ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ

№ 3 (62) 2018

Торговля и общественное питание

Емельянова Т. В.,
кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Кугаева В. В.,
кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Применение ценовой стратегии периодической скидки в розничной торговле.....3

В статье рассматриваются цели применения стратегий дифференцированных цен, алгоритмы расчетов для обоснования акций по применению стратегии периодической скидки объектами розничной торговли.

Ключевые слова: розничная торговля; ценовое стимулирование; стратегия периодической скидки; управление ценами и скидками.

Введение

Для розничной торговли в современных условиях характерна острая конкуренция, и организациям розничной торговли для обеспечения выживаемости приходится прибегать к ценовым уступкам и ценовой дифференциации в зависимости от местоположения объекта розничной торговли, времени продажи товара.

Для формирования программ лояльности потребителей в розничной торговле большое значение имеют информационно-коммуникационные технологии, которые проявляются во внедрении современных платежных и торговых систем, дисконтных карт; размещении информации на вебсайтах; SMS-рассылках, интернет-рассылках, создании сообществ в социальных сетях, создании специальных мобильных приложений, применении для современных мобильных устройств на базе Android, iOS рассылки Push-уведомлений и др. Мы писали ранее об использовании некоторых из названных инструментов [1–3].

В данной статье речь пойдет об использовании одной из стратегий дифференцированного ценообразования – стратегии периодической скидки. Обращено внимание на важность использования современных торговых систем.

Важность применения технологий автоматизации отношений с покупателями, а также принципиальные особенности информационных систем, разработанных специально для розничной торговли, проявляющиеся в необходимости работы с большим массивом информации и достаточно быстро обновляемым перечнем товаров, отмечаются рядом авторов [4].

В настоящее время в розничной торговле наблюдается острая конкуренция. Цель обеспечения выживания вынуждает, а неоднородность спроса покупателей создает благоприятные условия для применения в розничной торговле группы стратегий дифференцированного ценообразования (горизонтальной ценовой дифференциации). К этой группе стратегий относятся стратегия скидки на втором рынке, стратегия периодической скидки, стратегия случайной скидки. Они могут строиться по принципу горизонтальной ценовой дискриминации и использования широкой линейки всевозможных скидок и льготных цен (рисунок 1).

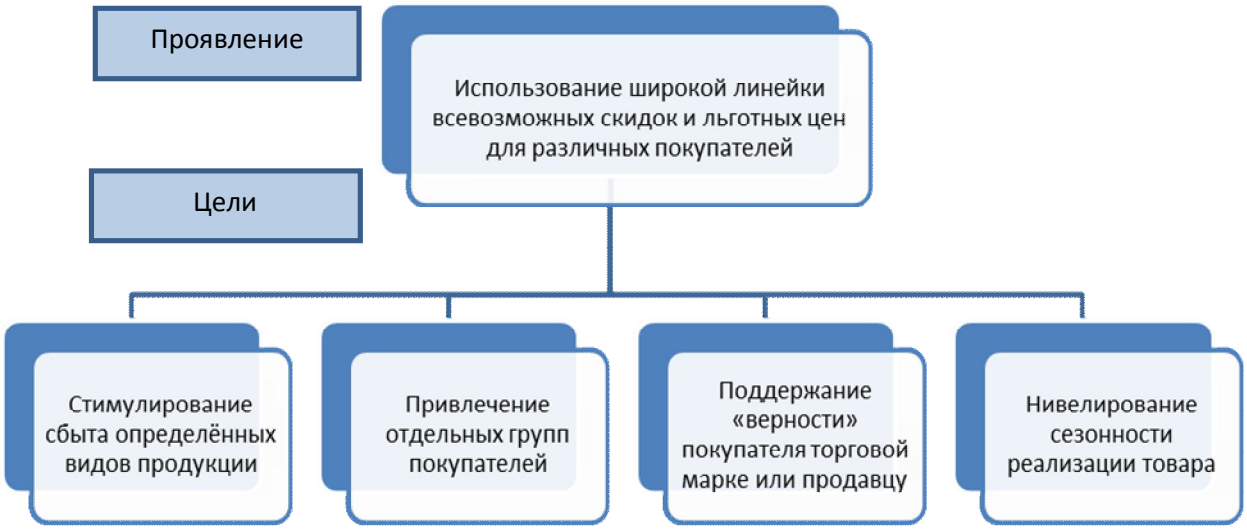


Рисунок 1 – **Проявление и цели стратегий горизонтальной ценовой дифференциации**

Примечание – Источник: собственная разработка авторов.

Понятие ценовой дискриминации ввел в экономическую науку А. Пигу. Им выделены три степени ценовой дискриминации. Также выделяется горизонтальная и вертикальная ценовая дифференциация.

Горизонтальная ценовая дискриминация в розничной торговле – это не ущемление прав покупателя, а «разделение». Она проявляется в установлении на один и тот же товар различного уровня цен для разных групп потребителей (сегментирование рынка по продуктовым и потребительским критериям).

Установление различных цен на товары для различных групп покупателей с разной эластичностью спроса по цене относится к сегментации рынка, разделению покупателей на группы в зависимости от их покупательской способности (ценовая дискриминация третьей степени, или иначе, сегментированная ценовая дискриминация). Сегментирование покупателей осуществляется обычно на основе предъявления ими какого-либо документа (пенсионного удостоверения, удостоверения многодетной семьи, студенческого билета и т. п.). Проявляется такая ценовая дискриминация в использовании стратегии скидки на втором рынке.

Горизонтальная ценовая дискриминация может проявляться также в установлении разных цен в зависимости от условий приобретения товара: количества единиц, дня недели или времени дня. Ее называют ценовой дискриминацией второй степени. Реализуется такая ценовая дискриминация в стратегии периодической скидки. При этом, как правило, проводимые акции имеют ограниченный характер действия по времени.

Условием применения стратегии периодической скидки являются особенности спроса различных категорий покупателей в зависимости от времени (в течение дня, сезона, года). При данной стратегии характер снижения цен можно прогнозировать во времени. Скидка может быть использована всеми покупателями. В этом ее отличие от стратегии скидки на втором рынке, когда льготные цены и скидки могут быть использованы лишь определенными группами покупателей, имеющими дисконтные карты или принадлежащими к определенной группе покупателей (пенсионеры, новоселы, многодетные семьи и т. п.).

Остановимся подробнее на практических аспектах применения стратегии периодической скидки. Ее использование предполагает проведение определенного алгоритма действий. При закупке партии товара важно определить плановую среднюю цену или средний процент валовой маржи, который позволит обеспечить заданную рентабельность торговой деятельности.

Например, при реализации сезонных непродовольственных товаров в начале сезона цена на единицу товара устанавливается выше средней плановой цены, позволяющей получить плановую прибыль по партии товара, а в конце сезона проводится распродажа товаров со скидкой. Применение стратегии периодической скидки может базироваться на двух возможных вариантах последовательности действий:

- определение заданной даты проведения акции, а уже затем расчет скидки для проведения акции с учетом соотношения проданных товаров и товаров в остатках по данной партии товара;

• определение вида акции и исходя из этого расчет момента наступления акции на основе соотношения проданных товаров и товаров в остатках по данной партии товара.

Рассмотрим более подробно последовательность действий для указанных вариантов.

В практике деятельности розничных торговых объектов достаточно часто возникает необходимость проведения акций к определенной дате (какой-либо праздничной дате, с целью привлечения максимального количества покупателей; в ответ на действия конкурентов, которые начали проводить свои акции). В этом случае может использоваться следующий алгоритм расчета (рисунок 2).



Рисунок 2 – **Алгоритм проведения расчетов при определении вида акции и размера скидки на товар**

Примечание – Источник: собственная разработка авторов.

Например, средняя розничная цена одной мужской сорочки, позволяющая обеспечить плановую прибыль, определена торговой сетью магазинов в сумме 24,50 р. В продажу поступило 1 400 мужских сорочек. Первоначальная розничная цена на единицу товара была установлена в сумме 29,90 р. К моменту начала сезона скидок в магазине было продано 1 014 сорочек, на остатках товаров числилось 386 мужских сорочек. Требуется оценить, какую максимальную скидку может установить торговая сеть магазинов на мужские сорочки.

Если обозначить максимальную скидку на единицу товара в рублях как X, получим уравнение

$$1\,014 \cdot 29{,}90 + 386 \cdot (29{,}90 - X) = 24{,}50 \cdot 1\,400.$$

Отсюда $X = -19{,}59$ р.

Определяем в процентах отношение цены со скидкой к первоначальной цене 29,90 р.:

$$(29{,}90 - 19{,}59) : 29{,}90 \cdot 100 = 34{,}48\%.$$

Максимально возможный процент скидки с первоначальной розничной цены 29,90 р. за единицу товара составит

$$34{,}48 - 100 = -65{,}52\%.$$

Это не означает, что сразу целесообразно установить скидку 65,52% и соответственно розничную цену 10,31 р. (29,90 – 19,59). Обычно скидочные акции по распродаже проводят в несколько этапов, с постепенным увеличением размера скидки по мере сужения размерного ряда и разнообразия имеющихся в наличии моделей, фасонов и расцветок реализуемых товаров. При этом необходима корректировка расчетов по итогам каждого этапа акции.

Например, на первом этапе акции на две недели была установлена цена одной сорочки в сумме 19,99 р. По такой цене в течение двух недель продано еще 250 сорочек. В остатках имеется еще 136 единиц товара (386 – 250).

Тогда максимальная скидка для второго этапа скидочной акции составит

$$1\ 014 \cdot 29{,}90 + 250 \cdot 19{,}99 + 136 \cdot (29{,}90 - X) = 24{,}50 \cdot 1400,$$

где X – сумма скидки на мужскую сорочку на второй этапе скидочной акции, р.

$$30\ 318{,}6 + 4\ 997{,}5 + 4\ 066{,}4 - 136\ X = 34\ 300.$$

Отсюда $136\ X = -5\ 082{,}5$; $X = -37{,}37$ р.

Это означает, что скидка, которую может позволить себе торговая сеть на оставшиеся нераспроданными единицы товара, уже больше первоначально установленной розничной цены (29,90 р.). Можно продолжать постепенно снижать цену на товар или для высвобождения торговой площади использовать вариант реализации товара мелким оптом по принципу стоковой торговли (цена по договоренности). Любая цена на оставшиеся единицы товара уже приносит дополнительную прибыль магазину сверх первоначально запланированной.

В розничной торговле достаточно распространены такие виды акций, как «Купи товар в период акции со скидкой», «Купи вторую единицу товара со скидкой», «Купи две единицы товара, третью единицу получи бесплатно» и т. п. Если не ставится задача жесткой привязки начала акции к определенной дате, а покупатели привыкли к определенным видам акций к концу сезона, то последовательность действий по обоснованию применения стратегии периодической скидки видоизменяется (рисунок 3). На основе выбранной акции оценивается доля товаров, которые должны быть распроданы к моменту начала акции.



Рисунок 3 – **Алгоритм проведения расчетов при определении момента начала выбранной акции**

Примечание – Источник: собственная разработка автора.

Например, в продажу поступили 1 200 мужских сорочек. Средняя розничная цена одной мужской сорочки для обеспечения плановой прибыли определена торговой сетью магазинов в 24,50 р., а плановая выручка будет равна 29 400 р. Первоначальная розничная цена на единицу товара была установлена в сумме 29,90 р. Планируется проведение скидочной акции «Купи мужскую сорочку со скидкой 35%». Соответственно, в период акции розничная цена единицы товара составит

$$29{,}90 \cdot (1 - 0{,}35) = 19{,}44 \text{ р.}$$

Необходимо рассчитать, какое количество мужских сорочек должно быть распродано к началу указанной акции. Обозначим искомое количество единиц товара как X.

Составим уравнение

$$29{,}9 \cdot X + 19{,}44 \cdot (1200 - X) = 29\,400.$$

Отсюда $10{,}46\,X = 6\,072$; $X = 580$ штук.

Следовательно, для проведения указанной акции в остатках товара должно находиться не более 620 единиц товара (1200 – 580).

Иногда магазинами объявляется в период акции не размер скидки, а уменьшенная цена. Например, запланировано проведение акции «Купи джемпер за 5,99 р.». Средняя розничная цена одного джемпера, позволяющая обеспечить плановую прибыль, определена торговой сетью магазинов в 12 р. В продажу поступило 900 джемперов. Первоначальная средняя цена на единицу товара была установлена в сумме 17 р. Обозначим долю джемперов, которая должна быть распродана к началу скидочной акции, как X. Тогда получим уравнение

$$17 \cdot X + 5{,}99 \cdot (1 - X) = 12.$$

$$\text{Отсюда } 17\,X + 5{,}99 - 5{,}99\,X = 12;$$

$$11{,}01\,X = 12 - 5{,}99;$$

$$14{,}01\,X = 6{,}01;$$

$$X = 0{,}429.$$

Количество джемперов, которое должно быть распродано к началу акции, равно

$$900 \cdot 0{,}429 = 386 \text{ шт.}$$

Соответственно, в остатках должно быть 900 – 386 = 514 шт.

Распространены также акции «Купи вторую единицу товара со скидкой или за полцены». Покажем алгоритм расчета для такой акции.

Например, торговая сеть обувных магазинов планирует провести акцию «Покупай пару обуви и на вторую пару получи скидку 50%». Средняя розничная цена одной демисезонной пары обуви, позволяющая обеспечить плановую прибыль, определена торговой сетью обувных магазинов в 60 р. В продажу поступило 1 000 пар обуви. Первоначальная розничная цена на пару обуви была установлена в сумме 75 р.

Для планируемой акции «Покупай пару обуви и на вторую пару получи скидку 50%» средняя цена одной пары обуви в период скидок составит 56,25 р.

$$(75 + 75 \cdot 0{,}5) : 2 = 56{,}25 \text{ р.}$$

Если принять за X необходимую долю распроданной обуви к началу скидочной акции, то получим уравнение

$$75 \cdot X + 56{,}25 \cdot (1 - X) = 60.$$

$$\text{Отсюда } 18{,}75\,X = 3{,}75;\ X = 0{,}2.$$

Следовательно, к моменту начала выбранной скидочной акции должно быть распродано не менее 20% обуви (200 пар), а в остатках должно находиться не более 800 пар обуви.

Аналогично можно провести расчет доли обуви, которая должна быть распродана к началу скидочной акции «Покупай две пары обуви, третью получай бесплатно». Например, средняя розничная цена одной демисезонной пары обуви, позволяющая обеспечить плановую прибыль, определена торговой сетью обувных магазинов в 70 р. В продажу поступили 800 пар обуви. Первоначальная средняя розничная цена на пару обуви была установлена в сумме 90 р.

Для акции «Покупай две пары обуви, третью получай бесплатно» средняя цена одной пары обуви в период скидок составит 60 р.:

$$(90 + 90 + 0) : 3 = 60 \text{ р.}$$

Если обозначить за X необходимую долю распроданной обуви к началу скидочной акции, получим уравнение

$$90\,X + 60 \cdot (1 - X) = 70.$$

Отсюда $90 \cdot X + 60 - 60 \cdot X = 70;$

$$30\,X = 10.\ X = 0{,}333.$$

Следовательно, к моменту начала выбранной скидочной акции должно быть распродано не менее 33,3% обуви (800 пар · 0,333 = 266 пар).

Как видно из приведенных выше алгоритмов расчетов, обоснование целесообразности тех или иных акций невозможно без оперативной и достоверной информации об остатках товаров по той или иной товарной позиции, объемах продаж за каждый период, в который применялись разные цены на один и тот же товар.

Эффективным маркетинговым инструментом для постоянного управления ценами в розничной сети является торговая система «СуперМаг» [5; 6]. Для разных магазинов сети и проведения маркетинговых акций можно формировать разные цены. Формирование цен может быть как централизованным, так и распределенным, где предоставлена возможность определять правила формирования и округления цен. Формирование цен возможно в режиме переоценки от действующей розничной цены (ручной режим) и в автоматическом режиме торговой надбавки от цены закупки товара. Процент надбавки и переоценки привязывается к группам товарного классификатора. Процент надбавки может быть дифференцирован по товарам.

Торговая система «СуперМаг» предлагает две ступени при регистрации цен: установление новой цены в центральном офисе; пересылка и установление новой цены в магазине.

Она предоставляет возможность устанавливать несколько видов скидок: скидки на количество данного товара; скидки на сумму покупки; скидки по времени совершения покупки; безусловная (вне зависимости от количества/суммы/времени) скидка на группу товаров или товар; персональные клиентские скидки (по именным дисконтным картам) с точностью до группы товаров в товарном классификаторе.

Максимальное значение скидки устанавливается либо для товара индивидуально (в товарной карточке), либо для группы товаров.

В зависимости от реализации кассовой системы применяются либо цены на упаковки путем назначения цены на штриховой код упаковки, либо скидки на количество путем применения процента скидки на сумму покупки данного товара при достижении указанного количества.

Скидки на количество определяются для вида цены и для артикула. Предельный размер скидок при изменении сверяется с максимально допустимым граничным значением.

Для товаров, по которым покупатель обычно судит об общем уровне цен в магазине («маячковые» товары), есть возможность «заморозить» цену на товар. Также можно отметить товары, которые не будут принимать участие в маркетинговых акциях (аукционах), на которые не будут распространяться никакие виды скидок.

Торговая система располагает разветвленной базой данных, структурированной по классификаторам товаров, цен, отчетов, поставщикам и другим признакам.

В группе магазинных отчетов имеется возможность изучать покупательские предпочтения и колебания спроса по времени (в течение дня, месяца, сезона) в отчете «Почасовая статистика по группам товаров». Он показывает статистику реализации товаров по часам за период времени, позволяет выделить наиболее напряженные часы обслуживания, наиболее загруженные дни недели, сформировать предложения по перераспределению потока покупателей. Данный отчет может использоваться при выборе скидки с цены, предоставляемой в часы или дни наименьшего покупательского спроса для стимулирования посещения магазина.

Имеется возможность устанавливать несколько видов скидок: скидки на количество данного товара; скидки на сумму покупки; скидки по времени совершения покупки; безусловная (вне зависимости от количества/суммы/времени) скидка на группу товаров или товар; персональные клиентские скидки (по именным дисконтным картам) с точностью до группы товаров в товарном классификаторе.

Поскольку при использовании стратегии периодической скидки привязка многих акций осуществляется к определенной дате либо носит ограниченный по времени характер (к примеру, с 5 по 17 августа), удобным является автоматическое сохранение цены товара определенного артикула на начало маркетинговых акций и восстановление цены по завершении акций. Торговой

системой поддерживается процесс проведения маркетинговой акции, имеется возможность получения отчетов о динамике продаж до акции, во время ее проведения и после акции.

В группе отчетов «Менеджерские» характеристику товарам с позиции оценки спроса на них, товарооборачиваемости, выявления лидеров продаж и соответственно определения товаров для проведения акций позволяют получить отчеты «Реализация товаров», «Лидеры в группах продаж», «Доходность по товарам», «Товар без движения» (таблица).

Виды отчетов по группе «Менеджерские» в торговой системе «СуперМаг»

Название отчета	Назначение и содержание отчета
Реализация товаров	Отчет показывает среднесуточную и суммарную реализацию товаров (кассовую и (или) по документам) за заданный период. Отчет позволяет определить товары, которые пользуются наибольшим или наименьшим спросом у покупателя
Лидеры в группах товаров	Отчет позволяет выявить товары, дающие наибольший доход, доходность, сумму реализации
Доходность по товарам	Отчет позволяет выяснить доход, доходность и маржу отдельных товаров и товарных групп за заданный период. Отчет выполняется в базовой валюте и требует предварительного расчета себестоимости. В отчете анализируются оприходованные документы с операциями работы с покупателем (продажи и возвраты)
Товар без движения	Отчет отображает товары, которые были без движения, позволяет сделать вывод о причинах, по которым товар не продавался
Примечание – Источник: собственная разработка авторов.	

Скриншот внешнего вида диалогового окна отчета «Реализация товаров» представлен на рисунке 4. В содержании отчета имеется возможность выбрать артикул, наименование и единицу измерения товара (если не выбрана опция «только итоги»); количество; реализацию (сумму и процент от итоговой суммы реализации по отчету); реализацию без налогов (сумма и процент от итоговой суммы реализации без налогов по отчету); среднесуточную реализацию (количество, полная сумма реализации); количество дней реализации (если выбрана опция «среднесуточная реализация – только дни продаж») или количество дней отчетного периода (если выбрана опция «среднесуточная реализация – все дни периода»).

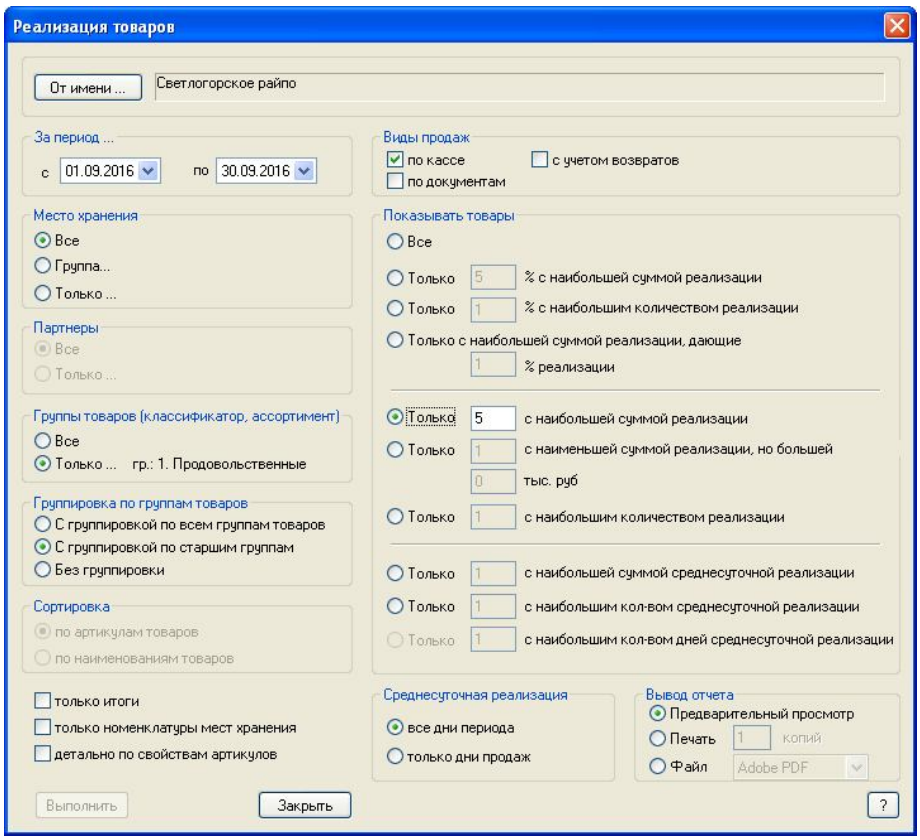


Рисунок 4 – **Вид диалогового окна отчета «Реализация товаров»**

Торговая система «СуперМаг» позволяет построить гибкую систему управления ценами и скидками, что создает возможности для увеличения товарооборота, минимизации расходов и повышения эффективности ценовой политики. Она позволяет произвести глубокий анализ поступающих товаров по скорости их реализации, выявить неходовые и залежалые товары, принять решения по изменению цен для стимулирования продаж. Рассмотрению данных вопросов будет посвящена тема отдельной публикации.

Заключение

Обострившаяся конкуренция в розничной торговле и стремление увеличить или стабилизировать объемы продаж вынуждают применять стратегии дифференцированного ценообразования, одной из которых является стратегия периодической скидки, поскольку существуют особенности спроса различных категорий покупателей в течение дня, сезона, года.

При использовании стратегии периодической скидки последовательность и алгоритмы расчетов различаются в зависимости от исходных условий для проведения акции, в качестве которых могут использоваться заданная дата проведения акции или определенный вид акции и на их основе определение даты ее начала по остаткам данной партии товара. Практические расчеты при реализация указанной стратегии периодической скидки значительно упрощаются на основе использования торговой системы «СуперМаг» или других аналогичных программных продуктов. Создаются возможности для повышения эффективности ценообразования.

Список использованной литературы

1. **Емельянова, Т. В.** Особенности ценового стимулирования продаж в розничной торговле в условиях информационного общества / Т. В. Емельянова, Л. Т. Снитко // Потребит. кооп. – 2015. – № 4. – С. 3–11.

