на рынке инновационные бизнес-модели и продукты. Их реализация требует углубления научно-практической разработки стратегий управления внедрением дискретных инноваций в условиях обновления форм потребительского поведения, роста спонтанных онлайн-покупок, что умножает сложность и многомерность задач, вложенных в стратегии развития инновационных сервисов срочной доставки.

Заключение. Таким образом, коэволюция интернет-торговли и рынка срочной доставки, их взаимодополнение формируют принципиально новые стратегии развития, синтез которых сегодня должен опираться на прогрессивные

теории создания внеконкурентного предложения и его направленного развития в рамках тем самым управляемой траектории рынка. Это позволит производить необходимые конкурентные преимущества через инновацию ценности, а также трансформировать цикл стратегического планирования и управления дискретными инновациями, внедрение которых сегодня формирует принципиально новую модель развития экономики совместного потребления, закладывающую технологическую основу цифровой трансформации многих рынков, включая рынок экспресс-доставки.

Комплекс стандартных инструментов стратегического менеджмента сегодня стремительно трансформируется под воздействием расширения нелинейных и/или бизнес-моделей, возникновение которых в срочной доставке характеризуется возрастанием конкуренции алгоритмов последней мили интернет-торговли, появлением краудсорсинговой модели курьерской доставки (Bringo, «Пешкарики», Todaydelivery.ru, Dostavista.ru), выходом на рынок инновационного формата срочной доставки Ulmart Store, развитием сервисов экспресс-доставки еды и продуктов питания (UberEats, Foodfox, ZakaZaka, Delivery Club, iGooods), прорывные темпы роста которых требуют концептуального обновления методических основ практического применения более прогрессивных теорий стратегического менеджмента.

В целом все это указывает на необходимость углубления теоретико-методического базиса современного стратегического управления предприятиями на рынке срочной доставки, для чего необходимо дифференцировать и содержательно развернуть подходы, которые определяют научно-практические особенности прикладного синтеза традиционных и инновационных бизнес-

моделей доставочных сервисов на последней миле.

Библиографический список

1. *Кенн Н.В.* Завоевание рынка инновационными технологиями // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2015): труды международной научно-практической конференции / под ред. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2015. – С. 400-404.

2. *Ламбен Ж.-Ж.* Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. – СПб.: Питер, 2006.

3. *Матвиенко Д.Ю.* Стратегический конкурентный анализ // Современная конкуренция. – 2010. – № 2. – С. 142-143.

4. Рынок экспресс-доставки Российской Федерации. Итоги 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://informarket.ru/research/rinok_ekspress_dostavki_v_rossii.pdf.

Bibliographic list

1. *Kepp N.V.* Conquest of the market by innovative technologies // Innovative economics and industrial policy of the region (ECOPROM-2015): proceedings of the International Scientific and Practical Conference / ed. A.V. Babkin. – St.P., 2015. – P. 400-404.

2. *Lamben J.-J.* Management focused on the market. Strategic and operational marketing. – St.P.: Peter, 2006.

3. *Matvienko D.Yu.* Strategic competitive analysis // Contemporary competition. – 2010. – № 2. – P. 142-143.

4. The market of express delivery of the Russian Federation. The results of 2015 [Electronic resource]. – Access mode: http://informarket.ru/research/rinok_ekspress_dostavki_v_rossii.pdf.

НАШИ АВТОРЫ

Абдул-Кадырова Фариза Руслановна – аспирант кафедры банковского дела ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: fariza95161@mail.ru.

Алексеева Ирина Владимировна – д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: irina-rseu@yandex.ru.

Арженовский Сергей Валентинович – д.э.н., профессор кафедры статистики, эконометрики и оценки рисков ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: sarzhenov@gmail.com.

Бурмистрова Ирина Константиновна – к.э.н., доцент кафедры маркетинга, экономики предприятий и организаций Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

E-mail: burmistrova-sgseu@yandex.ru.

Гашенко Ирина Владиленовна – д.э.н., профессор кафедры налогов и налогообложения ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: gaforos@rambler.ru.

Григорьева Екатерина Анатольевна – к.э.н., доцент кафедры экономико-математического моделирования ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

E-mail: ekaterina_kazan@mail.ru.

Гузей Виктория Алексеевна – к.э.н., доцент кафедры анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: 79185140585@yandex.ru.

Декина Мария Павловна – аспирант кафедры статистики и эконометрики ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: masha_dekina@mail.ru.

Кадочникова Екатерина Ивановна – к.э.н., доцент кафедры экономико-математического моделирования ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

E-mail: kad-ekaterina@yandex.ru.

Калинина Галина Валериевна – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа, финансов и налогообложения ФКОУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний» (г. Рязань).

E-mail: gvkalinina@mail.ru.

Кислая Ирина Александровна – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: kislaya_irina@mail.ru.