2. **Емельянова, Т. В.** О совершенствовании программ лояльности и информирования покупателей в розничной торговле / Т. В. Емельянова, Л. Т. Снитко // Потребит. кооп. – 2017. – № 3 (58). – С. 21–27.

3. **Емельянова, Т. В.** Использование SMS-рассылки в системе информирования потребителей в розничной торговле / Т. В. Емельянова // Проблемы и перспективы электронного бизнеса : сб. науч. статей междунар. научно-практ. конф. / редкол. : С. Н. Лебедева и др.; под науч. ред. д-ра техн. наук, профессора А. Н. Семенюты. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2017. – С. 31–35.

4. **Бобович, А. П.** Использование автоматизированной торговой системы «СуперМаг» для управления ассортиментом в магазинах типа универсам / А. П. Бобович // Проблемы и перспективы электронного бизнеса : сб. науч. статей междунар. научно-практ. конф. / редкол. : С. Н. Лебедева и др. ; под науч. ред. д-ра техн. наук, профессора А. Н. Семенюты. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2017. – С. 16–21.

5. **Торговая** система СуперМаг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.servplus.by/solutions/Roznichnaia_torgovlia_2/softretail/supermag_plus_back-office_otraslevye_resheniia_/torgovaia_sistema_supermag/.

6. **Формирование** ценовой политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.servplus.by/technologies/Ispol_zovanie_sistemy_avtomatizacii_torgovli_SuperMag_Plus/Formirovanie_cenovoj_politiki/.

Получено 03.06.2018.

Бабосов Е. М.,
доктор философских наук, профессор, академик НАН Беларуси,
главный научный сотрудник отдела политической социологии
Института социологии НАН Беларуси

Сетевые эффекты в развитии электронной торговли 11

Раскрывается сущность и значимость электронной торговли в качественном и количественном удовлетворении запросов и потребностей различных социально-демографических групп населения. Характеризуются основные сетевые эффекты в развитии электронной торговли, их возрастающая отзывчивость на запросы, пожелания и потребности граждан Беларуси.

Ключевые слова: электронная торговля; сетевые эффекты; запросы потребителей; потребность населения.

Введение

Информационная революция, приведшая к возникновению и быстрому развитию сетевых структур и «сетевизации» всех сфер общества, вызвала к жизни электронную торговлю, обретающую в последние годы все большую практическую значимость.

Электронная торговля представляет собой торгово-закупочную деятельность, включает в себя все финансовые и торговые трансакции (выбор, заказ, продажа, покупка товаров и услуг), осуществляемые в процессе применения компьютерных сетей, а также бизнес-процессы, связанные с проведением таких трансакций.

В настоящие время эти процессы в Беларуси находятся на стадии интенсивного распространения. За последние семь лет удельный вес интернет-торговли в розничном товарообороте республики возрос в 5,6 раза, потому что многие люди стали меньше ходить в магазины за покупками нужных им товаров, но больше заказывать товары и услуги, используя интернет-взаимодействие в виртуальном торговом пространстве. Чаще всего продаются и покупаются мобильные телефоны, смартфоны, планшеты, бытовая техника и электроника, одежда, обувь, авиабилеты, туристические услуги и билеты на концерты. Больше всего услугами электронной коммерции пользуются покупатели продовольственных товаров.

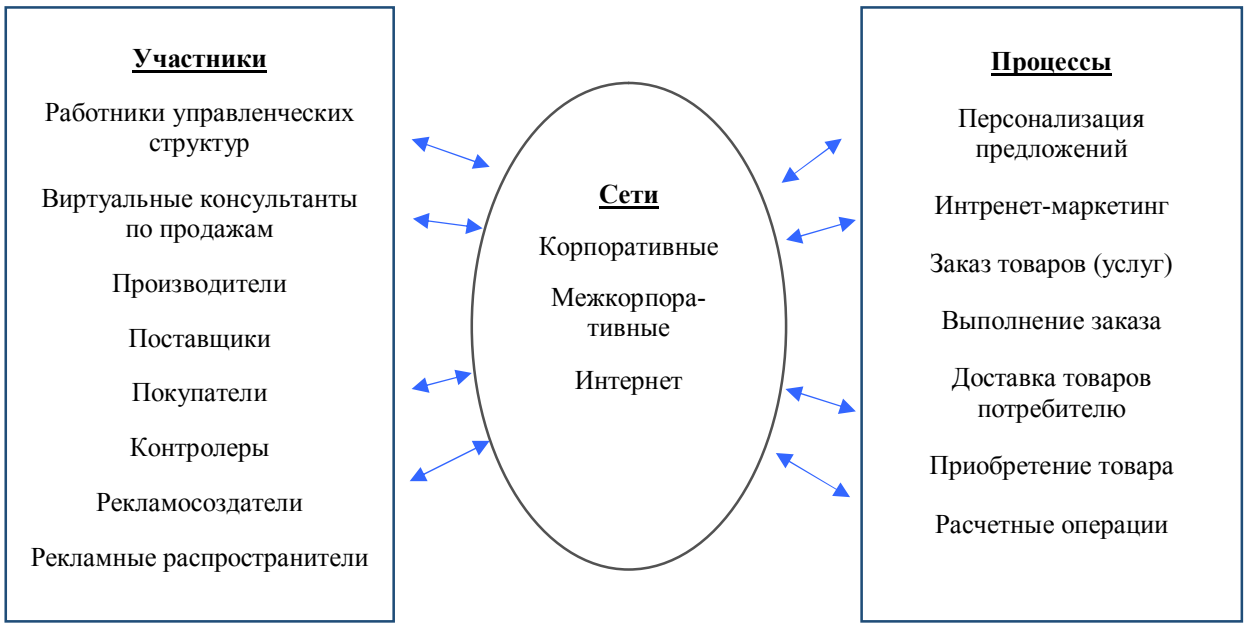
И все-таки по сравнению со стремительно развивающейся электронной торговлей в США, Японии и других технологически высокоразвитых странах, электронная торговля в Беларуси существенно отстает от среднемировых показателей. Если электронная интернет-коммерция в общем объеме торговых процессов купли-продажи составляет 13%, то в Беларуси она к середине 2017 года достигла только 2,8%.

В нашей стране наиболее интенсивно развиваются два основных вида электронной торговли:

- взаимодействие поставщика и торговой организации;
- взаимодействие производителя (продавца) и потребителя (покупателя) [1].

Конечно же два этих вида электронной торговли в своем реальном осуществлении обладают более разветвленной дифференциацией. В частности, участник этого вида торгово-покупательской деятельности включает в себя достаточно широкий перечень социальных акторов. К ним относятся работники управленческих структур, виртуальные консультанты по продажам, производители, поставщики, покупатели, контролеры, рекламосоздатели, рекламные распространители. Достаточно разнообразны и торгово-покупательские процессы, в состав которых входят персонализация рекламируемых в социальных сетях предложений, интернет-маркетинг, заказ товаров (услуги), выполнение заказа, доставка товара потребителю, приобретение товара или услуги, расчетные операции.

Схематично разветвленную структуру электронной торговли покупательской деятельности можно визуализировать в виде рисунка.



Структура торгово-покупательской деятельности в социальных сетях

К составным компонентам электронной торговли относят также привлечение покупателей с помощью рекламных роликов и интернет-маркетинга, а также отслеживание фирмами-производителями и торговыми организациями динамики развития заказов и их выполнения.

Существенное значение, особенно для проектирования сбыта товаров и услуг с использованием социальных сетей, имеет изучение и анализ отзывов потребителей о различных товарах и услугах. О каких бы участниках и процессах, происходящих в сфере электронной торговли мы ни рассуждали, будь это, например, поставщики, партнеры, покупатели, продавцы, процессы персонализации электронной торговли или доставки товаров потребителям, во всех случаях в торгово-покупательских взаимодействиях с использованием социальных сетей происходят контакты заинтересованных индивидов, выражают и отслеживают свои интересы и цели конкретные люди. Поэтому взаимодействия развиваются, в конечном счете, по схеме «человек – человек», т. е. они человекоориентированы.

Реально воспринимая и оценивая такую ориентированность, потребители товаров и услуг, а также их производители и продавцы создают неуклонно расширяющуюся социальную базу развития и расширения сферы электронной торговли. Поэтому количество интернет-магазинов в Беларуси быстро увеличивается. Например, за 2015 год их численность возросла примерно на 40%, составив к концу этого года около 16 тыс., а к концу 2016 года она превысила 17 тыс. интернет-магазинов. Основным преимуществом совершения продажи-покупки в интернет-магазинах является возможность визуализации взаимодействий между участниками посредством просмотра профайла, под которым зарегистрирован реальный пользователь и наличие в нем отзывов покупателей об этом интернет-магазине.

Кроме того, выгоды от развития электронной торговли следующие: возможность выхода на новые потребительские рынки; малые издержки интернет-магазинов по сравнению с традиционными торговыми организациями; предоставление клиентам возможности покупки товаров в любое удобное время с получением максимально подробной информации об имеющихся в визуальной коммерческой сфере товарах и услугах. Поэтому социальные сети действуют в качестве эффективных коммуникаций на рынках электронной торговли.

Электронная коммерция, осуществляемая в социальных сетях, представляет широчайшие возможности непосредственного контакта рекламодателей с потребителями по вопросам предоставления товаров и услуг. Активно используются все виды рекламы, размещенной в социальных сетях, включая медийную, контекстную и видеорекламу, а также маркетинговые проекты, в которых создаются профили для рекламирования своих товаров и брендов в социальных сетях. Наиболее активно рекламируются в таких сетях потребительские товары, алкогольные напитки, автопроизводители, компании индустрии развлечений.

Основным преимуществом электронной торговли в социальных сетях является проведение процедуры продажи виртуальным способом, который дает возможность участникам этой сделки визуализировать свои взаимодействия с партнерами, а это позволяет воссоздать имитацию живого разговора. В этой процедуре существенное значение приобретает наличие или отсутствие в социальной сети отзывов покупателей о данном интернет-магазине. В таких процедурах выстраивается синхронное использование двух противоположных принципов – массовизации и атомизацииторгово-покупательской деятельности. Эта деятельность рассчитана на все расширяющуюся массу потребителей, продаваемых товаров и услуг, но в процессе своей реализации она адресуется совершенно конкретному индивидуальному потребителю покупаемого товара или услуги. Каждый индивидуальный потребитель товара или услуги, рекламируемый в интернет-сетях, сам выбирает, а затем реализует собственную стратегию и тактику поведения в пространстве электронной торговли.

Человек, включающийся в сферу электронной торговли, учитывает, что покупка товара в интернет-магазине более удобна, чем в обычных магазинах. В виртуальных магазинах существует огромный выбор товаров и услуг, поэтому каждый покупатель может быстрее и лучше удовлетворить свои желания и потребности в приобретении того или иного товара, будь это предметы потребления повседневного спроса, обуви или одежды, покупка новой мебели для создания в квартире уютного дизайна. Кроме того, каждый потенциальный покупатель, не выходя из дома, приобретает возможность видеть описание любого товара, сравнивать цены и качество искомого товара сразу у нескольких продавцов и связываться достаточно быстро с каждым из них. Важной отличительной особенностью электронной торговли является предоставляемая покупателю возможность выбрать ту форму оплаты, которая представляется ему наиболее удобной: оплата наличными, онлайн-продажи, кредитные карты, почтовый или банковский перевод.

Для некоторых покупателей важное значение имеет относительная анонимность покупки, осуществляемой при помощи электронных сетей. Существенно также получение недоступных ранее услуг в сфере обучения, развлечений, туристических поездок.

Важным путеводителем во всем этом электронном покупательско-торговом пространстве является разнообразие функционирующих в нем видов рекламы.

Медийной рекламой, как правило, занимаются хорошо подготовленные профессионалы, которые точно знают, что, когда и как следует продавать с использованием социальных сетей.

Контекстная реклама строится на принципе соответствия рекламного сообщения содержанию используемой интернет-страницы. Она чаще всего привязана к тарпетингу, позволяющему выделить из имеющейся возможной аудитории потребителей тех, которые соответствуют заданным критериям, и демонстрировать рекламу именно этой целевой аудитории с учетом места жительства, возраста, пола, места работы или учебы избираемого потребителя [2].

В контент-рекламе, равно как и во всей службе контент-маркетинга, очень важным элементом является изображение продукции в ярких картинках, живые реальные съемки, продвижение рекламируемого товара или услуги яркой и популярной звездой (известная актриса, знаменитый спортсмен, популярный политик и т. д.). Существенное значение имеют также отзывы о продаваемом товаре или услуге известных личностей, которым, чаще всего, хорошо оплачивают рекламный пост [3].

Как видим, контент-реклама своим содержанием и способами изображения предназначенных потребителям товаров и услуг взаимодействует с видеорекламой. Это свидетельствует о том, что в процессе типологизации видов торговой рекламы и маркетинга грани этого процесса не являются жесткими разграничительными перегородками, а чаще всего становятся взаимопроникаемыми. В этом случае всегда на первом месте в данном пространстве находится потребитель, его интересы, потребности, стремления, желания. Поэтому все виды электронной торговли, осуществляемой в процессе интернет-взаимодействий в цепочке «производитель – продавец – потребитель», ориентированы на выяснение и удовлетворение интересов и предпочтений клиентов. Если на рекламируемые в интернет-сообщениях товарные услуги откликается много потребителей, которые станут искать данный бренд в торговых точках сетевых каналов распространения, то для последних это будет авторитетным сигналом о том, что популярность данного бренда возрастает и поэтому этим каналам выгодно работать с данным брендом.

Широкое использование социальных сетей в электронной торговле несет с собой не только множество удобств и преимуществ, но и серьезные опасности. Ведь имеющуюся в сетях информацию могут найти самые различные участники интернет-взаимодействий: работодатели, инвесторы, сборщики налогов, работники правоохранительных органов, бывшие или теперешние мужья и

жены, преступники и т. д. Последние, как раз, и используют социально-сетевые коммуникации в преступных целях, например, шпионаж за пользователями, подбирая наиболее подходящие время и способы похищения различных данных (платежных карт, денег, получение выкупа за неразглашение порочащих пользователей интернет-услуг сведений).

Один из серьезных недостатков использования социальных сетей в электронной торговле заключается в том, что при покупке товара в интернет-магазине потребителю хочется увидеть его наяву, пощупать, просмотреть с различных сторон, примерить, а это невозможно сделать, общаясь только в соцсетях. В таком случае необходимо проникнуть в реальную среду, а для этого потребуется офис-мастерская, где клиент может реально увидеть интересующий его продукт, померить, повертеть его в руках или осуществить примерку обуви, одежды.

Посещая различные сайты в процессе интернет-коммуникаций, покупатель подвергается опасности оказаться объектом вирусной атаки или проникновения извне в созданную ему систему безопасности своего веб-сайта. К тому же, нельзя недооценивать угрозы злоупотреблений в случае раскрытия номера кредитной карты. Отсутствие гарантии конфиденциальности участников электронно-торговых операций таит в себе опасность как для покупателей, так и для продавцов в интернет-магазинах.

Следует иметь в виду также, что программное обеспечение, обслуживающее электронную торговлю, может иметь случайные или преднамеренные ошибки. Такое программное обеспечение является достаточно сложным и дорогостоящим, поэтому его содержание, выражаемое в текстах, обычно составляет коммерческую тайну. А человек, стремящийся купить товар в интернет-магазине, должен доверить владельцу программного обеспечения чаще всего с трудом заработанные деньги. Такой поворот событий для многих клиентов виртуальных магазинов оказывается психологически сложным, а иногда и просто неприемлемым. Поэтому важное значение в электронной торговле приобретает сертификация программного обеспечения, делающая его понятным и доступным потребителю.

Все изложенное дает основание для вывода о важности в развитии электронной торговли серьезных сетевых эффектов. Данный феномен представляет собой влияние, которое каждый потребитель, включенный в сферу электронной торговли, приобретая определенные товары и услуги, оказывает на других пользователей. Сетевой эффект представляется значительным после того, как достигается определенное число пользователей, называемое «критической массой». В таком случае ценность, получаемая участниками сети от использования товара и (или) услуги, воспринимается ими существенно большей в сравнении с ценой. Скажем, для потребителей пищевых продуктов первой необходимости (хлеб, молоко, картофель и т. п.) объем критической массы гораздо меньше, а сетевой эффект существенно больше, чем для покупателей стиральной машины или автомобиля.

В своих сущностных особенностях и проявлениях сетевой эффект представляет собой мощный социальный инструмент создания ценностей и формирования эффективных взаимодействий в условиях сетевой социальной активности индивидов и их сообществ. Для получения такого сетевого эффекта на рынке электронной торговли необходима интенсивная генерация позитивной социальной активности различных участников сетевой торгово-покупательской деятельности – инвесторов, виртуальных консультантов по продажам, производителей, поставщиков, продавцов, покупателей и др.

В связи с этим существенное значение имеют разработка и реализация нескольких принципов сетевого эффекта. К их числу следует отнести:

1. Принцип критической массы, согласно которому для получения желаемого результата – сетевого эффекта – необходимо приобрести определенное количество (для каждого вида товаров и услуг – свое) активных участников сетевых торгово-покупательских отношений, с которыми следует устанавливать и развивать доверительные отношения.

2. Принцип сетевых привилегий, в соответствии с которым для потребителей, являющихся членами торгово-электронной сети, пребывание в ней оказывается более ценным, нежели выход из нее.

3. Принцип роста взаимосвязей, требующий не столько установления позитивной коммуникации с потребителями, сколько развития доверительных взаимоотношений между самими членами сети компании, как ее узлами. Если данный принцип срабатывает, то достигается не только сетевой, но и синергетический эффект взаимоотношений в потребительском пространстве социальных сетей.

4. Принцип аккумуляции эффекта ориентирован на обновление узлов сети и миграции ее членов, приводящие в случае его успешного осуществления к росту эффективности взаимодействий основных субъектов и процессов в сфере электронной торговли [4, с. 75–76].

Взаимосвязанное применение данных принципов в сфере электронной торговли существенно расширяет масштабы и конструктивную значимость сетевого эффекта, превращая его достижение в приоритетную задачу маркетинга на рынке электронной торговли. Поэтому вполне обоснованным можно считать утверждение экспертов о том, что необходимость учета сетевого эффекта и его особенностей в потребительском пространстве социальных сетей представляет собой важное условие успешного маркетинга взаимоотношений на рынке электронной торговли [4, с. 78].

Степень же достижимости сетевого эффекта является убедительным свидетельством успешности развития в стране коммуникационного потребительского пространства.

Ощутимую значимость в повышении сетевого эффекта в развитии электронной торговли имеет рассмотрение возможностей сегодняшних потребителей, включенных в интернет-взаимодействия, выбирать наиболее подходящие для них виды платежей. Значительная часть таких потребителей предпочитает использовать кредитную карту со встроенном микропроцессором. Такие карты обеспечивают более высокий уровень безопасности клиентов, поскольку предлагают надежную аутентификацию самой карты и ее владельца. Встроенный в карту процессор может использовать записанные в нем индивидуальные ключи шифрования, известные только банку электронной карты и/или ее пользователю [5].

В этом же эффективном для изготовителя и потребителя ключе действуют и становятся все более популярными мобильные платежи, вводимые в оборот владельцами глобальных международных платформ AmazonPay, AppleP, AndroidPay.

Заключение

Существенную роль в возрастании сетевого эффекта в процессе развертывания электронной торговли в Беларуси выполняет реализация проектов развития облачных технологий. По оценкам экспертов, объем продаж облачных услуг в нашей республике в 2016 году вырос до 10 млн долл. США [6].

Быстрый рост продаж облачных услуг через социальные сети объясняется тем, что применение облачных технологий оказывает доверительное влияние на потребительское поведение клиентов сетевых торгово-покупательских взаимодействий.

Важнейшим фактором получения желательных сетевых эффектов является разработка и реализация законодательных актов, направленных на создание цивилизованных условий функционирования рынка интернет-торговли и защиту прав потребителей в сфере электронной коммерции, успешно развивающейся в Беларуси.

Список использованной литературы

1. **Ковалев, А. П.** Развитие электронной торговли в Республике Беларусь / А. П. Ковалев // Актуальные проблемы науки XXI века. – Минск : Минский институт управления, 2013. – С. 99.
2. **Зубарева, И.** Те же люди, только в профиле Интернета – торговля уходит в социальные сети / И. Зубарева // Российская бизнес-газета. – 2015. – № 2. – С. 98.
3. **Алексеенко, Е. А.** Особенности электронной торговли в социальных сетях / Е. А. Алексеенко // Общество: социология, психология, педагогика. Журнал Южно-Российского гос. технического университета. – 2015. – Вып. 1. – С. 2–4.
4. **Валько, Д. В.** Сетевой эффект в маркетинге взаимоотношений на рынке электронной торговли / Д. В. Валько, М. А. Пестунов // Известия УрГЭУ. – 2014. – № 1 (51).
5. **Семенов, Ю. А.** Электронная торговля в Интеренете / Ю. А. Семенов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : httpswww://opennet.r/docs/RUS/ inet_book/4/6/e_com1.html. – Дата обращения : 08.11.2017.
6. **Умпирович, Д.** Интернет в пяти измерениях / Д. Умпирович // Беларусь сегодня. – 2017. – 3 марта.

Получено 23.02.2018.

Бондаренко О. Г.,
кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Внешние факторы функционирования сельской торговли Республики Беларусь как информационный ресурс для развития ее инфраструктуры* 16

В статье представлена разработанная автором система факторов внешней среды развития сельской торговли Республики Беларусь, выявлены тенденции изменения характеризующих их показателей за 2000–2016 годы. Систематизированы направления развития торговой инфраструктуры нормативных документов, регулирующих торговую деятельность в республике, выделены аспекты управления ею. Определены причины сокращения сельской торговли и мероприятия по стимулированию ее развития.

Ключевые слова: факторы внешней среды; сельская торговля; сельский населенный пункт; тенденции изменения показателей; причины; мероприятия.

Введение

В структуре валового внутреннего продукта Республики Беларусь в 2016 году к такому виду экономической деятельности, как оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов приходится 10,8%. Показатель увеличился по сравнению с 2005 годом на 1,5%. Свой вклад в валовой внутренний продукт республики вносит и сельская торговля. Однако за 2005–2016 годы снизился удельный вес розничного товарооборота организаций торговли в сельской местности в розничном товарообороте организаций торговли республики с 14,6 до 13,5%; снизилось количество розничных торговых объектов на 773 единицы, в том числе магазинов – на 865 единиц, их торговая площадь – на 16 000 м^2; снизился удельный вес числа розничных торговых объектов в сельской местности в числе розничных торговых объектов республики с 33,43 до 18,05%.

Существенно присутствие торговой отрасли потребительской кооперации на рынке сельских населенных пунктов относительно республиканских значений показателей по доле рынка (28,8%), числа торговых объектов системы (50,93%), общего числа магазинов (53,95%), их торговой площади (62,19%) в 2016 году. Однако система теряет свои позиции на сельском рынке по отмеченным показателям. Особенно существенны эти потери в Минской области.

Важно выявить и проанализировать факторы, приводящие к сокращению сельской торговли Республики Беларусь. Эти данные необходимы при формировании стратегии торговой инфраструктуры в сельских населенных пунктах.

Источниками информации о факторах, влияющих на развитие сельской торговли, являются статистические сборники, представленные на сайте Национального статистического комитета Республики Беларусь, а также нормативные документы, регулирующие торговую деятельность. Анализ содержания статистических сборников и нормативных документов позволил выявить семь групп факторов внешней среды, влияющих на развитие торговли в сельских населенных пунктах Республики Беларусь:

1) географический (территориальный);
2) социально-демографический;
3) экономический;
4) культурный;
5) научно-технический (технологический);
6) нормативно-правовой;
7) конкурентный.

Факторы внешней среды функционирования торговли в сельских населенных пунктах Республики Беларусь характеризуют тенденции изменения показателей ее развития. Тенденции развития показателей внешней среды торговых организаций в сельских населенных пунктах за 2000–2016 годы дают возможность определить причины ее сокращения.

Факторы и причины, приведшие к сокращению сельской торговли, в том числе потребительской кооперации Республики Беларусь, следующие:

* Статья подготовлена при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований в рамках выполнения научной темы «Разработка стратегии формирования комплексной инфраструктуры сельской торговли в рамках обеспечения продовольственной безопасности Республики Беларусь».

1. Географический (территориальный) фактор.

Произошло снижение количества сельских населенных пунктов Республики Беларусь за 2010–2017 годы на 327 единиц [1, с. 24; 2, с. 13; 3, с. 26]. Наиболее быстрыми темпами снижается количество сельских населенных пунктов в Гомельской области (93,85%), наиболее низкими – в Минской области (99,9%) в 2017 году по сравнению с 2010 годом.

2. Социально-демографический фактор.

2.1. Численность населения.

Численность сельского населения Республики Беларусь за 2001–2017 годы снизилась на 873,2 тыс. человек [4, с. 46; 5, с. 64], что составляет в 2017 году 70,67% к показателю 2001 года. Численность сельского населения снижается по всем областям. Наиболее быстрыми темпами снижается численность населения в Могилевской и Гродненской областях (в 2016 году – 61,05% к показателю 2001 года). Численность сельского населения в Минской области имеет самые низкие темпы снижения (84,77%). В 2016 году в Минской области тенденция снижения численности сельского населения приостановлена.

Снижение удельного веса сельского населения в общей численности населения Республики Беларусь за 2001–2017 годы составило 7,8%, в том числе по всем областям (таблица 1). В Минской области в 2016 году приостановлена тенденция снижения показателя. Наиболее высокий удельный вес сельского населения в общей численности населения Республики Беларусь характерен для Минской области (43,4%).

Таблица 1 – **Удельный вес сельского населения в общей численности населения Республики Беларусь за 2001, 2006, 2010, 2015–2017 годы (на начало года), в %**

Область	2001	2006	2010	2015	2016	2017	Отклонение 2017 года от 2001 года (+; –)
Брестская	38,5	36,9	34,3	30,6	30,2	29,8	–8,7
Витебская	31,8	29,3	26,9	23,6	23,2	22,9	–8,9
Гомельская	31	29,1	26,9	23,7	23,2	22,9	–8,1
Гродненская	36,6	34,1	30,7	26,4	25,7	25,1	–11,5
Минская	47,5	45,9	44,5	43,2	43,4	43,4	–4,1
Могилевская	28,8	26,3	24,1	21	20,4	20	–8,8
Республика Беларусь	29,9	27,8	25,5	22,7	22,4	22,1	–7,8
Примечание – Источник: [4, с. 6; 5, с. 67].							

Снижение удельного веса сельского населения в общей численности сельского населения страны характерно для всех областей, кроме Минской (таблица 2). Самый высокий удельный вес сельского населения в общей численности сельского населения страны в 2017 году в Минской и Брестской областях (29,39% и 19,63% соответственно).

Таблица 2 – **Удельный вес сельского населения по областям Республики Беларусь в общей численности сельского населения страны за 2001, 2006, 2010, 2015–2017 годы (на начало года), %**

Область	2001	2006	2010	2015	2016	2017	Отклонение 2017 года от 2001 года (+; –)
Брестская	19,12	19,70	19,80	19,73	19,67	19,63	0,52
Витебская	14,47	13,95	13,63	13,13	13,01	12,91	–1,55
Гомельская	15,95	16,02	15,98	15,63	15,53	15,46	–0,48
Гродненская	14,38	14,15	13,58	12,89	12,69	12,51	–1,87
Минская	24,50	25,02	26,10	28,21	28,88	29,39	4,89
Могилевская	11,60	11,16	10,91	10,41	10,22	10,09	–1,50
Республика Беларусь	100	100	100	100	100	100	–
Примечание – Источник: [4; 5].							

Причины снижения численности сельского населения следующие:

- показатель рождаемости сельского населения Брестской, Витебской, Гродненской и Могилевской областей в 2016 году не достиг показателя 2000 года [5, с. 106];
- имеется естественная убыль сельского населения Республики Беларусь, в том числе по областям [5, с. 108];
- снижается численность детей в сельских населенных пунктах Республики Беларусь на 2 000 чел. в 2016 году по сравнению с 2005 года (таблица 3). За этот период численность детей в Республике Беларусь увеличилась на 51,4 тыс. чел.

Таблица 3 – **Удельный вес численности детей сельских населенных пунктов в численности детей Республики Беларусь за 2005, 2010, 2015, 2016 годы, %**

Показатель	2005	2010	2015	2016	Отклонение 2016 года от 2005 года (+; –)
Численность детей в Республике Беларусь, тыс. человек	366,7	384	409,8	418,1	51,4
Численность детей в сельских населенных пунктах, тыс. человек	61	64,4	59	59	–2
Удельный вес численности детей в сельской местности в численности детей в Республике Беларусь, %	16,63	16,77	14,39	14,11	–2,52
Примечание – Источник: [6, с. 182; 7, с. 90].					

2.2. Возраст населения. Браки.

Средний возраст мужчин и женщин в численности сельского населения Республики Беларусь за 2010–2017 годы увеличился на 0,9 года у мужчин и 0,7 года у женщин и составляет 41 и 47,8 лет соответственно [8, с. 60; 9, с. 70].

Продолжительность жизни сельского населения ниже, чем городского [1, с. 176; 9, с. 57]. Так, в 2000 году продолжительность жизни городского населения была выше, чем сельского на 3,9 года, а в 2016 году – на 4,5 года.

Уменьшилось число браков среди сельского населения на 2 502 в 2016 году по сравнению с 2005 годом [6, с. 50].

Увеличился средний возраст вступления в брак мужчин и женщин [6, с. 50, 51; 7, с. 35].

2.3. Развитие дошкольного образования.

Увеличилась численность детей, приходящаяся на 100 мест в учреждениях дошкольного образования в сельских населенных пунктах. В Брестской и Минской областях данный показатель достиг пограничного значения [6, с. 182]. Необходимо увеличение количества мест в учреждениях дошкольного образования в сельских населенных пунктах Республики Беларусь (Брестская, Гродненская, Минская области).

В сельских населенных пунктах 49,4% детей в возрасте 1–5 лет от общей их численности охвачены учреждениями образования, реализующими образовательные программы дошкольного учреждения.

Снизалась обеспеченность детей местами в учреждениях дошкольного образования в сельских населенных пунктах Республики Беларусь. На 1 000 человек населения в возрасте 1–5 лет в 2016 году приходится на 143 места меньше, чем в 2005 году.

2.4. Жилищные условия.

В сельских населенных пунктах Республики Беларусь, в том числе по всем областям, увеличилось количество граждан (семей), состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий [5]. Наиболее нуждаются в улучшении жилищных условий граждане (семьи) в сельских населенных пунктах Минской, Гомельской, Брестской и Могилевской областей.

Темпы роста ввода в эксплуатацию общей площади жилых домов в сельских населенных пунктах Брестской, Витебской, Гомельской, Гродненской и Могилевской областей в 2016 году по сравнению с 2000 годом [5, с. 520] и темпы роста жилищного фонда в сельских населенных пунктах Витебской, Гомельской, Гродненской и Могилевской областей отсутствуют [5].

Снизилось количество граждан (семей), улучшивших жилищные условия в сельских населенных пунктах Республики Беларусь, в том числе в Витебской, Гродненской и Могилевской областях [5]. На начало 2016 года этот показатель составил 6% от числа семей, состоящих на учете, по сравнению с 20,9% в 2000 году.

Низкая удовлетворенность домашних хозяйств жилищными условиями. По данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни, на начало 2016 года скорее удовлетворены жилищными условиями 39,9% обследованных домашних хозяйств. Основной причиной неудовлетворенности жилищными условиями является отсутствие коммунальных удобств (56,6%) [10, с. 202].

Благоустройство жилья домашних хозяйств Беларуси в квартирах (домах) в сельских населенных пунктах не достаточно высоко (таблица 4).

Таблица 4 – **Благоустройство занимаемого жилья домашних хозяйств сельских населенных пунктов Республики Беларусь за 2000, 2005, 2010, 2015, 2016 годы[*]) (по данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни, на начало года), в процентах к общему числу домашних хозяйств соответствующего типа**

Показатель	2000	2005	2010	2015	2016	Отклонение 2016 года от 2000 года (+; –)
Удельный вес домашних хозяйств в квартирах (домах), оборудованных:						
центральным отоплением	49	54	63	63,8	65,4	16,4
водопроводом	66	70	75	71	77,3	11,3
канализацией	60	65	71	67	73,9	13,9
горячим водоснабжением	32	41	47	56,1	60,2	28,2
газом	89	91	92	98,8	98,3	9,3
электрической плитой	5	4	4	0,8	1,5	–3,5
ванной или душем	53	56	64	54,9	60,7	7,7

[*] До 2015 года данные без учета снимающих жилое помещение у граждан.

Примечание – Источник: [11, с. 236].

3. Экономический фактор.

3.1. Безработица.

Наиболее высок удельный вес численности безработных, проживающих в сельских населенных пунктах Минской области, в численности безработных, проживающих в сельских населенных пунктах, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите Республики Беларусь [5, с. 163].

3.2. Денежные доходы населения.

Уровень малообеспеченности населения в сельских населенных пунктах в процентах от численности населения соответствующей группы значительно превышает уровень малообеспеченности населения в городах и поселках городского типа (10% и 4,2% соответственно в 2016 году) [11, с. 117; 12, с. 86]. Уровень малообеспеченности населения в процентах к общему числу малообеспеченного населения, проживающего в сельских населенных пунктах, в 2016 году составил 45,7% и вырос по сравнению с 2000 годом на 8,8%.

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства ниже номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников Республики Беларусь на 227,6 тыс. р. в 2016 году, а также работников других отраслей (промышленность, строительство, оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов и др.). Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства составляет 68,4% от номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников Республики Беларусь в 2016 году [5, с. 186].

Медианный уровень среднедушевых располагаемых ресурсов в сельских населенных пунктах Республики Беларусь в 2015 и 2016 годах ниже республиканского значения в 2016 году на 33,3 рубля [12, с. 77]. В городах и поселках городского типа среднее семейство в январе–июне 2017 года жило на 1 085,8 р. в месяц, а в сельских населенных пунктах – на 825,3 р. [13].

Удельный вес домашних хозяйств, указавших на неудовлетворенность уровнем своих денежных доходов, в общем числе домашних хозяйств сельских населенных пунктов вырос в 2016 году по сравнению с 2005 годом на 2,8% [12, с. 93].

3.3. Трудоспособность населения.

Происходит снижение численности трудоспособного населения и моложе трудоспособного в сельской местности [1, с. 52–73; 6, с. 104; 9, с. 59] и рост числа лиц старше трудоспособного возраста. Наиболее быстрыми темпами снижается численность трудоспособного населения (75,77% в 2017 году по сравнению с 2005 годом).

Удельный вес численности сельского населения моложе трудоспособного в общей численности сельского населения Республики Беларусь в 2017 году составил 17,23%, трудоспособного – 50,28%, старше трудоспособного возраста – 32,49% (таблица 5).

Таблица 5 – **Удельный вес численности сельского населения основных возрастных групп по трудоспособности в общей численности сельского населения Республики Беларусь за 2005, 2015–2017 годы (на начало года), %**

Год	Население		
	моложе трудоспособного возраста	в трудоспособном возрасте	старше трудоспособного возраста
2005	17,25	51,10	31,65
2015	16,76	51,66	31,58
2016	16,96	50,95	32,09
2017	17,23	50,28	32,49
Отклонение 2017 года от 2005 года (+; –)	–0,02	–0,82	0,84

Примечание – Источник: составлено автором на основании источников [11; 12].

3.4. Льготы и выплаты.

Все меньше домашних хозяйств в сельских населенных пунктах получают льготы и выплаты [9]. В 2016 году таких хозяйств на 30,5% меньше, чем в 2000 г. Сократились льготы и выплаты на питание, оплату услуг общественного транспорта, жилья и коммунальных услуг, услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях и обучению детей.

3.5. Денежные расходы.

Удельный вес денежных расходов домашних хозяйств в сельских населенных пунктах в денежных расходах домашних хозяйств Республики Беларусь снизился с 77,8% в 2010 году до 76,09% в 2016 году [11, с. 153; 12, с. 125]. В структуре денежных расходов домашних хозяйств сельских населенных пунктов преобладают потребительские расходы (71,42% в 2016 году), однако они снизились по сравнению с 2000 годом на 10,88%. Снижаются расходы на личные подсобные хозяйства. Выросли расходы на вклады и сбережения на 4,61% в 2016 году по сравнению с 2000 годом, на строительство и покупку недвижимости – на 3,42%, на уплату налогов, взносов и других платежей – на 3,5%.

Расходы на продукты пинания преобладают (43% в 2016 году) в структуре расходов домашних хозяйств сельских населенных пунктов по основным группам потребительских расходов [11, с. 160; 12, с. 136]. Они в 2016 году ниже показателя 2000 года на 16,1%. С 2010 по 2016 год присутствует тенденция незначительного роста показателя. На 14,4% выросли расходы на оплату услуг в 2016 году по сравнению с 2000 годом. С 2010 по 2016 год снижаются расходы на непродовольственные товары.

3.6. Потребление продуктов питания, произведенных в личных подсобных хозяйствах населения.

Высока доля потребления в 2016 году яиц (67,9%), картофеля (92,4%), овощей и бахчевых (75,1%), произведенных в личных подсобных хозяйствах сельских населенных пунктов Республики Беларусь в общем объеме потребления [5, с. 207–209]. Причина – рост в структуре производства продукции растениеводства объемов производства продукции растениеводства в хозяйствах населения (35,8% в 2016 году) и в крестьянских (фермерских) хозяйствах (4,0% в 2016 году).

4. Культурный фактор.

Снижаются основные показатели деятельности организаций культуры в сельских населенных пунктах: число публичных библиотек, количество выданных книг и журналов, численность пользователей библиотечного фонда, число клубных учреждений [11, с. 298– 299; 12, с. 292–293].

5. Научно-технический (технологический) фактор.

Снижается также удовлетворенность сельских жителей качеством услуг сотовой связи: в 2015 году – 66,0%, в 2016 – 59,1% (по данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни; в процентах к итогу) [10, с. 284].

Не достаточно высок уровень использования жителями сельских населенных пунктов информационно-коммуникационных технологий. По данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни в 2015 году удельный вес в общей численности населения соответствующей группы населения, использующего сотовую связь, – 85,4%; персональный компьютер – 49,5%; сеть «Интернет» – 47,4%. В 2016 году – 92%, 57,7% и 56,9% соответственно [10, с. 287].

По-прежнему низок удельный вес интернет-пользователей в возрасте 6 лет и старше, использующих сеть «Интернет» в личных целях для покупки товаров, получения услуг. По данным выборочного обследования домашних хозяйств, по уровню жизни в 2015 году удельный вес таких интернет-пользователей в общем их числе в Республике Беларусь составил 28,1%, в том числе

проживающих в городах и поселках городского типа – 31,0%, сельской местности – 16,1%. В 2016 году данные показатели несколько увеличились: интернет-пользователи в возрасте 6 лет и старше составляют 28,6%, в том числе проживающие в городах и поселках городского типа – 31,6; сельских населенных пунктах 17,1% [10, с. 294].

Низкий уровень удовлетворенности качеством услуг сети «Интернет» характерен для жителей сельских населенных пунктов. По данным выборочного обследования домашних хозяйств, по уровню жизни в 2015 году полностью удовлетворены качеством услуг сети «Интернет» 49,4% жителей сельских населенных пунктов, в 2016 году – 49,6% [10, с. 297].

Только 46,9% домашних хозяйств имеют доступ к сети «Интернет» с домашнего компьютера в 2016 году [12, с. 324].

6. Нормативно-правовой фактор – фактор, определяющий развитие торговой инфраструктуры в стране, который характеризуется нормативно-правовой базой, регулирующей торговую деятельность, указами и декретами Президента Республики Беларусь [14–21].

В результате анализа содержания нормативных документов, регулирующих торговую деятельность в Республике Беларусь, выявлено, что в них не прописано понятие «торговая инфраструктура», однако содержатся отдельные направления ее развития, требующие систематизации. Систематизация направлений развития торговой инфраструктуры позволила выделить следующие аспекты управления ею, в том числе в сельских населенных пунктах:

а) государственный учет субъектов хозяйствования;

б) территориальный принцип размещения субъектов рынка в соответствии с утвержденными исполкомами схемами размещения субъектов хозяйствования;

в) развитие материально-технической базы по направлениям:

- принятие мер экономического стимулирования строительства и размещения магазинов шаговой доступности, магазинов по обслуживанию малообеспеченных граждан;
- обеспеченность населения торговыми площадями (масштабные проекты по строительству современных торгово-развлекательных центров и комплексов);
- оптимизация (сокращение) торговой сети в малых населенных пунктах.

г) развитие государственно-частного партнерства в инфраструктуре (привлечение крупных магазинов и торговых сетей к организации выездного обслуживания сельского населения в малочисленных и малодоступных населенных пунктах);

д) улучшение обслуживания населения, в том числе в сельских населенных пунктах;

е) направления отраслевого развития (анализ экономических показателей развития отраслей, разработка отраслевых программ развития).

Следует отметить, что в Республике Беларусь принимаются документы, способствующие развитию инфраструктуры сельской торговли [20–21].

Наше исследование позволило охарактеризовать существующую в Республике Беларусь нормативную базу, регулирующую развитие торговой инфраструктуры в сельских населенных пунктах, следующим образом:

- наличие большого количества нормативных документов, регулирующих торговую деятельность и содержащих отдельные направления развития торговой инфраструктуры;
- отсутствие в нормативных документах трактовки одного из ключевых понятий теории управления торговой деятельностью – «торговая инфраструктура»; отсутствие терминологического единства (не однозначно трактуются формы розничной торговли, методы розничной продажи, классифицируются розничные торговые объекты по видам и типам);
- отсутствие единого документа по развитию торговой инфраструктуры.

Многообразие нормативных документов, регулирующих торговую деятельность, обусловливает трудоемкость их анализа, требует значительных затрат времени на его проведение. Их содержание не способствует получению комплексного, системного, целостного представления о развитии торговой инфраструктуры в сельской местности Республики Беларусь.

7. *Конкурентный фактор* изучен нами при анализе состояния и динамики развития инфраструктуры сельской торговли Республики Беларусь [22].

Заключение

Таким образом, на основании комплексного анализа статистической информационной базы Республики Беларусь и нормативно-правовой базы, регулирующей торговую деятельность, нами получена система факторов внешней среды, влияющих на функционирование сельской торговли, анализ развития которых позволил обозначить следующие причины сокращения торговли в сель-

ских населенных пунктах Республики Беларусь, создающие угрозы развитию ее торговой инфраструктуры:

1. Снижается количество сельских населенных пунктов и численности сельского населения.

2. Снижается продолжительность жизни сельского населения по сравнению с городским. Растет средний возраст мужчин и женщин в численности сельского населения.

3. Уменьшается число браков среди сельского населения. Увеличивается средний возраст вступления в брак мужчин и женщин.

4. Немногим более 49% детей в возрасте 1–5 лет в сельской местности от общей их численности охвачены учреждениями образования, реализующими образовательные программы дошкольного учреждения. Снижается обеспеченность детей местами в учреждениях дошкольного образования.

5. Растет количество граждан (семей), состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий в сельской местности. Отсутствуют темпы роста ввода в эксплуатацию общей площади жилых домов в них, снижение количества граждан (семей), улучшивших жилищные условия. Наблюдается низкая удовлетворенность домашних хозяйств жилищными условиями.

6. Уровень малообеспеченности населения в сельской местности в процентах от численности населения соответствующей группы значительно превышает уровень малообеспеченности населения в городах и поселках городского типа. Растет уровень малообеспеченности населения в процентах к общему числу малообеспеченного населения в сельской местности.

7. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства ниже номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников Республики Беларусь. Медианный уровень среднедушевых располагаемых ресурсов в сельской местности ниже республиканского значения. Вырос удельный вес домашних хозяйств, указавших на неудовлетворенность уровнем своих денежных доходов, в общем числе домашних хозяйств сельских населенных пунктов.

8. Снижается численность трудоспособного населения и моложе трудоспособного.

9. Все меньше домашних хозяйств в сельской местности получают льготы и выплаты.

10. Снижается удельный вес денежных расходов домашних хозяйств в сельской местности в денежных расходах домашних хозяйств республики. Преобладают расходы на продукты питания в структуре расходов домашних хозяйств по основным группам потребительских расходов.

11. Снижаются основные показатели деятельности организаций культуры.

12. Снижается удовлетворенность сельских жителей качеством услуг сотовой связи, качеством услуг сети «Интернет». Около 47% домашних хозяйств имеют доступ к сети «Интернет» с домашнего компьютера.

13. Не достаточно высокий уровень использования сельскими жителями информационно-коммуникационных технологий. Низкий удельный вес интернет-пользователей, использующих сеть «Интернет» для покупки товаров, получения услуг.

Для оптимизации, стимулирования развития сельской торговой деятельности в Республике Беларусь, обеспечения должного уровня качества торгового обслуживания населения необходима разработка и регулярная активизация единого системного документа, увязывающего направления развития торговой инфраструктуры и источники ее финансирования: «Стратегия развития торговой инфраструктуры». Одним из элементов стратегии развития торговой инфраструктуры должно быть формирование комплексной инфраструктуры сельской торговли с учетом факторов ее сокращения. Важным является развитие сельских территорий. А именно: достаточность рабочих мест, достойная оплата труда, развитая дорожная инфраструктура, рост культурного уровня жизни сельского населения, качества услуг сотовой связи, сети «Интернет» в сельской местности. Необходимо развитие интернет-торговли.

В нормативно-правовых документах по развитию сельской торговли должно найти отражение решение следующих проблем:

- отсутствие баланса игроков на торговом рынке сельских населенных пунктов (крупные сети, средние и мелкие предприниматели);
- отсутствие симбиоза частника и кооперации;
- отсутствие единого подхода к стандартизации торговой сети в сельской местности,
- несогласованность графиков работы автомагазинов, регулирование деятельности частных развозчиков продуктов.

Важным является продолжение привлечения частного бизнеса к развитию торговой инфраструктуры. Развитие государственно-частного партнерства в инфраструктуре должен координиро-

вать специально созданный для этих целей Межведомственный инфраструктурный координационный совет с участием представителей бизнеса и науки.

Важна государственная поддержка сельской торговли по примеру зарубежных стран. В США развитию торговли в сельских населенных пунктах оказывают содействие следующие государственные мероприятия [23, с. 18]:

- государственные кредиты на развитие розничного бизнеса компаниям, земля на льготных условиях (наиболее распространенный способ привлечения ритейлеров);
- отсрочки при выплате налога на имущество;
- налоговые каникулы для компаний (в зависимости от штата срок может составлять до 5 лет);
- отсутствие налогов с продаж;
- передача части налоговых сборов с продажи розничной компании (собранные налоги с продаж делятся между правительством штата и розничными компаниями);
- государственные кредиты на развитие розничного бизнеса и фонды по развитию и обучению персонала;
- субсидирование процентных ставок по кредитам.

Некоторые из этих мероприятий находят применение в Индии, странах Африки, Сингапуре, Тайване.

Отдельного, особого внимания заслуживают проблемы сельской торговли потребительской кооперации, связанные с управлением системой, ее трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами, проблемы маркетинга и коммерческой деятельности.

Список использованной литературы

1. **Демографический** ежегодник Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 442 с.
2. **Регионы** Республики Беларусь : стат. сб. В 2 т. Т. 1. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2016. – 774 с.
3. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2011. – 634 с.
4. **Регионы** Республики Беларусь: стат. сб. В 2 т. Т. 1. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – 702 с.
5. **Регионы** Республики Беларусь : стат. сб. В 2 т. Т. 1. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 786 с.
6. **Семья** в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2013. – 306 с.
7. **Семья** в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 114 с.
8. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2014. – 534 с.
9. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 506 с.
10. **Малое** и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2016. – 368 с.
11. **Социальное** положение и уровень жизни населения Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – 371 с.
12. **Социальное** положение и уровень жизни населения Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 380 с.
13. **Сколько** получает и сколько тратит средняя белорусская семья // TUT.BY [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://finance.tut.by/news558750.html?sub=1. – Дата доступа : 05.09.2017.
14. **О государственном** регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь от 8 янв. 2014 г. № 128-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pravo.by/document. – Дата доступа : 16.01.2018.
15. **Комплекс** мер по реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь

12 янв. 2017 г. № 18 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pravo.by/document. – Дата доступа : 16.01.2018.

16. **Концепция** развития потребительской кооперации на 2016–2020 годы : утв. постановлением Правления Белкоопсоюза № 47 от 29 февр. 2016 г. // Белорусский республиканский союз потребительских обществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bks.gov.by. – Дата доступа : 12.01.2018.