Клитина Нина Андреевна – ст. преподаватель кафедры фундаментальной и прикладной математики ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: klitananina@yandex.ru.

Кручанова Юлия Александровна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: neonil-s@yandex.ru.

Кублин Игорь Михайлович – д.э.н., профессор кафедры маркетинга, экономики предприятий и организаций Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

E-mail: ikublin@mail.ru.

Кузнецова Мария Александровна – аспирант кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: cuzn.mariya2016@yandex.ru.

Линник Мария Владимировна – магистрант ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Лучкова Инна Васильевна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита ФГБОУ ВО «Рязанский государственный агротехнологический университет имени П. А. Костычева».

E-mail: innaluchkova@mail.ru.

Половкина Эльвира Анасовна – к.э.н., доцент кафедры экономико-математического моделирования ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

E-mail: eapol62@mail.ru.

Пономарева Светлана Владимировна – магистрант ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Сулян Гагик Саркисович – к.э.н., доцент кафедры информатики и прикладной математики ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет».

E-mail: jadu@mail.ru.

Тинякова Виктория Ивановна – д.э.н., профессор кафедры информатики и прикладной математики ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет».

E-mail: tviktoria@yandex.ru.

Федотова Элла Александровна – ст. преподаватель кафедры статистики, эконометрики и оценки рисков ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: ella.nad@rambler.ru.

Хасанова Светлана Фанилевна – старший преподаватель кафедры экономико-математического моделирования ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

E-mail: svetlana-khasanova-1@yandex.ru.

Чепик Ольга Викторовна – д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа, финансов и налогообложения ФКОУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний» (г. Рязань).

E-mail: ovcherik@yandex.ru.

Яндиева Лейла Якуповна – аспирант кафедры банковского дела ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

УЧЕТ И СТАТИСТИКА



Научно-практический журнал

№ 2 (50) 2018

**Главный редактор
УСЕНКО ЛЮДМИЛА НИКОЛАЕВНА**

Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС 77–26807

выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследования

Учредитель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Адрес редакции журнала

344002, Ростов-на-Дону, Б. Садовая, 69, к. 414.

Тел.: (863) 261–38–93.

E-mail: sarzhenov@gmail.com

Адрес издателя

Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ)

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152.

Тел. (863) 261–38–02, 261–38–77, 266–42–34.

E-mail: ipkrinh@gmail.com

РЕДАКТИРОВАНИЕ, КОРРЕКТУРА, ВЕРСТКА

КЛИМОВА В. В.

МАКЕТИРОВАНИЕ

ЛАЗАРЕВА Ю. С.

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

АКИМОВА Л. И.

Изд. № 65/3163. Подписано в печать

27.04.2018. Дата выхода 01.06.2018.

Объем 7,4 уч.-изд. л.; 14 усл. печ. л.

Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60×84/8. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ № 100. Тираж 1000 экз. Цена свободная.

Отпечатано

Издательско-полиграфическим комплексом РГЭУ (РИНХ)

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ (РИНХ), к. 152.

Тел. (863) 261–38–02, 261–38–77, 266–42–34.

E-mail: ipkrinh@gmail.com

SCIENTIFIC EDITION

ACCOUNTING AND STATISTICS



Scientific and practical journal

№ 2 (50) 2018

Editor-in-Chief
USENKO LUDMILA NIKOLAEVNA

Certificate on registration

ИИ № ФС 77–26171

is granted by Federal service for supervision of legislation in mass communication
and protection of cultural heritage

Founder

Federal state budgetary educational institution of higher education
«Rostov State University of Economics (RINH)»

Address of Editorial Board of Journal

344002, Rostov-on-Don, B. Sadovaya st., 69, RSUE (RINH), a. 414

Tel.: (863) 261–38–93.

E-mail: sarzhenov@gmail.com

Publisher

Publishing and printing complex of RSUE (RINH).

344002, Rostov-on-Don, B. Sadovaya st., 69, RSUE (RINH), a. 152

Tel.: (863) 261–38–02, 261–38–77, 266–42–34.

E-mail: ipkrinh@gmail.com

EDITING, PROOFREADING by

KLIMOVA V. V.

LAYOUT by

LAZAREVA Yu. S.

ISSUER EDITOR

AKIMOVA L. I.

Ed. № 65/3163. Signed in print 27.04.2018. Date of print 01.06.2018.

Volume of accounting and publishing sheets 7,4; conditionally printed sheets 14.

Offset paper. Digital printing. Format 60×84/8. Font «Times New Roman».

Order № 100. Printing 1000 copies. Free price.

Printing by

Publishing and printing complex of RSUE (RINH).

344002, Rostov-on-Don, B. Sadovaya st., 69, RSUE (RINH), a. 152

Tel.: (863) 261–38–02, 261–38–77, 266–42–34.

E-mail: ipkrinh@gmail.com