17. **Концепция** развития сферы услуг в Республике Беларусь на 2015–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://studfiles.net. – Дата доступа : 16.01.2018.

18. **Национальная** стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года // Министерство экономики Республики Беларусь. Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский экономический институт». – Минск, 2015. – 148 с.

19. **О стимулировании** предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности : Декрет Президента Респ. Беларусь от 7 мая 2012 г. № 6 // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-6-ot-7-maja-2012-g-1494. – Дата доступа : 17.02.2018.

20. **О развитии** торговли, общественного питания и бытового обслуживания : Указ Президента Респ. Беларусь от 22.09.2017 г. № 345 // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-345-ot-22-sentjabrja-2017-g-17158. – Дата доступа : 12.02.2018.

21. **О регулировании** деятельности физических лиц : Указ Президента Респ. Беларусь от 19 сентября 2017 г. № 337 // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/kommentarij-k-ukazu-337-ot-19092017-17130/. – Дата доступа : 18.02.2018.

22. **Бондаренко, О. Г.** Состояние и развитие торговой инфраструктуры потребительской кооперации в сельских населенных пунктах Республики Беларусь / О. Г. Бондаренко // Основные направления развития кооперации: опыт, проблемы, перспективы : материалы Междунар. научно-практич. конференции в рамках ежегодных Чаяновских чтений (10 ноября 2017 г.). – Ярославль ; Москва : Канцлер, 2017. – С. 456–460.

23. **Ильина, З.** Тенденции развития торговой инфраструктуры продовольственного рынка Беларуси / З. Ильина, Н. Киреенко // Аграрная экономика. – 2014. – № 10. – С. 2–19.

Получено 21.02.2018.

Учет, анализ, аудит

Андреев В. Д.,
доктор экономических наук, профессор Сочинского государственного университета

Особенности организации и обеспечения эффективности системы внутреннего контроля налоговых рисков 25

Статья посвящена актуальным вопросам построения внутреннего налогового контроля. На основе проведенного анализа определены ключевые факторы рисков, предложен системный подход к управлению налоговыми рисками, приемы анализа налоговой нагрузки.

Ключевые слова: внутренний налоговый контроль; налоговые риски; элементы системы внутреннего налогового контроля; управление налоговыми рисками; принципы внутреннего налогового контроля; анализ налоговой нагрузки.

Введение

Успешное развитие хозяйствующих субъектов и их конкурентоспособность во многом зависят от эффективной системы налогового контроля. Каждому предприятию необходим внутренний налоговый контроль, в связи с тем, что он выполняет одновременно организационную, контрольную и информационную функции, которые необходимы предприятию для его правильного и

законного функционирования. Необходимость обеспечения достоверной информацией об активах и обязательствах компаний, а также борьбы с злоупотреблениями, связанными нарушением законодательства, ведет к потребности создания внутреннего налогового контроля на предприятиях. Снижение уровня риска и обеспечение экономической безопасности также невозможны без создания действенной системы внутреннего налогового контроля.

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации под *системой внутреннего контроля* понимается совокупность организационной структуры, методик и процедур, утвержденных организацией для выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации при исчислении (удержании) налогов, сборов, страховых взносов, полноты и своевременности их уплаты (перечисления), а также для своевременной подготовки бухгалтерской (финансовой), налоговой отчетности организации [1].

При этом в *задачи системы налогового контроля* входит [2]:

- определение основных принципов, этапов и подходов к проведению контроля при составлении налоговых регистров и форм налоговой отчетности;
- составление конкретного перечня контрольных процедур в отношении проверки налоговых регистров и форм налоговой отчетности по каждому уплачиваемому предприятием налогу и сбору;
- формулирование принципов взаимоотношений сотрудников различных служб предприятия, ответственных за подготовку налоговой отчетности, в ходе выполнения соответствующих контрольных процедур;
- распределение центров ответственности и установление ответственности отдельных исполнителей при проведении контрольных процедур;
- создание порядка документального оформления результатов выполненных контрольных процедур.

Применяемая организацией система внутреннего контроля должна соответствовать требованиям, установленным федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, а также рекомендациям Министерства финансов Российской Федерации [3]. Формируемая система внутреннего налогового контроля исходя из этих требований, как нам представляется, должна состоять из пяти основных элементов. Обобщим их в таблице 1.

Таблица 1 – **Элементы системы внутреннего налогового контроля и их содержание**

Элементы системы	Содержание элементов системы
Контрольная среда	Адекватное понимание исполнителями и руководителями роли и принципов внутреннего налогового контроля. Формирование структуры, распределение прав и ответственности в области налогового контроля. Определение и документальное закрепление процедур налогового контроля. Установление учетной политики для целей налогообложения и документальное закрепление этапов подготовки налоговой отчетности для пользователей. Изучение руководителями выявленных отклонений и своевременность принятия по ним решений. Обеспечение соблюдения требований налогового законодательства. Приверженность принципам профессиональной компетентности
Оценка рисков	Идентификация и классификация возможных налоговых рисков. Анализ и оценка уровня налоговых рисков. Ранжирование рисков и выбор методов управления налоговыми рисками. Разработка мероприятий по устранению причин рисков и повышению эффективности налогового контроля
Контрольные процедуры	Применение арифметических контрольных процедур (арифметическая проверка, повторный пересчет, сопоставление результатов, пересчет другими способами). Использование аналитических процедур (сопоставление данных налоговой отчетности с синтетическими и аналитическими регистрами бухгалтерского учета, сверка данных налоговых регистров между собой и с данными форм налоговой отчетности, проверка соответствия применяемого порядка расчета налогов нормам действующего законодательства и др.). Применение прочих контрольных процедур (соблюдение подотчетности исполнителей, получение разъяснений и расшифровок данных налоговых регистров, контроль за прикладными программами и компьютерными информационными системами)

Окончание таблицы 1

Элементы системы	Содержание элементов системы
Информация и коммуникация	Использование учетной политики для целей налогообложения. Применение прочих распорядительных документов, определяющих общий и внутренний порядок налогового и бухгалтерского учета. Использование налоговой отчетности, внутренних налоговых регистров, устных и письменных разъяснений, первичных документов, информации, полученной от третьих лиц
Оценка внутреннего контроля	Мониторинг изменений налогового и иных связанных с налоговым законодательством отраслей. Внесение изменений в имеющиеся формы внутренней налоговой отчетности, учетную налоговую политику и другие локальные нормативные акты в связи с выявленными недостатками. Составление отчетов исполнителей по итогам осуществления контрольных процедур. Внесение исправлений и корректировок в подготовленную ранее налоговую отчетность

Эффективность внутреннего налогового контроля в значительной мере зависит от состояния налогового учета, который организуется организацией самостоятельно и осуществляется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, а также для контроля правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты в бюджет налога. Порядок ведения налогового учета устанавливается в учетной политике для целей налогообложения и утверждается приказом. От правильной организации внутреннего контроля и налогового учета зависят налоговые риски. И это требует внедрения в организациях полноценной системы внутреннего контроля, позволяющей не только предотвратить или снизить дополнительные доначисления налогов, но и достичь оптимального для конкретной организации уровня налогообложения [4]. В условиях, когда экономические субъекты осуществляют одновременно несколько видов деятельности, используют различные налоговые режимы, совмещая специальные налоговые режимы и общий режим налогообложения. Это особенно важно, так как позволяет повысить эффективность деятельности.

Система внутреннего налогового контроля организации обеспечивает:

- правильность исчисления (удержания), полноту и своевременность уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов;
- достоверность, полноту и своевременность отражения результатов финансово-хозяйственной деятельности в бухгалтерской (финансовой), налоговой и иной отчетности, а также учета таких результатов при исчислении (удержании) налогов, сборов, страховых взносов, полноты и своевременности их уплаты (перечисления);
- соблюдение законодательства Российской Федерации, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни по совершенной или планируемой сделке (операции) или совокупности взаимосвязанных сделок (операций);
- мониторинг результатов выполняемых контрольных процедур, направленных на своевременное выявление, исправление и предотвращение ошибок (искажений) в бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности.

Выявление системой внутреннего контроля рисков дает возможность проверки наличия фактов, свидетельствующих об уклонении от уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов, а также оценки характера, вероятности возникновения и величины потенциального искажения бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности [5].

При этом, оценка организацией существенности искажения показателей бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности осуществляется на основе одного из следующих *критериев*:

- доля от суммы налога (сбора, страховых взносов), исчисленного организацией к уплате (перечислению);
- доля от величины налоговой базы по налогу (базы для исчисления сбора, страховых взносов);
- доля от величины показателя налоговой декларации (расчета), существенно влияющей на расчет налоговой базы (например, величина доходов от реализации), базы для исчисления сбора, страховых взносов.

При осуществлении внутреннего налогового контроля следует принимать во внимание, что *возникновение налоговых рисков происходит по причинам* некачественного отражения хозяйственной операции в налоговом учете: отсутствие и (или) неточность порядка расчета показателей налоговой отчетности; отсутствие и (или) неточность порядка отнесения доходов и расходов к определенному налоговому периоду; неправильная классификация объектов учета; неосторожность, приводящая к уклонению от уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов; неосмотрительность, приводящая к получению необоснованной налоговой выгоды.

Наряду с этим возникновению налоговых рисков способствуют: наличие первичных учетных документов, которыми оформляются не имевшие места факты хозяйственной жизни; отсутствие первичных учетных документов или их наличие не в полном объеме; указание недостоверных данных в первичных учетных документах.

При автоматизированной учетной системе организации риски возникают при вводе в автоматизированную учетную систему организации данных первичных учетных документов, которыми оформляются не имевшие места факты хозяйственной жизни; неполном или неправильном отражении данных в автоматизированной учетной системе для подготовки налоговой отчетности; неправильном выборе значений данных при вводе в автоматизированную учетную систему.

Также налоговые риски возникают при заполнении показателей регистров налогового учета и форм налоговой отчетности: неполноте обработки данных при исчислении показателей налоговой отчетности, совершении ошибок в исчислении показателей и заполнении налоговой отчетности, неправильном отнесении результатов исчисления показателей налоговой отчетности к налоговому (отчетному) периоду.

При перечислении организацией налогов, сборов, страховых взносов причинами рисков являются неполная уплата налогов, сборов, страховых взносов; нарушение сроков их уплаты; неправильное указание реквизитов в платежных документах.

Следует отметить, что большинство организаций определяют налоговый риск исключительно как риск предъявления налоговых претензий и налоговых доначислений. Однако крупные международные компании включают в это понятие также риск неэффективности налогообложения, т. е. риск переплаты налогов. Это более широкое определение налогового риска требует внедрения в организациях полноценной системы внутреннего контроля, позволяющей не только предотвратить или снизить дополнительные доначисления налогов, но и достичь оптимального для конкретной организации уровня налогообложения.

При организации внутреннего налогового контроля, как отметили респонденты по результатам обследования ученых, необходимо учитывать ключевые факторы риска, к которым относятся изменения налогового законодательства и правоприменительной практики (88%), недостаточная автоматизация процесса подготовки налоговых деклараций (59%), плохой уровень осведомленности о налоговых рисках сотрудников организаций (4%), отсутствие процедур оценки налоговых последствий существенных операций организаций (56%) [6].

В связи с этим для внутреннего контроля и управления налоговыми рисками целесообразно выделить два основных направления работы:

- идентификация и снижение существующих налоговых рисков;
- устранение налоговой неэффективности.

Рассмотрим эти направления более детально.

Идентификация налоговых рисков требует постоянной работы по выявлению и снижению налоговых рисков, отслеживанию сотрудниками арбитражной практики и разъяснений по спорным налоговым вопросам, что дает возможность своевременно реагировать на изменения и обеспечивает готовность налоговой службы защищать позицию организации при предъявлении к ней налоговых претензий. Часто избежать налоговых претензий помогает налоговый юрист, особенно в случае, если риск обусловлен ошибками или недоработками в документации, формулировками договоров и прочими факторами, которые невозможно исправить после предъявления претензий.

Другим направлением функционирования внутреннего налогового контроля является *повышение общей эффективности налогообложения компании*.

Основная проблема в определении понятия «налоговая эффективность» состоит в выявлении границы между эффективностью налогообложения и незаконными схемами налоговой оптимизации. Как показывает практика, вариантами налоговой эффективности могут быть:

• оптимизация налогового бремени за счет применения законных и широко применимых на практике инструментов налогового планирования, учетной политики и использования средств внутреннего контроля;

• повышение показателя чистой прибыли, ускорение оборачиваемости «входящего» НДС и прочих отложенных налоговых активов (таких как убытки прошлых лет);

• выработка единого подхода в компании к оценке налоговых рисков одновременно с мотивацией для повышения налоговой эффективности;

• тщательная работа с первичными документами, представленными поставщиком.

Однако, как показывает практика, зачастую налоговая неэффективность не может быть устранена простыми методами, поскольку является следствием комплекса недостатков в управлении налоговыми обязательствами – таких как недостаточная автоматизация, низкая квалификация или нехватка персонала, неэффективная организация внутреннего налогового контроля, отсутствие мотивации и пр. Поэтому для эффективного управления налоговыми рисками и устранения налоговой неэффективности необходим *системный подход* к построению системы управления налоговыми обязательствами в компании. Такая система должна позволять своевременно выявлять и устранять риски, а также источники налоговой неэффективности [2].

Чтобы быть эффективной, система внутреннего налогового контроля должна базироваться на *определенных принципах* [6]. Рассмотрим эти принципы.

1. Разработка единых критериев оценки налоговых рисков.

Для обеспечения единообразия оценки налоговых рисков необходимо разрабатывать и согласовывать с заинтересованными лицами и органами корпоративного управления определение налогового риска и принципы его оценки с учетом всех факторов риска. Также целесообразно учитывать не только финансовые, но и репутационные аспекты риска, включать в состав налоговых рисков риск неэффективности налогообложения.

2. Детальная проработка методологии расчета основных налогов.

Необходимо разрабатывать детальную налоговую учетную политику, в которой прописывать единый подход к спорным моментам налогообложения, например раздельный учет по НДС, выбор момента признания отдельных видов доходов и расходов и пр.

Учетная политика может служить инструментом планирования налоговой нагрузки с использованием организацией предоставленных налоговым законодательством вариантов налогообложения. При этом учетная политика должна быть унифицирована с тем, чтобы обеспечить единообразие решений по спорным налоговым вопросам.

3. Четкое определение сферы ответственности налогового подразделения и его места в структуре организации.

Необходимо четко определять сферы ответственности налогового подразделения и распределить обязанности между отделами организации за подготовку налоговой отчетности, выявление и оценку налоговых рисков. Это можно осуществить путем разработки и утверждения положения о налоговом подразделении (отделе), внутренних регламентов, методологических указаний и формализованных процедур расчета налогов, должностных инструкций или иных аналогичных внутренних документов.

4. Последовательное применение единых принципов выявления и оценки рисков с использованием инструментов внутреннего контроля.

Наиболее существенные налоговые риски возникают на этапе планирования крупных сделок и принятия ключевых бизнес решений. Поэтому эффективным механизмом для выявления таких рисков является включение налогового подразделения в процесс согласования крупнейших сделок и бизнес-решений. Также источником налоговых рисков является процесс подготовки налоговой отчетности, для этого необходим сбор информации о рисках и ее последующий анализ для принятия решений.

5. Регулярная отчетность по налоговым вопросам перед высшим руководством организации и формализация методов управления налоговыми рисками.

Высшее руководство и аудиторский комитет организации должны быть осведомлены о ключевых налоговых рисках и решениях в области налогов, которые могут существенно повлиять на бизнес, и вовлечены в процесс принятия решений.

Большинство организаций реализуют систему внутреннего налогового контроля за счет формализации принципов и методов управления рисков посредством внутренних приказов, политики, процедур, регламентов и ужесточения требований к документации.

Это также может осуществляться за счет методического обеспечения, повышения квалификации налоговых специалистов, внедрения программ повышения квалификации, формализации и утверждения налоговой стратегии.

6. Налоговая оптимизация и формирование рациональной учетной политики.

При проведении налоговой оптимизации и формировании конкретного способа оптимизации необходимо подвергать анализу возможные последствия внедрения конкретного метода налогового планирования с точки зрения всей совокупности налогов и требований налогового законодательства и иных отраслей законодательства (антимонопольного, таможенного, валютного и т. д.), обеспечить документальное оформление осуществляемых хозяйственных операций. Формирование учетной политики организации следует рассматривать как один из важнейших элементов налоговой оптимизации.

Ряд ученых выделяют и другие общеметодологические принципы формирования системы внутреннего налогового контроля, которые группируют в три взаимосвязанные группы [7]:

- юридические (принципы ответственности, законности, юридического равенства, соблюдения налоговой тайны);
- базовые (принципы независимости, планомерности, объективности и достоверности);
- организационные (принципы регулярности, своевременности, всеобщности, единства, документального оформления).

Вместе с тем, при организации внутреннего налогового контроля необходимо учитывать и контролировать возможные риски, к которым на практике относят *риск возникновения спора, риск проигрыша спора, риск назначения налоговой проверки*. Поэтому необходимо обращать внимание на четкость соблюдения налогового законодательства, обоснованность получения налоговой выгоды, экономическую обоснованность расходов, заключаемые сделки с компаниями, имеющими признаки фирм-однодневок. При осуществлении внутреннего налогового контроля также целесообразно принимать во внимание критерии, по которым налоговые органы осуществляют выездные налоговые проверки и не допускать их возникновения [5]. К таким критериям относят:

- налоговую нагрузку организации ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам конкретной отрасли;
- отражение в бухгалтерской и налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов;
- отражение в налоговой отчетности значительных налоговых вычетов за определенный период;
- опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров;
- выплату среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации;
- значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности;
- построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками.

Таким образом, каждая организация может самостоятельно анализировать и определять, попадает ли ее деятельность в зону с высоким налоговым риском, и улучшать систему внутреннего налогового контроля.

При этом определяется динамика сумм налогов и сборов за исследуемый период времени. Рассчитываются цепные и базисные темпы роста платежей по каждой позиции. Выявляются те налоги, в динамике которых произошли наиболее значимые изменения. Предварительно определяются причины, вызвавшие их. Рассчитывается структура налогов и сборов за каждый год исследуемого периода, и выявляются платежи, имеющие наибольший удельный вес в общей совокупности налогов. Дается характеристика изменений, произошедших за анализируемый период в соотношениях удельного веса налогов, и причины этого. Выявляются факторы и возможные риски, под влиянием которых произошли наиболее значимые изменения в динамике и структуре налогов и сборов (таблица 2).

Таблица 2 – **Основные этапы и направления анализа налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов**

Этапы	Содержание и основные направления налогового анализа
1. Анализ абсолютной налоговой нагрузки на предприятие	1.1. Временной анализ налогов и сборов, уплачиваемых предприятием за исследуемый период. 1.2. Пространственный анализ налогов и сборов, уплачиваемых предприятием за исследуемый период. 1.3. Факторный анализ динамики и структуры налоговых платежей
2. Анализ относительной налоговой нагрузки на предприятие	2.1. Анализ структуры общей налоговой нагрузки на предприятие. 2.2. Анализ общих аналитических коэффициентов налоговой нагрузки. 2.3. Анализ частных аналитических коэффициентов налоговой нагрузки, специфических для конкретных отраслей экономики
3. Анализ задолженности предприятия по налогам и сборам	3.1. Анализ динамики задолженности предприятия по налогам и сборам. 3.2. Анализ структуры задолженности предприятия по налогам и сборам. 3.3. Анализ соотношений сумм задолженностей и сумм налогов и сборов, уплачиваемых предприятием. 3.4. Факторный анализ возникших задолженностей предприятия

Особое значение имеет изучение относительной налоговой нагрузки, которая позволяет выявить не только количественную, но и качественную характеристику воздействия налоговой системы на хозяйствующий субъект. Целесообразно рассчитать аналитические коэффициенты налоговой нагрузки на отдельные показатели деятельности предприятия, например, коэффициенты налоговой нагрузки на выручку от реализации, на показатели прибыли, на величину издержек производства и обращения.

Тенденции, выявленные в динамике и структуре задолженности по отдельным налогам и сборам, и в отношении к суммам платежей позволяют:

- определить налоги, по которым сложились наибольшие задолженности;
- выделить внутри исследуемого периода годы, в которые предприятие не смогло рассчитаться с бюджетом и внебюджетными фондами по обязательным платежам;
- выделить те виды обязательных платежей, которые вызывают наибольшие затруднения с уплатой;
- определить возможные факторы и риски, вызвавшие возникновение задолженностей по налогам и сборам.

Заключение

Таким образом, хорошо организованный внутренний налоговый контроль, как элемент системы внутреннего контроля хозяйствующих субъектов, обеспечивает соблюдение требований налогового законодательства, оценку рисков, соответствующие контрольные процедуры, использование налоговой отчетности и внесение корректировок в отчеты исполнителей. От правильной организации внутреннего налогового контроля зависит полное и своевременное исчисление и уплата налогов, предупреждение налоговых рисков. При этом существенное значение имеют выяснение и анализ причин и ключевых факторов рисков. И здесь целесообразно выделять два направления управления налоговыми рисками: идентификация и снижение существующих рисков; устранение налоговой неэффективности. Для этого должен быть обеспечен системный подход к управлению рисками, а налоговый контроль строиться на определенных принципах и с учетом возможных упущений. Существенную роль в организации внутреннего контроля должен играть абсолютный и относительный анализ налоговой нагрузки, позволяющий выявить причины и факторы налоговых рисков.

Список использованной литературы

1. **Налоговый** кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 03.08.2018 г.) : принят Гос. Думой 19.06.2000 г. : одобр. Советом Федерации 26.07.2000 г. // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.consultant.ru.

2. **Шаповал, Е. В.** Развитие внутреннего налогового контроля как элемента системы внутреннего контроля / Е. В. Шаповал, А. М. Костикова // Экономика, управление, финансы : материалы VIII Междунар. науч. конф., г. Краснодар, февраль 2018 г. – Краснодар : Новация, 2018.

3. **Информация** Министерства финансов Российской Федерации № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.consultant.ru.

4. **Об утверждении** требований к организации системы внутреннего контроля : приказ ФНС от 16.06.2017 г. № ММВ-7-15/509@ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.consultant.ru.

5. **Об утверждении** Концепции системы планирования выездных налоговых проверок : Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012 г.) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.consultant.ru.

6. **Как проверить** уровень налоговых рисков и степень налоговой нагрузки на ваш бизнес : материалы к консультативному семинару.– Иваново, 2012.

7. **Шувалова, Е. Б.** Система внутреннего налогового контроля организации / Е. Б. Шувалова, Е. А. Бутенко, Ю. А. Руденко // Статистика и экономика. – 2016. – № 5. – Т. 13.

Получено 16.07.2018.

Шутова А. М.,
кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Курьян Е. В.,
кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Нормативный метод учета затрат на производство как основа организации контроллинга в производственных организациях 32

В статье рассмотрена возможность применения нормативного метода учета затрат на производство с целью организации контроля за использованием материальных ресурсов в производственных организациях.

Ключевые слова: контроллинг; нормативная калькуляция; учет и анализ отклонений; «стандарт-кост»; себестоимость.

Введение

Ресурсосбережение является актуальным для каждого производственного предприятия. Экономия ресурсов, снижение затрат на производство и реализацию продукции оказывают значительное влияние на повышение конкурентоспособности и рентабельности отечественной продукции. Вследствие этого возрастает роль нормативного метода учета затрат, который выступает активным средством ресурсосбережения и дает возможность выявить как внешние, так и внутрипроизводственные резервы снижения затрат. Это метод повседневного, текущего контроля за затратами и выявления новых резервов экономии, выполняющий роль метода снижения себестоимости продукции и повышения рентабельности производства.

Эффективность организации контроллинга на производственных предприятиях во многом зависит от используемых методов учета и анализа производственных расходов. Важнейшими аспектами котроллинга являются установление стандартов, бюджетов, нормативных затрат и оценка результатов путем сравнения фактических расходов с нормами и стандартами. Разность между фактическими и нормативными затратами и стандартами называется отклонением. Американские экономисты Р. Энтони и Дж. Рис определяют отклонения как разницу между фактическими и нормативными издержками, которые являются важной информацией для управления [1].

Следующие определения бюджету и стандартам дают Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер и Ш. Датар. «Бюджет – количественное выражение плана, инструмент координации и контроля за его выполнением». Стандартные затраты – это проектные затраты на единицу продукции. Термин «стандартные затраты» обычно относится к себестоимости законченной единицы продукции, а «бюджетные затраты» – к общей сумме [2].

Принцип определения фактических расходов как суммы заранее заданных нормативов (стандартов) и отклонений от них (стандарт-кост) был впервые предложен и реализован в начале XX в. в США, а затем и в других, главным образом европейских, странах. В 30-е годы прошлого столетия он начал внедряться и в нашей стране под названием «нормативный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции».

Нормативный метод учета фактических затрат позволяет оперативно контролировать их величину, не дожидаясь окончания месяца, квартала, года, выявлять отклонения от норм и нормативов, своевременно принимать меры по предотвращению удорожаний, перерасходов, ликвидации причин, их вызвавших. Общая сумма затрат на производство и себестоимость единицы измерения объема продукции, работ, услуг определяется точнее, поскольку подавляющая часть издержек рассчитывается на базе дифференцированных, индивидуальных для каждого изделия и вида работ норм, а отклонения обычно составляют незначительную (хотя и важную для управления) величину.

Нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в его полном виде ведется при соблюдении следующих принципов:

1. Составление предварительной калькуляции нормативной себестоимости по каждому изделию на основе действующих в организации на начало месяца норм и смет.

2. Ведение в течение месяца учета изменений действующих норм для корректировки нормативной себестоимости на начало следующего месяца, определение влияния этих изменений на себестоимость продукции и эффективность мероприятий, послуживших причиной изменения норм.

3. Учет фактических затрат в течение месяца с подразделением их на расходы по нормам и отклонения от норм.

4. Установление и анализ причин и виновников выявленных отклонений от норм для принятия оперативных мер воздействия.

5. Определение фактической себестоимости выпущенной продукции как алгебраической суммы нормативной себестоимости, отклонений от норм и изменений норм.

Основным принципом нормативного метода является калькулирование нормативной себестоимости. Нормативная себестоимость представляет собой один из видов предварительной себестоимости и определяет величину затрат на изделие по статьям по действующим на начало месяца нормам и сметам.

Основой такой калькуляции является создание нормативной базы, представляющей собой комплекс всех заданий, нормативов, норм и смет, которые используются для планирования и контроля производственного процесса.

В нормативную документацию входят бизнес-план, нормативные документы технической подготовки производства, нормативы расходов производственных ресурсов и вспомогательная нормативная документация.

Необходимость учета изменений действующих норм обоснована тем, что нормы находятся в постоянном движении: одни нормы аннулируются и исключаются, другие вводятся вновь, третьи изменяются. Систематическое изменение действующих норм в организациях происходит в результате проведения мероприятий по ускорению научно-технического прогресса, предложений рационализаторов и изобретателей, улучшения организации производства, повышения квалификации работников, что приводит к замене используемых материалов, сокращению норм расходов, снижению трудоемкости изготовления изделий.

По окончании месяца в соответствии с данными об изменении норм корректируется нормативная калькуляция и составляется ведомость изменения норм. После составления нормативной калькуляции остатки незавершенного производства пересчитываются с учетом изменений норм и составляется ведомость пересчета остатков незавершенного производства по форме, приведенной в таблице 1.

Таблица 1 – **Ведомость расчета изменения норм в незавершенном производстве на начало месяца**

Статья расходов незавершенного производства	Незавершенное производство по нормам прошлого месяца	Себестоимость одного изделия		Индекс изменения норм, %	Незавершенное производство после пересчета	
		до изменения норм, р.	после изменения норм, р.		до изменения норм, р.	после изменения норм, р.
1	2	3	4	5	6	7
1. Сырье и материалы	1 240,54	4 250,71	4 312,62	1,015	1 240,54	1 259,15
2. Основная заработная плата производственных рабочих	426,80	85,16	85,16	1	426,80	426,80
3. Дополнительная заработная плата производственных рабочих	25,65	5,11	5,11	1	25,65	25,65
4. Отчисления на социальные нужды	16,12	31,23	31,23	1	16,12	16,12
5. Топливо и электроэнергия на технологические цели	338,41	195,840	174,311	0,890	338,406	301,18
Итого	2 047,52	4 568,05	4 608,43		2 047,52	2 028,90

Порядок расчета изменения норм незавершенного производства следующий: вначале рассчитывается индекс изменения норм, для этого находится отношение себестоимости одного изделия после изменения норм к себестоимости одного изделия до изменения норм (в таблице 1: графа 4 : : графа 3), затем индекс изменения норм умножается на остатки незавершенного производства по нормам прошлого месяца и таким образом находятся остатки незавершенного производства по нормам текущего месяца (в таблице 1: графа 2 × графа 5).

Учет фактических затрат в течение месяца с подразделением их на расходы по нормам и отклонениям от норм подразумевает организацию аналитического учета затрат по каждому объекту калькулирования с выделением расходов по норме и отклонениям от норм. Аналитический учет отклонений от норм ведется по местам возникновения, причинам и виновникам отклонений, видам выпускаемой продукции.

Методы учета отклонений от установленных стандартов и нормативов, механизм списания отклонений и их отражение на соответствующих счетах синтетического и аналитического учета, принятие управленческих решений по отклонениям исследовались как в трудах отечественных, так и зарубежных ученых. В целом, в мировой учетной практике проявилось два направления учета отклонений от стандартов, норм, бюджетов, планов, предвидений и прогнозов.

Первое направление основано на отражении отклонений в системном бухгалтерском учете на базе использования соответствующих счетов синтетического и аналитического учета со значительной степенью детализации их анализа и последующего списания на счета реализации или результатов. Это направление использовалось в управленческой бухгалтерии англосаксонской и французской учетных систем и в целом позволило создать эффективный механизм контроля и принятия решений за уровнем затрат, доходов и результатов.

Второе направление базировалось на принципах отражения отклонений в первичной документации и учетных регистрах без использования системы соответствующих синтетических и аналитических счетов и, в конечном итоге, ограничивалось только затратами. Основой этого направления явился нормативный метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, получивший широкое развитие в бывшем СССР и странах Восточной Европы. Недостатком этого метода являлось то, что вся система учета отклонений и изменений от норм была направлена на их выявление в разрезе соответствующих затрат на производство и списание на себестоимость выработанной продукции. В результате отсутствовала системная направленность учета на конечный результат, т. е. не проводилось соизмерение отклонений от нормативов в затратах, выпуске и результатах, что приводило к затратному характеру системы. Это означает, что выявленные отклонения не меняли себестоимость продукции, не учитывалась их доля в уменьшении финансовых результатов.

Для учета отклонений на различных этапах производственного процесса можно использовать два варианта: 1) отдельный синтетический счет из резерва плана счетов, в развитие которого затем открыть аналитические счета, детализирующие отклонения по их видам; 2) использовать субсчета

или аналитические счета к синтетическим счетам по учету материально-производственных запасов, производственных процессов и готовой продукции.

В зависимости от места фиксирования отклонений в процессе калькулирования существуют два метода учета отклонений: до определения фактической себестоимости и после ее определения.

В случае использования варианта учета отклонений после определения фактической себестоимости произведенной продукции готовая продукция учитывается по нормативной себестоимости, а отклонения от нормативной себестоимости (экономия, перерасход) списываются на специальные счета отклонений по материалам, заработной плате производственных рабочих, по местам возникновения и центрам затрат.

При учете отклонений до определения фактической производственной себестоимости они отражаются на специальных счетах отклонений, а производственная себестоимость учитывается в нормативной оценке. Данная система направлена на выявление отклонения по функциональному признаку.

В промышленных организациях следует использовать вариант учета отклонений после определения фактической себестоимости производственной продукции. В этом случае готовая продукция учитывается по нормативной себестоимости, а отклонения от нормативной себестоимости (экономия, перерасход) списываются на счета отклонений по материалам, прямой заработной плате, по центрам ответственности. Достоинство данного варианта учета отклонений, по нашему мнению, заключается в том, что выявление и расчет отклонений фактических затрат от предварительно установленных происходит на одном счете. Расчеты выполняются после подсчета всех затрат, связанных с выпуском продукции, и установления выполнения всех плановых показателей по выпуску продукции и использованию мощностей предприятия. В данном случае бухгалтер, занимающийся определением и выявлением отклонений, будет иметь полную информацию о выпуске продукции, затратах на ее производство.

В дальнейшем суммы, собранные на счетах отклонений, должны подвергаться тщательному анализу и списываться на счета возмещения материального ущерба, реализации либо финансовых результатов. На счета возмещения потерь должны списываться суммы, подлежащие возмещению виновными лицами. На счета финансовых результатов списываются отклонения, не включаемые в состав затрат по производству, и, соответственно, не отражаемые на счете реализации.

Для учета отклонений использован резервный счет плана счетов 17 «Отклонения от нормативной себестоимости». Данный счет предназначается для обобщения информации о выявленных в процессе производства отклонениях от нормативной калькуляции. К этому счету следует открывать субсчета соответствующих отклонений, таких как отклонение по количеству материалов, отклонение по стоимости материалов и других в зависимости от того, какой классификацией отклонений решит пользоваться предприятие.

Порядок отражения на счетах бухгалтерского учета отклонений до и после определения производственной себестоимости может быть определен следующим образом (таблица 2).

Таблица 2 – **Корреспонденция счетов по учету затрат и отклонений**

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. р.
	Дебет	Кредит	
При учете отклонений после определения фактической себестоимости			
1. Списывается на производство основное сырье	20	10	9 820
2. Списываются на производство вспомогательные материалы	20	10	745
3. Начислена заработная плата производственным рабочим	20	70	2 455
4. Списываются переменные накладные расходы	20	25	1 263
5. Списываются постоянные накладные расходы	90 17	26 26	959 43
6. Приходуется продукция по нормативной себестоимости	43	20	14 150
7. Списываются отклонения по заработной плате	17	20	52
8. Списываются отклонения по материалам	17	20	66
9. Списываются отклонения по косвенным расходам	17	20	15
10. Списываются отклонения после их анализа и рассмотрения руководством: 10.1. В части отклонений, которые в соответствии с требованиями договора, возмещаются сторонними организациями	76	17	36

Окончание таблицы 2

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. р.
	Дебет	Кредит	
10.2. В части отклонений, списываемых за счет виновных лиц	94	17	56
10.3. В части отклонений, относимых на увеличение фактической себестоимости реализованной продукции	90	17	84
При учете отклонений до определения фактической себестоимости			
1. Списываются на производство материалы по нормам	20	10	10 499
2. Списываются отклонения по материалам	17	10	66
3. Начислена заработная плата производственным рабочим по нормам	20	70	2 403
4. Списываются отклонения по заработной плате	17	70	52
5. Списываются переменные накладные расходы по нормативу	20	25	1 248
6. Списываются отклонения переменных расходов	17	25	15
7. Списываются постоянные накладные расходы по нормативу	90	26	959
8. Списываются отклонения постоянных расходов	17	26	43
9. Приходуется продукция по нормативной себестоимости	43	20	14 150
10. Списываются отклонения после их анализа и рассмотрения руководством: 10.1. В части отклонений, которые в соответствии с требованиями договора возмещаются сторонними организациями	76	17	36
10.2. В части отклонений, списываемых за счет виновных лиц	94	17	56
10.3. В части отклонений, относимых на увеличение фактической себестоимости реализованной продукции	90	17	84

В качестве аналитических счетов следует использовать объекты калькуляции. Записи по дебету этих счетов делаются обычным способом на суммы перерасхода и на сумму экономии – методом «красное сторно». С кредита этого счета отклонения списываются в зависимости от принятых управленческих решений. Если не использовать для учета отклонений счет 17 «Отклонение от нормативной себестоимости», то их можно учитывать на счетах затрат, выделив для этого отдельные счета или аналитические счета.

Эффективный анализ отклонений от норм производственных затрат включает в себя четыре этапа:

- выявление отклонений и определение их размера как в натуральных, так и в денежных измерителях;
- установление причин, вызвавших эти отклонения;
- распределение ответственности;
- разработка вариантов по устранению или сглаживанию влияний этих отклонений на величину полных производственных расходов предприятия.

Необходимо отметить особую важность последних двух этапов для получения качественных результатов оперативного анализа и для удержания величины затрат на запланированном уровне, поскольку если анализ будет включать в себя только два первых этапа, то его эффективность как инструмента управления будет снижена.

Оперативный анализ отклонений вызывает необходимость составления отчетов о выявленных отклонениях. На зарубежных предприятиях этот вопрос решается следующим образом: ежедневные отклонения по расходу производственных ресурсов и ценам на них представляются менеджерам рано утром следующего дня и рассматриваются ими в первую очередь.

Направления анализа отклонений от норм производственных затрат показаны на рисунке.



Взаимосвязь отклонений от нормативных затрат

Методика расчета отклонений представлена в таблице 3.

Заключительным этапом учетных работ при использовании нормативного учета затрат является исчисление фактической себестоимости продукции (работ) на основании данных сводного учета затрат, который ведется постатейно по объектам учета, переделам, цехам и предприятию в целом с подразделением расходов по норме, изменениям норм и отклонениям от норм.

Таблица 3 – **Расчет отклонений от норм затрат**

Виды отклонений	Расчет отклонений
По материалам	
По цене используемых материалов	(*Нормативная цена единицы материала – Фактическая цена*) × × *Количество приобретенного материала*
По количеству используемых материалов	(*Нормативное количество материала на фактический выпуск продукции – Фактический расход материалов*) · *Нормативная цена материалов*
Совокупное отклонение расхода материалов	(*Нормативные затраты на единицу материала – Фактические затраты на единицу материала*) × *Фактическое количество используемых материалов на выпуск продукции*
По труду	
По ставкам заработной платы	(*Нормативная почасовая ставка заработной платы – Фактическая почасовая ставка заработной платы*) · *Фактически отработанное время*
По производительности труда	(*Нормативное время на фактический выпуск продукции – Фактически отработанное время*) · *Нормативная почасовая ставка оплаты труда*
Совокупное отклонение по трудовым затратам	(*Нормативные затраты труда на единицу продукции – Фактические затраты труда на единицу продукции*) · *Фактический объем выпуска продукции*
По переменным накладным расходам	
По использованию	*Фактические производственные накладные расходы* – (*Фактические трудо-часы · Нормативная ставка переменных производственных расходов*)
По эффективности	[*Фактические трудо-часы* – (*фактически произведенные единицы* × × *нормативные трудо-часы на единицу*)] · *Нормативная ставка переменных производственных расходов*

Окончание таблицы 3

Виды отклонений	Расчет отклонений
Совокупное отклонение по переменным накладным расходам	*Фактические производственные накладные расходы – Сметная сумма производственных накладных расходов, основанная на нормативных часах для фактического выпуска*
По постоянным накладным расходам	
По использованию	*Фактические производственные накладные расходы – (Фактические трудо-часы · Нормативная ставка постоянных производственных расходов)*
По объему производства	*[Фактические трудо-часы – (Фактически произведенные единицы × × Нормативные трудо-часы на единицу)] · Нормативная ставка постоянных производственных расходов*
Совокупное отклонение по постоянным накладным расходам	*Фактические производственные накладные расходы – Сметная сумма производственных накладных расходов, основанная на нормативных часах для фактического выпуска*

Сводный учет затрат на производство при нормативном учете ведут обычно в специальных ведомостях, открываемых для определенного вида или группы однородных изделий. Кроме того, затраты по статьям показываются в ведомости с подразделением на затраты по текущим нормам, изменениям норм и отклонениям от норм.

Заключение

Учет затрат, основанный на исчислении себестоимости по нормативным затратам и использовании системы счетов для учета отклонений, представляет возможность создать систему контроля, позволяющую подробно анализировать отклонения от норм, создавая предпосылки для более эффективного управления затратами и производством. Он создает возможность мониторинга эксплуатационной, финансовой и хозяйственной деятельности и предоставляет управленческому персоналу информацию, необходимую для оценки результатов их действий и принятия эффективных мер для корректировка полученных результатов.

Список использованной литературы

1. **Энтони, Р.** Учет: ситуации и примеры : [пер. с англ.] / Р. Энтони, Дж. Рис ; под ред. и пред. А. М. Петрачкова. – 2-е изд., стереотип. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.

2. **Хорнгрен, Ч. Т.** Управленческий учет : [пер. с англ.] / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 1008 с.

Получено 12.02.2018.

Кикоть И. И.,
кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Методы управления дебиторской задолженностью..... 38

В статье предложены направления оценки предельной величины дебиторской задолженности и сроков отсрочки платежей с учетом возможного риска их неоплаты. Предложены показатели оценки состояния дебиторской задолженности, применяемые в процессе осуществления контроля за ее состоянием.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; риск неплатежей; показатели состояния дебиторской задолженности; интегрированный показатель состояния дебиторской задолженности; лимит дебиторской задолженности.

Введение

Управление дебиторской задолженностью опирается на выработку оптимальной кредитной политики, включающей решение целого ряда задач:

1. Определение части оборотного капитала, возможного к применению в качестве коммерческого кредита.

2. Разработка пакета индивидуальных кредитных условий для каждого покупателя.
3. Разработка критического ограничения на величину дебиторской задолженности.
4. Разработка системы и процедур инкассации дебиторской задолженности.
5. Выработка действенной системы мер контроля состояния дебиторской задолженности.

Первая из названных задач касается оценки части капитала, авансируемого в дебиторскую задолженность и степени эффективности его использования. Дебиторская задолженность является той мобильной частью оборотного капитала, которая оценивается на базе нормативных потребностей в остальных элементах оборотных средств: запасах сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции. Для правильного определения объемов средств, вкладываемых в дебиторскую задолженность, необходимо уточнить порядок расчета потребности в производственных запасах.

Расчет нормативных значений запасов предполагает оценку таких составляющих, как длительность производственного цикла и среднее время нахождения материалов и сырья, готовой продукции на складе до момента передачи в производство, отгрузки покупателям. Расчет данного показателя опирается либо на оценку среднего интервала между поставками/отгрузками, либо на фактический уровень запасов, уточненный на плановый объем производства/отгрузки. Правильно спланированный объем запасов имеет отношение и связь с потребностями в средствах, вкладываемых не только в дебиторскую задолженность, но и с планированием одного из источников средств – кредиторской задолженностью. В связи с этим следует отметить, что оценка потребности в планируемых запасах на базе среднего интервала поставки требует дальнейшего изучения и уточнения. На наш взгляд, наиболее рациональным подходом выявления нормативного уровня запасов является применение в планировании модели оптимальных размеров запасов (модель Уилсона) и систем управления запасами. Особенностью применения данных моделей является то, что планируемая величина запасов находится в прямой зависимости от уровня совокупных издержек хранения, единовременных затрат, связанных с получением заказа и объемом потребности в запасах. Введение в обоснование уровня затрат, связанных с хранением, цены капитала является важным моментом, позволяющим учесть стоимость источников финансирования, но при этом учитывая не стоимость капитала, авансированного в бизнес в целом, а стоимость средств, вложенных в краткосрочные активы. Для этого оценивается структура источников финансирования либо фактически сложившаяся, отвечающая рациональным пропорциям, либо целевая. Целевая структура финансирования краткосрочных активов рассчитывается исходя из целевого значения объема собственных оборотных средств, определенного на базе нормативного значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и потребности в кредитах банка на покрытие прироста потребности в текущих активах. Плановая потребность в кредитах ($П_{бк}$) оценивается по формуле

$$П_{бк} = КА - КЗ - СОС,$$

где $КА$ – потребность в краткосрочных активах, установленная по фактическим данным;

$КЗ$ – кредиторская задолженность, установленная на базе планируемых средних сроков отсрочки платежей;

$СОС$ – собственные оборотные средства, определенные в размере нормативного уровня собственных средств к величине краткосрочных активов.

Установление критического ограничения на величину дебиторской задолженности, предполагающее выявление рациональной величины дебиторской задолженности предлагается оценивать путем сравнения и оценки степени эффективности привлечения средств в кредиторскую задолженность и стоимости средств, вложенных в дебиторскую задолженность.

Стоимость средств, вложенных в дебиторскую задолженность ($С_{дз}$), предлагается оценивать по формуле

$$С_{дз} = \left[\frac{R_a \cdot ДЗ \cdot n}{360} - З^{кр} - П \right] : ДЗ,$$

где R_a – рентабельность краткосрочных активов;

ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности по себестоимости на условиях отсрочки платежа *n* дней;

$З^{кр}$ – затраты по предоставлению кредита, включая затраты на юридическое оформление, трансакционные затраты (издержки ведения переговоров, поиска информации);

П – затраты, связанные с инкассацией дебиторской задолженности.

Эффективность привлечения средств в кредиторскую задолженность ($Э^{кр}$), проявляющуюся в экономии процентов за банковский кредит, являющийся альтернативой финансирования, оценивается по формуле

$$Э^{кр} = КЗ_n \cdot У_n - П - З^{кр},$$

где $КЗ_n$ – величина кредиторской задолженности на условиях отсрочки *n* дней;

$У_n$ – уровень процентов за кредит на условиях отсрочки *n* дней;

П – финансовые потери, связанные с несвоевременным погашением долга;

$З^{кр}$ – затраты по привлечению коммерческого кредита, включая трансакционные (ведение переговоров, надбавки и др.).

Сравнивая полученные значения стоимости дебиторской задолженности с уровнем эффективности привлечения средств в кредиторскую задолженность, можно выявить рациональные сроки отсрочки, предоставляемые покупателям в заданных условиях отсрочки, получаемой от кредиторов.

Могут составляться вариантные расчеты в условиях различных случаев отсрочки. Следовательно, рациональная величина дебиторской задолженности может оцениваться на базе выявленной оценки степени эффективности предоставления коммерческого кредита, рассчитанной на условиях предлагаемых поставщиком. Вариантные расчеты производятся при различных сроках предоставления отсрочки платежа, когда выбирается период предоставления кредита, при котором будет получен максимум финансового результата (разница между эффектом привлечения средств и стоимостью дебиторской задолженности).

Планирование объема средств, вкладываемых в дебиторскую задолженность, можно начать с выявления приблизительных условий отсрочек, условий, предлагаемых покупателями. В данном случае рассматривается пакет кредитных условий: предельный период отсрочки, система ценовых скидок, система штрафных санкций за просрочку платежей. Далее составляется первый прогноз совокупных условий отсрочек и рассчитывается разница между эффектом привлечения и стоимостью вложения средств. Положительное значение свидетельствует о том, что можно принять условия покупателей и даже без ущерба потери эффективности пересмотреть условия отсрочки в сторону увеличения. Если принимается решение об увеличении отсрочки, то в расчет принимается прирост прибыли, полученный за счет увеличения продаж на условиях увеличения отсрочки платежа. Расчеты будут иметь скользящий характер с выбором того варианта кредитной политики, который обеспечит максимальную разницу между эффектом привлечения средств и стоимостью дебиторской задолженности.

Сравнительный анализ эффектов размещения и вложения средств можно осуществлять по группам покупателей и поставщиков, объединенных по признакам масштабов и объемов сделки. Ранжирование кредиторов и дебиторов может осуществляться на три категории по методу АВС. Данное ранжирование производится по объему совершаемых сделок в следующем виде:

- А – наиболее значимые (крупные) поставщики (покупатели);
- В – менее крупные контрагенты;
- С – остальные контрагенты поставки (отгрузки), которых носят периодический характер или незначительны.

При значительном количестве контрагентов по бизнесу, предлагаемый расчет целесообразно производить по покупателям (поставщикам), входящим в группу А. Рассчитав эффект привлечения средств по всему списку кредиторов, входящих в группу А, оценивают приблизительные условия коммерческого кредитования покупателей таким образом, чтобы суммарный эффект был максимальным.

Критические ограничения на величину дебиторской задолженности накладываются ограничениями по платежеспособности покупателей. Попытка реализовать покупателям продукцию в объемах больших их платежеспособности очевидно приведет к возникновению просроченной дебиторской задолженности. Капитал будет накапливаться, создавая «узкое место» по элементу крат-

косрочных активов – дебиторская задолженность. Следовательно, следующим шагом в оценке объемов коммерческого кредитования являются установление степени вероятности поступления платежей от покупателей, оценка риска неплатежей. Необходимость подобной оценки возрастает особенно в условиях, когда дебиторская задолженность составляет существенную часть активов организации [1, с. 510].

Для каждого из покупателей за ряд отчетных периодов оценивается коэффициент неоплаты как отношение просроченной задолженности на конец периода к объему реализации за период, равный среднему сроку просрочки платежа, затем выявляется среднее значение данного коэффициента. На базе выявленных за плановый период объемов дебиторской задолженности устанавливается коэффициент инкассации дебиторской задолженности, как отношение выявленных запланированных объемов дебиторской задолженности к плановому объему отгрузок. Полученный по каждому покупателю коэффициент инкассации корректируется на коэффициент риска неоплаты. Например, при средней величине дебиторской задолженности 345 тыс. р., сроке отсрочки 15 дней и объеме отгрузок за плановый период 8 115 тыс. р., коэффициент инкассации составляет 0,04, коэффициент риска неплатежей данного покупателя – 0,1. Откорректируем коэффициент инкассации на коэффициент риска неплатежей:

$$K = 0{,}04 \cdot (1 - 0{,}1) = 0{,}036.$$

Для того, чтобы сократить отвлечение средств в дебиторскую задолженность и риск неоплаты при тех же объемах поставок, средний срок отсрочки платежа таким покупателям должен составлять:

$$\frac{0{,}036 \cdot 8115}{8115 : 360} = 13 \text{ дней}.$$

Критическая величина дебиторской задолженности отражена в числителе вышеприведенного расчета – 292 тыс. р.

Соответственно, можно предусмотреть повышенный размер штрафных санкций, неустоек для дебиторов, систематически допускающих просрочку платежей, или отказать в предоставлении кредита.

Для оценки платежеспособности покупателей с целью дифференциации условий кредитования применяются показатели ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости. Затем покупатели ранжируются по степени платежеспособности: первоклассные; второстепенные; платежеспособность которых требует взвешенного подхода; третьеклассные, их платежеспособность связана с повышенным риском. В зависимости от класса платежеспособности индивидуализируется набор кредитных условий, предоставляемых покупателям. Второй и третьей группе покупателей уделяется особое внимание, по отношению к ним будут проводиться дополнительные работы по ужесточению условий договора, сокращению сроков отсрочки.

Контроль состояния дебиторской задолженности целесообразно осуществлять по временным и процентным параметрам путем установления их нормативных значений. К таким параметрам рекомендуем отнести коэффициент инкассации задолженности, оборачиваемость дебиторской задолженности и лимит кредитной задолженности.

Нормативная величина задолженности выявляется на базе условий, предусмотренных договором (срок отсрочки, размер скидки) и запланированного объема отгрузок. Нормативное значение коэффициента инкассации оценивается как отношение нормативной величины задолженности к плановому объему отгрузок. Лимит кредитной задолженности устанавливается с учетом выявленного риска неплатежей. Нормативный показатель оборачиваемости дебиторской задолженности оценивается как величина, обратная нормативному коэффициенту инкассации.

Контроль состояния дебиторской задолженности производится ежемесячно путем развертки дебиторской задолженности по периодам возникновения с оценкой нормативных показателей и сравнением их с фактическими данными. Покажем оценку дебиторской задолженности на примере данных таблицы.

Оценка дебиторской задолженности

Показатели	Общая сумма дебиторской задолженности	Текущий месяц	Срок задолженности		
			от 30 до 60 дней	от 61 до 90 дней	от 91 до 120 дней
Нормативная сумма задолженности, тыс. р.	16 400	6 250	4 800	3 250	3 050
Удельный вес,%		38,1	29,2	19,8	18,6
Фактическая сумма задолженности, всего, тыс. р.	18 200	6 250	7 080	1 250	3 620
В том числе просроченная, тыс. р.		–	2 280	1 000	500
Продажи за месяц, тыс. р.		6 250	8 300	1 705	19 100
Нормативный коэффициент инкассации, %		100	57,8	19,1	16,0
Фактический коэффициент инкассации, %		100	85,3	73,3	19,0
Процент выполнения норматива, %		100	147,6	26,1	118,8
Коэффициент риска неплатежей, %		–	32,8	80	13,8
Предельные лимиты коэффициента риска неплатежей, %		10	25	25	30
Процент выполнения коэффициента риска неплатежей, %		100	77,6	31,3	217,4

По данным таблицы рассчитаем обобщающие коэффициенты выполнения нормативов. Процент выполнения норматива инкассации (*КИ*) составит:

$$КИ = (100 + 147{,}6 + 26{,}1 + 118{,}8) : 4 = 98{,}1\%.$$

Процент выполнения норматива соблюдения лимита неплатежей ($К_р$) будет равен:

$$К_р = (100 + 77{,}6 + 31{,}3 + 217{,}4) : 4 = 106{,}6\%.$$

Необходима интегральная оценка степени эффективности управления дебиторской задолженностью. Давая такую оценку, следует учесть, что объем дебиторской задолженности оказывает влияние не только на финансовое положение организации. Следует учитывать, что поддержание значительных объемов дебиторской задолженности, длительных отсрочек обуславливается необходимостью расширения рыночного присутствия, когда более привлекательные условия отсрочки платежей предлагаются покупателям, входящим в новые сегменты рынка.

На основании рассмотренных показателей состояния дебиторской задолженности предлагаем расчет интегрированного показателя оценки эффективности управления дебиторской задолженностью ($Э_{инт}$) по следующей формуле:

$$Э_{инт} = v_1 К_и + v_2 К_р + v_3 ИК_о,$$

где $v_{1, 2, 3}$ – коэффициенты весомости;

$К_и$ – коэффициент инкассации дебиторской задолженности;

$К_р$ – коэффициент риска неплатежей;

$ИК_о$ – интегрированный коэффициент соблюдения лимита дебиторской задолженности по отгрузкам покупателям новых сегментов сбыта.

Интегрированный коэффициент соблюдения лимита по отгрузкам покупателям новых сегментов сбыта ($ИК_о$) оценим по формуле

$$ИК_о = \sum_{i=1}^{m} \frac{Л_i}{ДЗ_i} : m,$$

где $Л_i$ – лимит дебиторской задолженности *i*-му дебитору;

$ДЗ_i$ – фактическое значение дебиторской задолженности *i*-му дебитору;

m – количество дебиторов, принимаемых в расчет.

Для нашего примера предположим, что данный коэффициент составляет 118,7%. Система предпочтений сложилась следующим образом: коэффициент весомости степени инкассации дебиторской задолженности – 0,35; коэффициент риска неплатежей – 0,4; коэффициент выполнения лимита дебиторской задолженности по отгрузкам новым покупателям – 0,2. Обобщающий интегрированный показатель оценки составляет:

$$Э_{инт} = 0{,}35 \cdot 98{,}1 + 0{,}4 \cdot 106{,}6 + 0{,}2 \cdot 118{,}7 = 100{,}6\%.$$

Интегрированный показатель незначительно больше 100%, следовательно, можно говорить о достаточно удовлетворительном управлении дебиторской задолженностью, так как фактические показатели находятся в пределах нормативных значений.

Нормативные значения коэффициентов могут быть заменены среднеотраслевыми показателями, показателями организаций-конкурентов. Сравнение фактических показателей со среднеотраслевыми и показателями конкурентов послужит сигналом наличия отклонений в развитии организации, позволит не только контролировать состояние задолженности, но и разрабатывать кредитную политику будущих периодов.

Заключение

Таким образом, анализ и контроль движения дебиторской задолженности следует проводить во взаимоувязке с мониторингом кредитных условий, предлагаемых кредиторами. Умелое управление дебиторской задолженностью является важнейшим фактором максимизации нормы прибыли и минимизации финансовых рисков. Правильная разработка кредитной политики, контроль состояния дебиторской задолженности, оценка ее влияния на финансовое положение способствуют созданию репутации надежной организации, взвешенно и ответственно подходящей к управлению своими активами.

Список использованной литературы

1. **Ли, Ченг Ф.** Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ченг Ф. Ли, Дж. И. Финнерти. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 686 с.

Получено 06.02.2018.

Инновации

Бондарева Т. В.,
старший преподаватель Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Основные проблемы инновационного развития промышленности Беларуси 43

В данной статье автором сделана попытка представить комплексную оценку основных проблем, оказывающих негативное воздействие на выполнение стратегических задач инновационного развития производственного комплекса Республики Беларусь, определенных государственными и ведомственными программами до 2030 года.

Ключевые слова: инновационные процессы; научно-технические приоритеты; высокотехнологичная продукция; трансформация научных знаний в инновации; инвестиции; инновационная инфраструктура; технологический уклад; передовые технологии; интеграция науки в производство; промышленные кластеры; IT-технологии.

Введение

В настоящее время в Республике Беларусь действует ряд государственных и ведомственных программ, определяющих стратегические цели и задачи инновационного развития ее промышленного комплекса. Их решение предполагает ежегодный рост конкурентоспособности республиканских

производств, их экономической, коммерческой, сбытовой деятельности, повышение качества подготовки научных кадров высшей квалификации, специалистов наукоемких производств и др.

Однако первый этап их реализации показывает, что, несмотря на некоторую государственную поддержку и вложенные инвестиции, отдельные предприятия и целые отрасли снизили свои конкурентные позиции, отмечается существенное их отставание в технологическом развитии. В связи с этим целесообразно провести комплексный анализ основных причин и проблем, препятствующих развитию инноваций в промышленности Беларуси.

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы является основным документом, обеспечивающим реализацию важнейших направлений государственной инновационной политики в области эффективных инвестиций и ускоренного развития инновационных секторов экономики [1]. Стратегия инновационного развития республики, предусмотренная Государственной программой, заключается в синтезе внедрения технологий, относящихся к V и VI технологическим укладам, а также индустриально-инновационного развития традиционных секторов экономики. В связи с чем для достижения поставленной цели в перспективе программой предполагается решение следующих задач:

- формирование и ускоренное развитие высокотехнологичных секторов национальной экономики, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов, закрепление позиций республики на рынках наукоемкой продукции;
- обеспечение конкурентоспособности традиционных секторов национальной экономики на основе их инновационного развития и внедрения передовых технологий;
- развитие и повышение эффективности функционирования национальной инновационной системы на основе формирования рынка научно-технической продукции и благоприятной среды для осуществления инновационной деятельности.

Другие принятые государственные и ведомственные программы [2; 3] также нацелены на модернизацию республиканского промышленного комплекса, научное обеспечение развития производственного сектора, оптимизацию функционирования системы «наука – образование – производство», развитие и совершенствование инновационной инфраструктуры и др. Однако в них не четко просматриваются конкретные инструменты и механизмы достижения поставленных целей, источники их финансирования.

Определяющим периодом стратегического инновационного развития является первый этап (2016–2020 годы), который предполагает увеличение общей конкурентоспособности промышленного комплекса на основе развития наиболее эффективных производств с одновременным осуществлением их технологического прорыва, постепенное приближение показателей их деятельности к среднему уровню стран СНГ и Евросоюза (таблица 1) [4].

Таблица 1 – **Сравнение индексов промышленного производства и конкурентоспособности промышленности отдельных государств на 1 января 2017 года**

Страна	Индекс промышленного производства, в % к предыдущему году		Мировой рейтинг стран по конкурентоспособности промышленности (CIP*), позиция в рейтинге	
	2015	2016	2015	2016
Страны СНГ**				
Азербайджан	102,4	99,6	100	100
Армения	105	106,7	101	101
Беларусь	93,4	99,6	42	41
Казахстан	98,4	98,9	63	62
Российская Федерация	96,6	101,1	33	31
Украина	87	102,4	56	57
Страны вне СНГ***				
Австрия	102,3	102,2	13	13
Бельгия	100,2	104,8	7	7
Германия	101,5	101,1	1	1

* База данных ЮНИДО (http: //www.stat.unido.org (CIP2016)).

** Официальный сайт Межгосударственного статистического комитета Содружества Независимых государств http: //www.cisstat.com.

*** Статистическая база данных УЭК ООН (http: //www.unece. org).

До 2013 года включительно промышленный сектор Республики Беларусь традиционно выступал в качестве лидера экономического развития, обеспечивая порядка одной трети валового внутреннего продукта страны. Начиная с 2014 года происходит снижение индексов промышленного производства как в целом по республике, так и, в частности, по Витебской и Гомельской областям, что носит негативный характер (таблица 2).

Таблица 2 – **Индексы промышленного производства Республики Беларусь по областям и г. Минску за 2011–2016 годы, в % к предыдущему году**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Беларусь, всего	109,1	105,9	95,1	101,9	93,4	99,6
В том числе:						
Брестская область	105,8	103,1	102,8	99,4	95,4	104,0
Витебская область	110,2	111,7	100,1	105,0	94,5	92,0
Гомельская область	109,5	102,8	97,1	106,7	94,1	94,6
Гродненская область	106,4	104,7	104,4	100,1	93,8	100,3
г. Минск	111,6	106,0	84,4	89,8	86,8	102,0
Минская область	110,9	102,6	105,3	113,3	100,5	101,6
Могилевская область	104,6	103,5	98,1	95,4	93,4	101,3
Примечание – Таблица составлена на основании данных источника [4].						

Однако в 2017 году наибольший вклад в экономический рост Республики Беларусь был сделан именно промышленностью, что составило 1,5% из 2,4% прироста ВВП. Такая же тенденция прослеживалась и в первом квартале 2018 года – из 5,1% общего его роста по республике 2,4% составляет вклад в него предприятий промышленности. Следует отметить рост показателей почти всех секторов экономики республики, потребляющих белорусскую промышленную продукцию, начиная с внутреннего розничного рынка и инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства и заканчивая экспортом. Но основной вклад в промышленный рост был внесен внешним сектором экономики. Доля экспорта в объеме реализации промышленной продукции Республики Беларусь составляла в 2016 году 51,7%, а в 2017 году – уже 55,4%. Увеличивается реализация отечественной продукции на экспорт – отмечается оживление всей производственной цепочки. В 2017 году в Беларуси изменилась структура экспорта продукции. Российский рынок обеспечил лишь около четверти его промышленного объема, а более значимым для республики явилось влияние рынков стран вне СНГ. Всего в объеме промышленного производства Беларуси в 2017 году порядка 64% приходилось на экспортеров и связанных с ними поставщиков [5].

Среди внутренних факторов наибольшее влияние на развитие промышленного производства как в целом, так и на его инновационную деятельность оказали инвестиции в основной капитал – 8,2%. Вклад внутреннего потребительского рынка в промышленную экономическую динамику республики в 2017 году был небольшим: реализация отечественных продуктов питания составляла 4,9%; непродовольственных товаров – 3,3%. Также сложно говорить о заработной плате как об обеспечивающем промышленный рост внутреннем факторе.

Как свидетельствуют данные государственной статистики, по результатам проведенных исследований, предприятиями промышленного комплекса республики определены основные факторы, препятствующие их инновационной деятельности, оценена степень их приоритетности и влияния (таблица 3). В качестве решающих и значительных респондентами названы такие, как недостаток собственного капитала и государственной поддержки, высокая стоимость нововведений и экономический риск отсутствия их окупаемости, низкий спрос на инновационную продукцию и др. Результаты являются вполне обоснованными, в связи с чем целесообразно более подробно провести системный анализ основных из них.

Таблица 3 – **Факторы, препятствующие инновационной деятельности предприятий промышленности Республики Беларусь в 2016 году**

Группы факторов	Количество предприятий промышленности, оценивших отдельные факторы, препятствующие инновациям, как		
	основные или решающие	значительные	незначительные
Экономические факторы			
Недостаток собственных денежных средств	704	537	326
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	245	560	631

Окончание таблицы 3

Группы факторов	Количество предприятий промышленности, оценивших отдельные факторы, препятствующие инновациям, как		
	основные или решающие	значительные	незначительные
Низкий платежеспособный спрос на новые продукты	261	549	612
Высокая стоимость нововведений	515	682	302
Высокий экономический риск	375	711	381
Длительные сроки окупаемости нововведений	342	729	401
Производственные факторы			
Низкий инновационный потенциал организации	270	453	762
Недостаток квалифицированного персонала	153	457	893
Недостаток информации о новых технологиях	101	361	1018
Недостаток информации о рынках сбыта	115	422	941
Невосприимчивость организации к нововведениям	96	241	1068
Недостаток возможностей для кооперирования с другими организациями	100	327	955
Другие факторы			
Низкий спрос на инновационную продукцию (работы, услуги)	174	480	704
Несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной деятельности	98	350	827
Неопределенность сроков инновационного процесса	98	350	711
Неразвитость инновационной инфраструктуры	117	458	770
Неразвитость рынка технологий	148	459	731
Примечание – Таблица составлена на основании данных источника [4].			

Сегодня белорусский промышленный комплекс функционирует как конгломерат, но не как интегрированная система специализированных предприятий. Большинство крупных предприятий не имеют прямых отечественных конкурентов, что говорит о нереализованных ими возможностях использования монопольного положения, в том числе и для лоббирования собственных интересов.

Недостаток собственных финансовых средств вызван, безусловно, снижением экономической активности белорусских промышленных предприятий, потерей их конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках, недостаточно активной сбытовой коммерческой деятельностью, низкой технической оснащенностью производств и другими причинами. С 2013 года отмечается снижение уровня экспортного потенциала отдельных промышленных производств, прослеживается затоваренность складов готовой продукции, продолжается тенденция роста уровня запасов. На отдельных промышленных предприятиях они составляют уже три четверти среднемесячного объема производства продукции, в некоторых отраслях складские запасы выросли на фоне уменьшения объемов промышленного производства. Следствием этого стало резкое увеличение доли убыточных предприятий промышленности Республики Беларусь в общем их количестве (таблица 4).

Таблица 4 – **Удельный вес убыточных предприятий в общем числе предприятий промышленности Республики Беларусь по областям и г. Минску за 2011–2016 годы, в % к общему количеству**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Беларусь, всего	14,5	16,3	21,1	25,6	29,0	24,8
В том числе:						
Брестская область	14,9	15,3	20,1	25,3	28,8	23,4
Витебская область	13,1	14,3	18,5	25,9	29,0	22,3
Гомельская область	13,0	14,3	18,6	24,2	27,6	21,2
Гродненская область	10,7	13,3	17,2	21,6	28,1	20,9
г. Минск	17,6	18,8	24,2	29,3	31,8	28,6
Минская область	14,8	17,5	22,4	26,4	30,2	27,2
Могилевская область	11,0	13,9	19,5	21,3	23,1	20,0
Примечание – Таблица составлена на основании данных источника [4].						

В 2016 году доля убыточных производств в целом по республике, а также и по каждой ее области, увеличилась практически в 1,7–2 раза по отношению к 2011 году.

Если в 2011 году показатель рентабельности сбыта готовой продукции промышленных предприятий республики составлял 12,7%, то в 2016 году он уже снизился до 8,2%. Данное явление свидетельствует о необходимости проведения серьезных маркетинговых исследований и глубокого анализа экономической и производственной деятельности предприятий Республики Беларусь на предмет востребованности, конкурентоспособности и экспортоориентированности выпускаемой ими продукции на современном внутреннем и внешнем рынках, а также определению приоритетов в их инновационном развитии и финансировании их проектов.

Сложившаяся структура белорусской промышленности требует большого количества импортного сырья и материалов, комплектующих, что в совокупности с недостаточной эффективностью их деятельности не позволяет обеспечивать величину экспорта, перекрывающую импортные потоки. Кроме того, можно отметить и другие проблемы в развитии экспортного потенциала Беларуси, прежде всего, связанные с высоким уровнем географической и товарной концентрации экспорта. В связи с этим отмечается ограниченность поставок товарной номенклатуры производимой продукции, прослеживается зависимость белорусского экспорта от конъюнктуры мировых рынков. Основной объем экспортных поставок товаров белорусских производителей приходится на российский рынок, однако, несмотря на снижение экспортной отпускной цены товаров, отмечается отрицательная динамика физического объема экспорта и, следовательно, уменьшение его абсолютного стоимостного объема в валютном эквиваленте. Прогноз же роста экспортного потенциала отраслей производства к 2020 году предполагает его рост в 2,4 раза, при сохранении тенденций ориентации белорусских производителей на уже освоенные внутренние и внешние рынки сбыта продукции.

Также весомой проблемой при сбыте продукции является неумение специалистов отрасли конкурировать на «зрелых» рынках, которые постоянно требуют не только повышения качества белорусской продукции, но и вложения немалых средств в ее продвижение.

Направленность республики в прогнозном периоде на инновационные технологии производства позволит значительно повысить уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, а значит, и ее экспортный потенциал. Однако использование современных технологий и производство наукоемкой и высокотехнологичной продукции (товаров, работ, услуг) предполагает увеличение количества промышленных предприятий с высоким уровнем их технологического уклада (V и VI уровней) (таблица 5).

Таблица 5 – **Структура промышленного производства Республики Беларусь по уровню технологичности за 2010–2016 годы, в % к итогу**

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Промышленность, всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе: низкотехнологичные производства	29,9	26,7	27,0	32,6	33,9	33,9	35,1
среднетехнологичные производства (низкого уровня)	33,3	35,7	35,1	31,9	31,3	29,5	27,7
среднетехнологичные производства (высокого уровня)	24,2	25,9	26,6	22,6	21,3	20,8	20,0
высокотехнологичные производства	2,5	1,7	1,8	2,1	2,2	2,8	2,9
Примечание – Таблица составлена на основании данных источника [4].							

Как показывают данные таблицы 5, отраслевая структура промышленного производства республики характеризуется, в основном, как низко- и среднетехнологичная с высокой долей импортоемких отраслей, хотя к 2016 году отмечается некоторое увеличение доли высокотехнологичных производств. Однако определенная часть среднетехнологичных производств (низкого уровня), которые, по сути, должны были повысить свой уровень технологичности, в 2016 году уже отнесена к категории низкотехнологичных. Кроме того, для формирования научно обоснованной долговременной стратегии развития промышленности в Беларуси должны быть определены критерии высокотехнологичности производства, а именно, отношение отраслевых затрат на НИОКР к общему объему производства. В индустриально развитых странах обобщающий показатель установлен в пределах не ниже 13–14%. Если республиканское промышленное производство в среднесрочной перспективе будет ориентировано хотя бы на уровень технологичности 8–10%, тогда можно будет

ставить задачи повышения конкуренции на рынках и кооперации с индустриально развитыми странами [2]. Даже при достаточно высоком уровне отечественного научно-технического потенциала самостоятельно осуществить быстрый технологический рывок республиканскими предприятиями промышленности не представится возможным. Радикальная технологическая модернизация белорусской промышленности может реализоваться только с использованием передовых зарубежных технологий, т. е. при активном использовании механизмов международного трансфера технологий. В настоящее время в Беларуси происходит формирование данной системы и наряду с использованием внутреннего трансфера республика постепенно вовлекается в мировой обмен технологиями. Проблема приобретения зарубежных технологий и замены устаревшего оборудования для совершенствования и постоянной модернизации промышленного производства в прогнозном периоде останется весьма актуальной для белорусских производителей, прежде всего, в связи с ограниченными возможностями либо их отсутствием в привлечении современного отечественного рынка новых технологий.

Основные средства производства и технологии изготовления продукции белорусских предприятий промышленности имеют высокий уровень износа (70%), а физическое и моральное устаревание технологического оборудования – до 80%, процессы их обновления предприятиями имеют тенденцию ежегодного спада (таблица 6).

Таблица 6 – **Коэффициенты движения (обновления) основных средств предприятиями промышленности Республики Беларусь за 2011–2016 годы**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент обновления основных средств	11,3	11,4	7,7	9,8	8,2	5,6
Коэффициент ввода новых основных средств	9,7	10,1	6,2	8,7	6,7	4,7
Коэффициент выбытия (ликвидации) основных средств	1,1	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4
Примечание – Таблица составлена на основании данных источника [4].						

Кроме того, из-за невостребованности отечественной продукции производственные мощности многих предприятий промышленности республики используются нерационально, так как остаются недогруженными.

Предприятия недостаточно обеспечены финансовыми ресурсами, особенно валютными, отмечается ежегодное снижение индекса инвестиций в основной капитал (таблица 7), иностранные и кредитные инвестиции ими привлекаются не достаточно активно, если вкладываются, то, в основном, в машиностроение, как наиболее перспективную отрасль белорусской промышленности.

Таблица 7 – **Индексы инвестиций в основной капитал в промышленность Республики Беларусь по областям и г. Минску за 2011–2016 годы, в % к предыдущему году**

Регион	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Беларусь, всего	160,4	74,9	115,0	94,1	84,8	82,0
В том числе:						
Брестская область	108,5	60,2	154,5	85,7	56,1	67,0
Витебская область	152,6	77,8	190,7	64,9	87,8	91,9
Гомельская область	151,4	90,6	116,7	115,1	82,0	58,0
Гродненская область	175,5	89,3	121,0	105,4	108,4	95,6
г. Минск	120,0	73,3	105,4	90,4	79,7	82,6
Минская область	187,3	64,0	95,5	83,2	97,2	101,9
Могилевская область	218,4	73,3	74,3	106,3	62,9	72,2
Примечание – Таблица составлена на основании данных источника [4].						

Значительное снижение доли инвестиционных вложений в активную часть основных средств не способствует решению поставленных задач по модернизации производств и созданию необходимых условий экономического роста в будущем, так как возрастает риск критического повышения ее морального и физического износа.

На период до 2030 года инновационная деятельность республиканских производств будет направлена на создание условий для проведения научных исследований и разработок, усиление интеграции науки и производства, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности

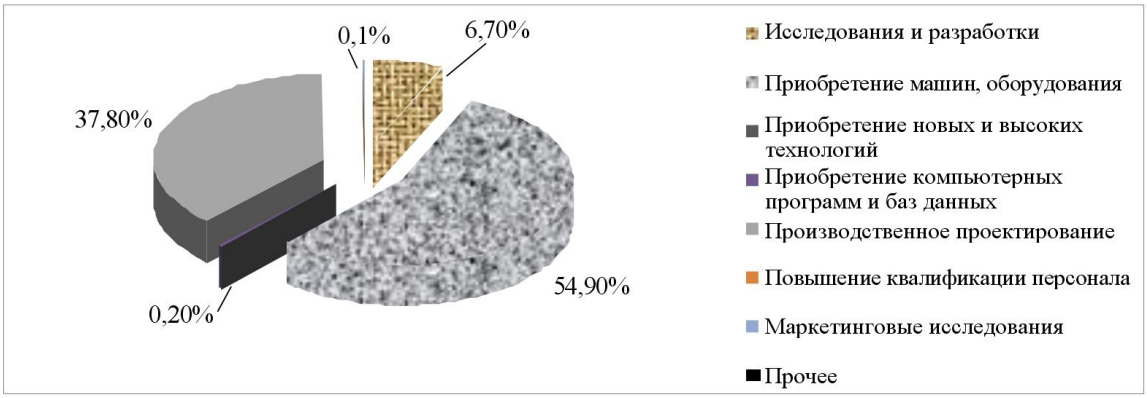
и трансфер технологий, рост финансирования прикладных исследований и разработок, в основном, за счет средств предприятий-производителей продукции (таблица 8) [3].

Таблица 8 – **Показатели развития науки и инноваций на предприятиях промышленности Республики Беларусь за 2016 год и на перспективу до 2030 года**

Показатель	2016 (факт)	2020	2025	2030
Удельный вес инновационно активных организаций, в % к общему количеству	19,6	25,0	27,5	30,0
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	16,3	21,5	23,0	25,0
Доля внебюджетных источников во внутренних затратах на научные исследования и разработки, %	55	60	65	70
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	0,5	2,5	2,7	3,0
Количество организаций, осуществлявших технологические инновации, единиц	345	–	–	–
Примечание – Таблица составлена на основании источников [2; 3].				

При сложившемся экономическом, техническом и технологическом укладе развития промышленного комплекса Республики Беларусь, основываясь на результатах проведенного выше анализа основных причин, сдерживающих инновационное развитие предприятий промышленности, по мнению автора, вряд ли представится возможным увеличить долю внутренних затрат на научные исследования и разработки с 0,5–0,7% до 3% к республиканскому ВВП; обеспечить долю внебюджетных источников во внутренних затратах на научные исследования не менее 70%; увеличить в 1,9 раза показатель удельного веса инновационной продукции в общем объеме отгруженной и довести его до 25%.

Перспективы производства новой продукции предприятиями Беларуси связаны с использованием инновационных ресурсосберегающих и наукоемких технологий для создания наукоемких продуктов для новых и растущих рынков, с целью повышения тем самым их конкурентоспособности. Характеризуя общий уровень современного технического развития и наукоемкости производства, следует отметить, что достичь роста увеличения доли продукции, произведенной по новым технологиям, до 27%, а по высоким технологиям ее объем увеличить в 3,1 раза, т. е. получить 13% в общем объеме республиканского производства до 2020 года, практически не представляется возможным. Также сомнительной является возможность обеспечения роста доли отечественной продукции, сертифицированной по международным стандартам, до 65–70% в общем количестве произведенной. В структуре затрат предприятий промышленного комплекса Беларуси (рисунок) на научные исследования и разработки приходится 6,7%; приобретение новых и высоких технологий – 0,2%, компьютерных программ и баз данных, маркетинговые исследования, подготовку высококвалифицированных и креативных кадров – по 0,1% в общей сумме затрат на технологические инновации.



Структура затрат на технологические инновации на предприятиях промышленности Республики Беларусь на 1 января 2016 года, %

Нельзя не сказать о том, что в качестве весомых отрицательных тенденций развития отечественной промышленности и снижения уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции в Беларуси определены снижение производительности труда работников по добавленной стоимости; несоответствие квалификации персонала требованиям технического перевооружения производства и отсутствие мероприятий ее повышения. Исходя из вышесказанного, существенной проблемой кадровой политики отечественных предприятий промышленности также является ежегодное сокращение работников, связанное с «физическим» уменьшением масштабов производственной мощности действующих предприятий; с ростом количества наиболее экономически привлекательных малых и средних субъектов хозяйствования; формированием новых областей специализации экономики; влиянием научно-технического прогресса и модернизации производственных мощностей и др. Также негативное влияние оказали и повышение запросов работников к уровню заработной платы, несоответствие ее условиям труда, перевод производственного персонала на работу с неполной рабочей неделей (днем), предоставление вынужденных отпусков по инициативе нанимателя, рост популярности непроизводственных видов деятельности и др.

Поэтому направленность кадровой политики промышленных предприятий Республики Беларусь на увеличение инвестиций в человеческий капитал (знания, умения, навыки) и рост квалификации кадров в перспективе должны стать ключом к их инновационному развитию [3]. Основными мерами ее реализации должны быть: создание рабочих мест и подготовка рабочей силы в контексте промышленных преобразований, формирование новых работников, креативных, мобильных и постоянно самосовершенствующихся, повышающих уровень квалификации и профессиональной переподготовки на основе новейших мировых достижений науки и техники.

Таким образом, основными проблемными вопросами в инновационном развитии, научных исследованиях и разработках предприятий промышленного комплекса республики являются:

- низкий уровень инвестирования в инновационные проекты;
- невысокая доля бюджетного финансирования науки (0,25–0,3%);
- проводимые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы не всегда оказываются достаточно эффективными, научно-техническая деятельность не приносит желаемого коммерческого результата;
- установленный порядок финансирования инноваций проектов ориентирован на тиражирование уже известных технологий и товаров, в ущерб новой наукоемкой и высокотехнологичной продукции;
- для финансирования реализации инновационных проектов недостаточно используются прямые иностранные инвестиции и кредиты банков;
- имеют место низкий спрос потребителей на инновационную продукцию, слабая восприимчивость к новому;
- отсутствие современного отечественного рынка новых технологий, слабое использование механизмов международного трансфера технологий;
- неэффективная кадровая политика, низкий научный потенциал технических и конструкторских кадров, слабый уровень подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников.

Заключение

Таким образом, как показывают данные государственной статистики, деятельность предприятий промышленности Беларуси скорее направлена пока на сохранение конкурентных позиций и обеспечение прогнозных показателей своего экономического развития при имеющейся производственной и технологической базе, сложившейся специализации производств с ориентацией на более востребованную номенклатуру выпускаемой продукции.

Чтобы создавать наукоемкие продукты для новых и растущих рынков, рационально использовать денежные ресурсы на внедрение высоких научных технологий, при разработке средне- и долгосрочной стратегии инновационного развития предприятия промышленности должны реально оценить свои возможности, выстроить приоритеты модернизации производства. Наиболее целесообразная последовательность в приоритетах модернизации: производство инновационных средств производства, высокотехнологичного оборудования; создание современного отечественного рынка новых технологий, что позволит решить задачу модернизации других направлений белорусского промышленного производства, прежде всего, V и VI технологических укладов, а именно:

- энергетика, в том числе атомная энергетика и энергоэффективность;
- агропромышленные технологии и производство;
- промышленные и строительные технологии и производство;
- медицина, фармация, медицинская техника;

- химические технологии, нефтехимия;
- био- и наноиндустрия;
- информационно-коммуникационные и авиакосмические технологии;
- рациональное природопользование и глубокая переработка природных ресурсов;
- национальная безопасность и обороноспособность, защита от чрезвычайных ситуаций.

Список использованной литературы

1. **Государственная** программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : утв. Указом Президента Респ. Беларусь от 31 янв. 2017 г. № 31 (в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 25 июля 2017 г. № 258; от 30 ноября 2017 г. № 428) // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа : http://www.pravo.by. – Дата доступа : 26.01.2018.
2. **Об утверждении** программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 5 июля 2012 года № 622 (в ред. постановления от 30.06.2014 г. № 630) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 5/35993.
3. **Национальная** стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года : протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. № 10 // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economy.gov.by. – Дата доступа : 16.01.2018.
4. **Промышленность** Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск : Нац. стат. ком., 2017. – С. 248.
5. **Готовский, А.** Будущее экономики Беларуси: выживание или устойчивый рост / А. Готовский // TUT.BY [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://news.tut.by/economics/. – Дата доступа : 01.05.2018.

Получено 26.02.2018.

Современные технологии

Рощина Е. В.,
кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Костюкевич В. В.,
студент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Нестерова В. А.,
студент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Научно-практические аспекты совершенствования ассортимента хлебобулочных изделий, вырабатываемых организациями потребительской кооперации..... 51

В статье показана необходимость совершенствования ассортимента хлебобулочных изделий повышенной пищевой ценности, вырабатываемых филиалом Пружанского райпо «Комбинат кооперативной промышленности». Обоснован вид хлебобулочного изделия и сырьевой состав. В качестве перспективного, натурального и обогащающего ингредиента предложен имбирь. Рассмотрены его функциональные свойства. Разработаны рецептуры краюшек хлебных и проведена их практическая апробация. Исследовано качество разработанных краюшек хлебных по органолептическим, физико-химическим и микробиологическим показателям.

Ключевые слова: ассортимент; краюшки; пищевая ценность; натуральный ингредиент; имбирь; рецептура; технология; качество.

Введение

В ассортиментной политике хлебопечения потребительской кооперации Республики Беларусь ставятся новые задачи и, в частности, особое внимание должно быть уделено выпуску широкого ассортимента хлебобулочных изделий, в том числе подовых, заварных сортов хлеба, мелкоштучных изделий с разнообразными начинками и наполнителями; увеличению производства экопродукции с использованием местных видов сырья (яблочного повидла, сушеных яблок, гречневой, кукурузной и овсяной муки, тмина; увеличению объема производства диетических сортов и обогащенных функциональными добавками для лечебно-профилактического и здорового питания; расширению ассортимента десертных сортов хлеба с добавлением дополнительного сырья чернослива, изюма, орехов, сухофруктов и другого сырья [1].

Вопросы внедрения инновационных технологий, повышения качества, пищевой ценности, а также поиск новых нетрадиционных обогатителей хлеба являются в настоящее время актуальными задачами и представляют серьезную научную проблему. Массовые сорта хлеба, особенно из муки высших сортов, не содержат достаточного количества различных незаменимых элементов питания. Поэтому возникает необходимость увеличения выпуска хлеба повышенной пищевой ценности, а также в зависимости от особенностей профессиональных, возрастных, региональных и диетических потребностей организма.

Наши исследования проводились на базе филиала Пружанского райпо «Комбинат кооперативной промышленности».

Целью исследований явилось научно-практическое обоснование совершенствования ассортимента хлеба повышенной пищевой ценности.

Задачами исследований явились:

- анализ ассортимента хлебобулочных изделий, вырабатываемых филиалом Пружанского райпо «Комбинат кооперативной промышленности»;
- обоснование выбора ингредиентов для использования в технологии новых хлебобулочных изделий;
- разработка рецептуры и технологии производства хлебобулочных изделий с улучшенной пищевой ценностью;
- установление нормируемых показателей качества разработанных хлебобулочных изделий путем исследования их характеристик.

Новизной исследований явилась разработка нового вида хлебобулочного изделия повышенной пищевой ценности, а также результаты оценки качества.

Анализ объемов производства хлебобулочных изделий филиалом Пружанского райпо «Комбинат кооперативной промышленности» (таблица 1) показал положительную динамику. Наибольший удельный вес (66,3%) в общем объеме производства хлебобулочных изделий в 2017 году и на протяжении анализируемого периода имел хлеб из смеси ржаной и пшеничной муки. Изделия булочные составляли 25,5% и лишь 2,5% – хлеб из ржаной муки. Следует отметить снижение объемов производства хлеба из смеси ржаной и пшеничной муки и увеличение производства хлеба из пшеничной муки.

Таблица 1 – **Производство хлебобулочных изделий филиалом Пружанского райпо «Комбинат кооперативной промышленности» за 2015–2017 годы, т**

Наименование вида продукции	2015	2016	2017	Абсолютное отклонение	Темп роста 2017 года по сравнению с 2016 годом, %
Изделия хлебобулочные, не предназначенные для длительного хранения, всего	2 814	2 816	2 823	+7	100,3
В том числе: хлеб ржаной	65	65	70	+5	107,7
хлеб из смеси ржаной и пшеничной муки	1 967	1 921	1 881	–40	98
хлеб из пшеничной муки	58	94	134	+44	142,0
изделия булочные	714	723	722	–1	99,9
пироги	10	13	16	+3	123,1
Хлебцы, сухари, гренки	10	11	14	+3	127,3
Изделия хлебобулочные прочие длительного хранения (сухари панировочные)	8	10	13	+3	130
Итого	2 822	2 826	2 836	+10	100,4

Филиал Пружанского райпо «Комбинат кооперативной промышленности» при разработке и внедрении в производство новых видов хлебобулочных изделий особое внимание уделяет продукции здорового питания с использованием натуральных пищевых обогатителей. С целью обогащения хлебобулочных изделий пищевыми волокнами (клетчаткой) в производстве используются отруби пшеничные, овсяные, семя льна, подсолнечника, гречневая и перловая крупы, пшено, картофельная клетчатка, кунжут, пророщенные пшеничные зерна, кукурузная, ячменная цельнозерная мука, ржаная крупка, плющенные или резаные пшеничные и ржаные зерна, другие зернопродукты. Внедрен в производство ряд изделий с сухофруктами (курага, чернослив, изюм), насыщенных витаминами групп В, С, пектином, органическими кислотами, микроэлементами.

Современный уровень информированности населения является основанием для проявления амбивалентности в предпочтениях – потребитель все чаще стоит перед выбором: вкусно или полезно. Натуральная обогащающая добавка должна способствовать получению готового продукта, сочетающего в себе все эти факторы.

В работе мы решили провести исследование по разработке хлеба улучшенной пищевой ценности: хлеба в виде *краюшек* с использованием ржаной муки, нового ингредиента – имбиря, а также семян подсолнечника, сухофруктов.

Краюшки стали первым порционным хлебом в России – это перспективное направление совершенствования ассортимента хлеба. Очень удобны в потреблении, обеспечении перекусов. Их можно взять с собой, приготовить бутерброд.

Энергетическая ценность ржаной муки составляет 305 ккал, в ней содержится больше кальция и фосфора, чем в пшенице, поэтому она укрепляет кости и восстанавливает работу хрящей, а лечение ржаной мукой популярно в народной медицине.

Перспективным натуральным обогащающим ингредиентом можно назвать имбирь. Имбирь (Zingiber L.) – многолетнее травянистое растение семейства *Имбирные*, родиной которого является Южная Азия. Корневища имбиря содержат до 4% эфирного масла, главной составной частью которого является цингиберен (до 70%), придающий продукту характерный аромат. Кроме того, в состав масла входят цингиберол, камфен, цинеол, цитрал и ряд других соединений [2]. Клубни и продукция из них имеют резкий, острый вкус, который обусловлен наличием фенолоподобного вещества – гингерола. В имбире много белка, углеводов (в основном в форме крахмала), клетчатки. Минеральный состав представлен солями магния, фосфора, кальция, железом, натрием, калием и цинком. Богат имбирь витаминами С, B_1, B_2 и А [2; 3].

Имеющиеся научные исследования свидетельствуют, что компоненты корня имбиря обладают антиоксидантным, противовоспалительным, противомикробным, спазмолитическим действием, снижают уровень холестерина и сахара в крови. Имбирь эффективен при морской болезни, помогает при острых респираторных заболеваниях и гриппе, оказывает благоприятное действие на сердечно-сосудистую систему (препятствует сгущению крови), повышает общий тонус. Имбирь является простым и эффективным средством для снятия головной боли, боли при ушибах и растяжениях, применяют его при заболевании щитовидной железы [2].

В научной литературе исследования и разработки по использованию имбиря при производстве хлеба белорусскими предприятиями отсутствуют, что и предопределяет актуальность наших дальнейших исследований, которые будут способствовать внесению инноваций в технологию хлебопечения.

Нами разработаны рецептуры шести видов краюшек хлебных (рисунок).

В качестве основного сырья использовалась мука. В краюшке хлебной ржаной «Медовой» использовалась только ржаная мука. Добавлялся искусственный мед с целью придания аромата и замедления процесса черствления. В краюшке хлебной «К завтраку» присутствует 30% муки ржаной, краюшке хлебной «Солодовой» – 40%, краюшке хлебной «Обеденной» – 50%. В краюшках хлебных «Садок» и «Рамонак» ржаная мука содержится в количестве 25%. А также в данных видах краюшек и в краюшке хлебной «Солодовой» использовали смесь композитную «Колос солодовый». Смесь композитная «Колос солодовый» увеличивает объем, вкус и аромат изделия. Во все образцы добавлялся имбирь – 1%, в краюшку хлебную «Рамонак» – 2%.

Выпечку краюшек осуществляли в производственных условиях филиала Пружанского райпо «Комбинат кооперативной промышленности». Тесто в производственных условиях готовили традиционным способом на ржаных заквасках с применением осахаренной закваски. Оценку качества экспериментальных образцов проводили по органолептическим и физико-химическим показателям согласно действующим ТНПА (таблица 2).

Проведенные по органолептическим показателям испытания показали, что все экспериментальные образцы соответствуют требованиям ТНПА по всем исследуемым показателям. Из особенностей можно отметить, что в хлебной краюшке «Медовой» наблюдался слегка уплотненный мякиш из-за большего содержания муки ржаной. Краюшка хлебная «Рамонак» отличалась недостаточно равномерной пористостью и более выраженным имбирным ароматом и вкусом. Дегустационной комиссией рекомендовано улучшить эстетическое состояние внешнего вида и поверхности изделий.

Получены положительные результаты испытаний показателей безопасности (протокол испытаний Пружанского районного центра гигиены и эпидемиологии).



1. Краюшка ржаная «Медовая»



2. Краюшка хлебная «Обеденная»



3. Краюшка хлебная «К завтраку»



4. Краюшка хлебная «Солодовая»



5. Краюшка хлебная «Садок»



6. Краюшка хлебная «Рамонак»

Наглядное представление разработанных краюшек хлебных

Таблица 2 – **Результаты оценки качества краюшек хлебных с имбирем по физико-химическим показателям**

Наименование показателя	Регламентирование показателей по ТНПА	Результаты испытаний
Краюшка хлебная «Обеденная»		
Влажность мякиша, не более, %	47,0	47,0
Кислотность, не более, град	11,0	6,0
Краюшка хлебная «Медовая»		
Влажность мякиша, не более, %	49,0	47,0
Кислотность, не более, град	11,0	8,0
Краюшка хлебная «К завтраку»		
Влажность мякиша, не более, %	47,0	47,0
Кислотность, не более, град	11,0	8,0
Краюшка хлебная «Садок»		
Влажность мякиша, не более, %	47,0	46,0
Кислотность, не более, град	11,0	6,0
Краюшка хлебная «Рамонак»		
Влажность мякиша, не более, %	47,0	46,0
Кислотность, не более, град	11,0	6,0
Краюшка хлебная «Солодовая»		
Влажность мякиша, не более, %	47,0	46,0
Кислотность, не более, град	11,0	8,0

Заключение

Таким образом, проведенные результаты исследований подтверждают возможность использования имбиря как натурального обогащающего ингредиента с целью разработки хлебобулочных изделий повышенной пищевой ценности, а также возможность придания им нетрадиционной формы.

Дальнейшие исследования будут направлены на проведение более глубоких исследований по оценке сенсорных свойств разработанных краюшек хлебных с целью определения лучших видов для внедрения в производство.

Список использованной литературы

1. **Концепция** развития потребительской кооперации на 2016–2020 годы : утв. постановлением Правления Белкоопсоюза от 29 февр. 2016 г. № 47 // Белкоопсоюз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : bks.by. – Дата доступа : 14.07.2018.

2. Рощина, Е. В. Инновационные технологии в хлебопечении / Е. В. Рощина, В. В. Костюкевич, Д. Н. Назаров // Кооперация и социальная экономика: наука и практика : материалы Междунар. научно-практ. конференции. – Ярославль ; Москва : Канцлер, 2017. – С. 158–162.

3. Рощина, Е. В. Функциональные свойства имбиря и обоснование его использования в производстве маргарина / Е. В. Рощина // Наука, питание и здоровье : материалы конгресса, Минск, 8–9 июня 2017 г. / НАН Беларуси, РУП «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию»; редкол. : З. В. Ловкис [и др.]. – Минск : Бел. навука, 2017. – С. 241–247.

Получено 28.06.2018.

Вишневецкая Л. В.,
кандидат педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Шабловская Т. В.,
кандидат экономических наук, доцент, проректор по воспитательной работе Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Протопопов А. В.,
начальник отдела идеологической и воспитательной работы с молодежью Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Деятельность органов студенческого самоуправления Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации и направления ее совершенствования 56

В статье уточнена сущность понятия студенческого самоуправления; проанализированы структура и содержание деятельности органов студенческого самоуправления белорусских и европейских университетов; изучено функционирование органов студенческого самоуправления Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации и определены направления его совершенствования.

Ключевые слова: Болонский процесс; органы студенческого самоуправления; социально значимая деятельность студентов.

Введение

Вступление Республики Беларусь в Европейское пространство высшего образования вызвало необходимость переосмысления роли студенческого самоуправления. Согласно Дорожной карте реформирования национальной системы высшего образования, наше государство взяло на себя обязательство по развитию студенческого самоуправления, регистрации студенческих организаций по заявительному, а не разрешительному принципу [1; 2]. *Изложенное обосновало актуальность данного исследования и определило его цель – проанализировать деятельность органов студенческого самоуправления и определить направления ее совершенствования. Базой эмпирического исследования послужил Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (далее – БТЭУ). Объектом исследования выступили органы студенческого самоуправления, предметом – структура и содержание их деятельности. Достижение цели осуществлено посредством анализа научных интернет-источников по проблематике, сайтов учреждений высшего образования (далее – УВО), сравнения, обобщения, анкетирования студентов.*

Прежде всего, необходимо определиться с терминологией и уточнить сущность понятия «студенческое самоуправление», проведя структурный анализ его содержания (таблица 1).

Таблица 1 – **Структурный анализ содержания понятия «студенческое самоуправление»**

Источник	Родовое понятие	Видовые отличия и особенности содержания понятия
Пионова Р. С. Педагогика высшей школы : учеб. пособие. – Минск : Высш. школа, 2005. – С. 292	Способ организации жизнедеятельности коллектива	Реализуется силами преподавателей и студентов
Шарипов Ф. В. Педагогика и психология высшей школы : учеб. пособие. – М. : Логос, 2012. – С. 268	Общественное объединение студентов	Является добровольным, самоуправляемым, некоммерческим. Создано по инициативе студентов. Основано на общности их интересов, целей и задач УВО
Интернет-словарь «Академик» (dic.academic.ru)	Деятельность студентов. Форма воспитательной работы	Характеризуется целенаправленностью. Реализуется в УВО
Универсальная интернет-энциклопедия «Википедия» (ru.wikipedia.org)	Деятельность студентов	Характеризуется самостоятельностью. Функционирует на общественных началах. Направлена на реализацию функции управления УВО. Осуществляется в соответствии с целями и задачами, стоящими перед студенческими коллективами
Примечание – Таблица составлена авторами на основании анализа перечисленных источников		

Таким образом, в научной литературе и интернет-источниках студенческое самоуправление рассматривается в трех основных значениях: как общественное объединение студентов; как их самостоятельная деятельность; как способ организации своей жизнедеятельности. Видовые отличия понятия проявляются в характеристиках и функциях, отраженных в дефинициях студенческого самоуправления.

Принимая во внимание вышеуказанные определения, в настоящем исследовании под студенческим самоуправлением мы будем понимать равноправное и добровольное партнерство студентов и администрации университета, направленное на совершенствование процесса обучения и воспитания, разностороннего развития личности студентов, оказание помощи и представительство их интересов.

С целью проведения анализа деятельности органов студенческого самоуправления (далее – ОССУ) учреждений высшего образования Республики Беларусь был изучен опыт работы ОССУ 10 белорусских УВО посредством анализа информации на их официальных сайтах: i-bteu.by (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации), ivr.gsu.by (Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины), bsu.by (Белорусский государственный университет), hfspt.bspu.by (Белорусский государственный педагогический университет имени М. Танка), bseu.by (Белорусский государственный экономический университет), brsu.by (Брестский государственный университет имени А. С. Пушкина), bsmu.by (Белорусский государственный медицинский университет), grsu.by (Гродненский государственный университет им. Я. Купалы), msu.by (Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова), vsu.by (Витебский государственный университет имени П. М. Машерова). Согласно информации с вышеуказанных сайтов установлено следующее:

1) структура ОССУ перечисленных белорусских УВО идентична и включает студенческий совет университета, студенческие советы факультетов и общежитий;

2) деятельность ОССУ регулируется государственными документами (указы Президента Республики Беларусь, государственные программы в области образования и молодежной политики, Кодекс Республики Беларусь об образовании, документы Министерства образования Республики Беларусь) и локальными актами (положения об ОССУ);

3) направления деятельности ОССУ соответствуют видам деятельности, указанным в разделе «Воспитание» Кодекса Республики Беларусь об образовании, и реализуются через комплекс социально значимых мероприятий;

4) студенты ОССУ представлены в органах коллегиального управления университетов (советы факультетов, совет университета) и входят в состав общественных молодежных организаций и объединений (профкомы студентов, ПО ОО БРСМ).

Основные аспекты анализа функционирования студенческого самоуправления стран Северной и Западной Европы на примере Германии, Финляндии, Дании представлены в таблице 2.

Таблица 2 – **Студенческое самоуправление УВО европейских стран**

Критерии	Германия	Финляндия	Дания
Название ОССУ	Всеобщий студенческий комитет «AStA»	Студенческий союз	Университетский совет студентов
Представительство в руководящих органах УВО	Количество студентов в органах управления УВО варьируется в зависимости от федеральной земли	Треть студентов во всех органах управления и комиссиях УВО	5–10% студентов в составе органов управлениях УВО
Функции	Поиск жилья. Трудоустройство. Социальная поддержка. Отстаивание интересов студентов. Организация спортивных секций и культурных мероприятий. Организация мобильности	Поиск жилья. Трудоустройство. Социальная поддержка. Отстаивание прав студентов. Консультации. Участие в формировании образовательных программ УВО	Социальная поддержка. Контроль над соблюдением прав студентов. Участие в определении образовательной траектории УВО
Финансирование	Самофинансирование (за счет взносов студентов, оказания сервис-услуг). Частичное финансирование от администрации УВО, спонсоров, фондов, грантов	Самофинансирование за счет бизнес-группы при студенческом союзе (большая часть) и взносов студентов (меньшая часть)	Финансирование частично за счет государства, частично за счет администрации УВО
Примечание – Таблица составлена авторами на основании анализа источников [3; 4].			

Полученные данные свидетельствуют о том, что ОССУ университетов вышеуказанных европейских стран финансово независимы от администрации УВО и сосредоточены на решении практических вопросов жизнедеятельности студентов.

Обобщив опыт студенческого самоуправления в Беларуси и европейских странах, остановимся более детально на анализе функционирования ОССУ БТЭУ.

Деятельность ОССУ университета регулируется государственными и локальными документами: Положением о студенческих советах университета учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» от 04.07.2017 г. № 284п, Положением об активе студенческой группы от 21.11.2017 г. № 454п, утвержденными ректором университета.

Основными органами студенческого самоуправления БТЭУ являются студенческий совет университета, студенческие советы факультетов и общежитий. Инновационными формами ОССУ БТЭУ стали институт студентов-кураторов (выявляет таланты среди первокурсников и готовит смотр-конкурс художественной самодеятельности «Виват, первокурсник!») и лингвистическое волонтерство студентов, курирующих школьников – участников бизнес-лагеря «Коперлинг» [5; 6].

Студенческие советы факультетов представлены старостами учебных групп (8 – учетно-финансовый факультет, 13 – коммерческий, 19 – факультет экономики и управления). Их основные функции – организационная и информационная.

Студенческие советы общежитий включают в себя старост этажей (33 человека). Основная цель деятельности данных советов – улучшение жилищных и культурно-бытовых условий жизни в общежитии; участие в его управлении; воспитательная, культурно-массовая и физкультурно-оздоровительная работа со студентами. Заседания студенческих советов общежитий проводятся раз в месяц согласно планам их работы. Основными функциями студенческих советов общежитий являются контроль над соблюдением студентами правил проживания и санитарно-бытовых норм; организация культурно-массовых мероприятий совместно с представителями общественных молодежных организаций, преподавателями и сотрудниками университета; а также функция совета профилактики правонарушений.

Для обеспечения участия студентов в принятии управленческих решений в области жизнедеятельности университета и качества образования, защиты прав и интересов студенчества руководители и представители студенческих организаций включены в состав совета университета и в составы советов факультетов.

С целью выяснения эффективности работы ОССУ БТЭУ было проведено анкетирование 100 студентов 1-го (42,5%), 2-го (25%) и 3-го курсов (32,5%). По результатам анкетирования установлено, что большинство студентов (77,5%) знают о существовании ОССУ в БТЭУ и считают, что они нужны для объединения студентов университета в единую общность (27,5%), участия в управлении университетом и совершенствовании образовательного процесса (22,5%), получения навыков управленческой работы (20%), проведения досуговых и внеучебных мероприятий (15%), решения бытовых и социальных проблем (10%).

Более 90% опрошенных отметили необходимость деятельности ОССУ в УВО. На вопрос «Являетесь ли Вы членом одного из органов студенческого самоуправления?» 60% респондентов ответили утвердительно. Главными причинами своего участия в деятельности ОССУ студенты указали желание сделать насыщенной свою студенческую жизнь (20%), потребность положительно зарекомендовать себя в глазах преподавателей (20%), желание проявить свои лидерские качества (10%).

Что касается студенческих советов, то основными целями их создания студенты указали реализацию культурной (40%) и общественной деятельности (30%). Более 50% студентов считают, что студенческий совет факультета – полностью открытая организация, куда может вступить любой желающий. Такое же количество опрошенных утверждают, что работа студенческих советов БТЭУ совершенно прозрачна, советы регулярно проводят различные мероприятия для студентов, каждый студент может обратиться в студенческий совет с просьбой или предложением.

Положительно оценили работу студенческих советов 47,5% студентов и лишь 5% выразили недовольство. В целом уровень организации и эффективности ОССУ БТЭУ студенты оценили следующим образом (по 5-балльной шкале): 1 балл – 0%; 2 балла – 7,5%; 3 балла – 27,5%; 4 балла – 32,5%; 5 баллов – 32,5%.

Также было изучено функционирование ОССУ университета за 2016–2018 годы и установлены позитивные изменения в информационно-просветительской сфере. В частности, регулярно об-

новляется информация на странице «Студенческий совет» на сайте университета; создана группа «Студенческая жизнь БТЭУ» в социальной сети «ВКонтакте», охватившая более 800 человек.

За указанный период активизировалась социально значимая деятельность ОССУ БТЭУ: организован комплекс общественно полезных мероприятий, в том числе «День самоуправления», в рамках которого лучшим представителям студенчества предоставляется возможность попробовать себя в роли преподавателей, заведующих кафедрами, руководителей факультетов и университета; квест для первокурсников «Студенческая мозаика»; конкурсно-игровые программы и концерты «Влюбленные сердца», «Для милых дам»; дискуссионная площадка «Студенческое самоуправление в условиях Болонского процесса» и многие другие мероприятия.

Заключение

Проведенный анализ позволил выявить проблемные аспекты в функционировании органов студенческого самоуправления БТЭУ, связанные с недостаточно высоким уровнем активности, инициативности и самостоятельности молодежи в организации своей жизнедеятельности в университете, и предложить следующие направления его совершенствования:

1) с целью дальнейшего развития лидерских качеств и организаторских способностей студентов разработать и реализовать образовательную программу для студенческого актива на базе факультета повышения квалификации и переподготовки БТЭУ с выдачей документов государственного образца;

2) в помощь студенческому активу учебных групп подготовить методические рекомендации для организации работы органов студенческого самоуправления;

3) для укрепления обратной связи и отражения мнения студентов о происходящих в университете и за его пределами событиях активизировать участие представителей ОССУ в издании студенческой газеты университета «КОПЕРnik»;

4) с целью обмена международным опытом в области студенческого самоуправления расширить представительство в ОССУ БТЭУ иностранных обучающихся из Таджикистана, Туркменистана, Казахстана, Азербайджана;

5) наладить международное сотрудничество органов студенческого самоуправления университета со студенческими активами УВО – партнеров университета, предусмотрев обмен опытом в режиме «онлайн» и взаимообучение студактивов;

6) студенческим советам университета, факультетов и общежитий включить в сферы своей социально значимой деятельности решение практических вопросов улучшения жизнедеятельности студентов, связанных с их трудоустройством, проживанием в общежитии, академической мобильностью;

7) инициировать создание на Гомельщине регионального органа студенческого самоуправления с целью поддержки социальных инициатив студентов на региональном уровне и обмена опытом УВО в сфере студенческого самоуправления.

Список использованной литературы

1. **Вишневецкая, Л. В.** Интеграция Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации в Европейское пространство высшего образования: международный аспект / Л. В. Вишневецкая, Т. П. Волынец, Л. В. Казначевская // Потребит. кооп. – 2017. – № 3 (58). – С. 70–74.

2. **Вишневецкая, Л. В.** Студенческое самоуправление в условиях Болонского процесса / Л. В. Вишневецкая, Е. В. Князькова // Проблемы социально-ориентированного инновационного развития белорусского общества и профсоюзы : материалы XXI междунар. науч.-практ. конф., г. Гомель, 24–25 февраля 2017 г. / ГФ УО ФПБ «Международный университет «МИТСО». – Гомель, 2017. – С. 191–192.

3. **Акиншина, И. Б.** Студенческое самоуправление в вузах Германии: традиции, опыт, модели : моногр. / И. Б. Акиншина, И. Ф. Исаев. – Белгород : ИД «Белгород» : НИУ «БелГУ», 2014. – 176 с.

4. **Слипко, А.** Что есть студенческое самоуправление / А. Слипко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ya.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1200:2012-03-11-23-09-17&catid. – Дата доступа : 08.04.2018.

5. **Шабловская, Т. В.** Организация образовательного процесса на английском языке в Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации и направления его со-

вершенствования / Т. В. Шабловская, М. В. Тимошенко, Л. В. Вишневецкая // Потребит. кооп. – 2016. – № 3 (54). – С. 58–66.

6. **Вишневецкая, Л. В.** Инновационные формы организации языковой практики будущих специалистов экономического профиля / Л. В. Вишневецкая, С. В. Кравченко, М. В. Тимошенко // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2015. – № 1. – С. 210–214.

Получено 14.05.2018.

История и теория потребительской кооперации

Аксенов А. Н.,
кандидат исторических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

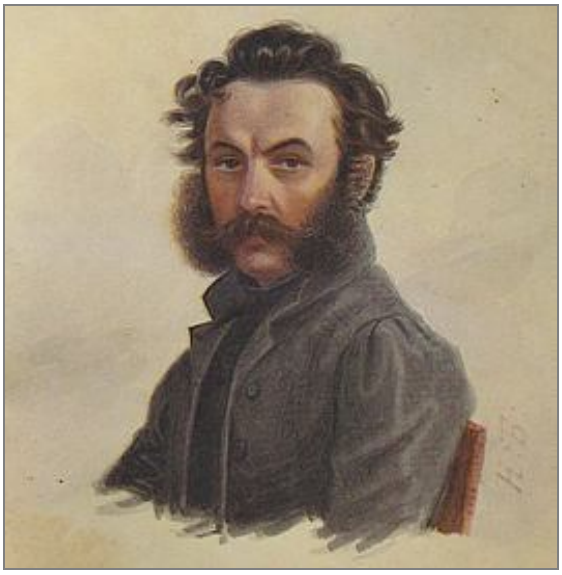
И. И. Горбачевский – революционер-декабрист, основатель первого потребительского кооператива российской империи, знаковая фигура восточнославянской истории 61

9 января 2019 года исполняется 150 лет со дня смерти Ивана Ивановича Горбачевского, оставившего значительный след не только в политической и экономической истории Российской империи, но и в истории трех братских восточнославянских народов. В статье идет речь не только о достаточно исследованных и хорошо известных вехах жизненного пути И. И. Горбачевского, связанных с его участием в восстании декабристов 1825 года и создании в период ссылки в Восточную Сибирь первого в Российской империи кооператива потребителей, получившего название «Большая артель» и положившего начало отсчету истории Центросоюза и потребительской кооперации современной России. Автор высказывает точку зрения, что общественно-политическую деятельность И. И. Горбачевского и его вклад в фундамент кооперативного строительства следует рассматривать как достояние трех восточнославянских народов: русских, белорусов и украинцев. Горбачевский родился и служил на Украине, рос, учился и формировался как личность на белорусской Витебщине, большую часть жизни провел в Петровском заводе далекого Забайкалья, где и умер. Особое внимание обращается на «витебский период» жизни И. И. Горбачевского, социально-политическое положение в регионе, экономические условия проживания его семьи, что, бесспорно, наложило отпечаток на его дальнейший жизненный путь.

Ключевые слова: восстание декабристов; потребительский кооператив; Российская империя; ссылка; кооперативное строительство; историческое наследие; социально-экономические условия.

Введение

В истории белорусской потребительской кооперации на 2019 год выпадают как минимум две важные даты – 150-летие рождения первого потребительского кооператива на белорусской земле (1869 год, г. Полоцк) и 150-летие со дня смерти И. И. Горбачевского, одного из основателей первого кооператива потребителей в Российской империи – «Большой артели» ссыльных декабристов (1831 год, пос. Петровский завод Читинской губернии, ныне – г. Петровск-Забайкальский). Напомним также, что с конца XVIII в. до 1917 года белорусские земли входили в состав многонациональной Российской империи. В этот период социально-экономические и политические процессы, имевшие место на этнической территории Беларуси, были частью общероссийской истории, хотя имелись и некоторые специфические особенности развития западных губерний России, как тогда официально именовались белорусские территории. Жизнь и деятельность И. И. Горбачевского приходится именно на этот период.



Горбачевский Иван Иванович
(22.09.1800 – 09.01.1869)



Белорусские и украинские земли на карте Российской империи середины XIX века

Горбачевский И. И. родился 22 сентября (4 октября) 1800 года в семье небогатых дворян в г. Нежине на Украине. Кроме Ивана в семье были еще сын Николай и три дочери. Возможно, представители рода Горбачевских имеют белорусские шляхетские корни (герб «Головня», Речицкий повет). На это указывают и некоторые интернет-источники [1]. В начале XIX в. семья переехала в г. Витебск. Отец, Иван Васильевич Горбачевский, в период российско-французской войны 1812 года служил при штабе генералов Барклая де Толли и Кутузова, и будущий декабрист в возрасте 12 лет прошел дорогами войны вместе с отцом. Он видел ужасы войны, страдания солдат и мирного населения. Известно, что война принесла белорусскому народу огромные людские и материальные потери. Резко ухудшилось экономическое положение белорусского региона. Примерно четверть населения погибла, многие жилищные и хозяйственные постройки были сожжены и разрушены, имущество разграблено. Количество домашнего скота сократилось более чем на 50%. С 1814 по 1826 годы частыми были неурожаи. Сохранялось крепостное право, тормозившее процесс социально-экономического развития. Усугубляла положение на белорусских землях и проводившаяся царским самодержавием политика «русификации» [2, с. 167, 169].

После войны И. В. Горбачевский служил в Витебской казенной палате, а сын сначала учился в народном училище, а в 1813–1817 годах воспитывался в Витебской губернской гимназии, которую закончил с отличием. Любимыми предметами были история и математика.

На формирование мировоззрения гимназиста И. Горбачевского в определенной мере могли оказать влияние взгляды членов тайных обществ филоматов и филаретов, филиалы которых действовавали во многих уголках Беларуси в 1817–1824 годах. Они занимались не только культурно-просветительной деятельностью, но и политической: будущее Беларуси и Литвы видели в отмене крепостного права, установлении конституционных форм правления, формировании и расцвете среднего класса (шляхты), возрождении духовной культуры народа [2, с. 172–173]. Носителем таких демократических взглядов был и один из профессоров Витебской гимназии Кирилл Канаровский-Сахович, учивший Горбачевского и имевший на него сильное влияние. Например, одним из требований К. Канаровского-Саховича было бесплатное обучение детей из бедных семей, а также обращение с ними как и с детьми богатых [3]. Возможно под влиянием этих взглядов, И. Горбачевский, получивший в наследство после смерти матери небольшое имение, отказался от него и передал землю в безвозмездное пользование крестьянам [4].

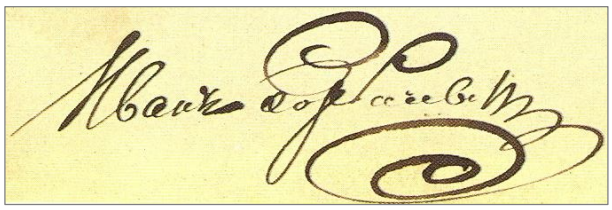
Можно также предположить, что И. Горбачевский был знаком с деятельностью православных и так называемых «медовых братств», существовавших при православных монастырях и храмах, в том числе в рассматриваемый период в Витебске, Могилеве, Полоцке. Известно, что мать И. Горбачевского была женщиной весьма набожной, происходила из рода Конисских и была родственницей архиепископа Георгия Конисского. Она регулярно посещала церковные службы и часто приносила пожертвования при всей бедности семьи. Посещали храм и дети. Они были знакомы с церковной жизнью, деятельностью православных братств.

Православные братства, а особенно братства «медовые», существовавшие на территории Беларуси в XV–XIX веках, по своим основополагающим идеям, ценностям и принципам имели большое сходство с потребительскими кооперативами современного типа, в том числе занимались благотворительной деятельностью. С более подробным их сравнительным анализом можно ознакомиться в уже имеющихся отдельных публикациях [5]. Не исключено, что наблюдения за принципами организации и деятельности православных братств на Витебщине, в том числе «медовых», пригодились впоследствии ссыльному декабристу И. И. Горбачевскому при создании «Большой артели» на Петровском заводе в Забайкалье.

После учебы в гимназии 23 августа 1817 года И. И. Горбачевский поступил на службу в дворянский полк; с 27 июня 1820 года он – прапорщик; с 27 июля 1820 г. переведен в артиллерийскую бригаду в г. Новоград-Волынский на Украине.

В 1823 году Горбачевский вступил в «Общество соединенных славян» и стал одним из наиболее активных его членов. Вел революционную пропаганду среди солдат и офицеров. Считал, что широким народным массам должно быть известно о целях декабристов. После объединения «Общества соединенных славян» с «Южным обществом» осуществлял связь между артиллерийской группой «Общества соединенных славян» и руководством Васильковской управы «Южного общества». С 10 июня 1825 года – подпоручик артиллерии.

И. И. Горбачевский был сторонником истребления царской фамилии и включил себя в число лиц, намеченных для покушения императора Александра I. В дни восстания Черниговского полка, возглавляемого С. И. Муравьевым-Апостолом, вместе с другими офицерами пытался поднять на восстание соседние воинские части.



Подпись И. И. Горбачевского

После подавления восстания Черниговского полка был осужден на вечную каторгу, но затем, в 1826 году, срок ему был сокращен до 20 лет. В 1827 году прибыл в Читинский острог, в 1830 году переведен в Петровский завод. С 1839 года жил там на поселении.

После смерти императора Николая II в 1855 году почти все оставшиеся в живых декабристы воспользовались амнистией и уехали из Сибири. Горбачевский отказался и остался одиноко доживать свой век в Петровском заводе. Он интересовался всем новым в революционном движении, получал нелегальные герценовские издания. Скептически отнесся к крестьянской реформе 1861 года, считая ее половинчатой, способной вызвать кровавое крестьянское восстание.



Могила И. И. Горбачевского
в Петровске-Забайкальском

В ссылке И. И. Горбачевским написаны воспоминания, получившие название «Записки» [6]. Они были впервые опубликованы в 1882 году в «Русском архиве» П. И. Бартенева под названием «Записки неизвестного из Общества соединенных славян». Наряду с «Письмами из Сибири» М. С. Лунина, «Записки» Горбачевского являются одним из наиболее полных документальных свидетельств о восстании декабристов 1825 года в России.

Умер 9 января 1869 года в Петровском заводе, где и находится его могила.

В г. Витебске в 1973 году именем Горбачевского названа бывшая Саратовская улица. На стене бывшей Витебской губернской гимназии в 1979 году установлена мемориальная доска с текстом: «В этом доме (здание бывшей гимназии) с 1808 по 1817 годы учился декабрист Иван Иванович Горбачевский».

Увековечена память И. И. Горбачевского и в г. Петровске-Забайкальском. В доме, где он жил, находится городская библиотека им. И. И. Горбачевского и музей декабриста.



Дом И. И. Горбачевского
в Петровске-Забайкальском



Музей И. И. Горбачевского

Особый интерес для кооператоров представляют страницы биографии И. И. Горбачевского, связанные с его участием в создании первого потребительского кооператива в России. Читаем на официальном сайте Центросоюза Российской Федерации: «У истоков кооперативного движения в России стояли декабристы: первое потребительское общество «Большая артель» было создано в 1831 году. Во время пребывания в Читинском остроге декабристы создали артельное хозяйство – добровольное объединение без устава. Письменный устав «Большой артели» был единогласно принят в 1831 году на новом месте ссылки – на Петровском заводе в Забайкалье. Уже тогда в 106 параграфах устава были закреплены основные принципы кооперации, актуальные и на сегодняшний день: добровольность членства, демократическое управление, доступность информации, контроль пайщиков и взаимопомощь» [7]. В 2016 году Центросоюз торжественно отметил свое 185-летие.

В числе основателей и руководителей «Большой артели» был, наряду с И. И. Пущиным, Д. И. Завалишиным, и И. И. Горбачевский. Первый в России кооператив потребителей, признанный официально, успешно действовал до 1839 года, когда все его члены по амнистии вышли на свободу.

Заключение

Подготовка к важным датам в истории отечественного и международного кооперативного движения, анализ событий прошлого в условиях радикальных экономических и политических перемен, происходящих в социуме, дают возможность по-новому взглянуть на казалось бы давно известные исторические факты. Яркий пример тому – жизнь и деятельность революционера-декабриста, одного из родоначальников кооперативного движения в России И. И. Горбачевского. Автор статьи сделал попытку проанализировать влияние «витебского периода» жизни будущего декабриста и кооператора на формирование его мировоззрения, предопределившего дальнейший жизненный путь и общественную карьеру. Обращается внимание и на белорусские корни И. И. Горбачевского. В статье подчеркивается, что И. И. Горбачевский является знаковой фигурой в истории трех восточнославянских народов, с каждым из которых он был тесно связан.

Список использованной литературы

1. **Горбачевский** Иван Иванович // Places.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://places.by/2017/08/10/горбачевский-иван-иванович-1800-1869.

2. **Саракавік, І. А.** Гісторыя Беларусі ў кантэксце сусветнай гісторыі / І. А. Саракавік. – Мінск : Соврем. шк., 2006. – 456 с.

3. **Горбачевский** Иван Иванович // Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/Горбачевский,-Иван-Иванович.

4. **Горбачевский** Иван Иванович [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://persona.rin.ru/view/f/0/23541/gorbachevskiy-ivan-ivanovich.

5. **Аксенов, А. Н.** «Медовые братства» как прообраз потребительских кооперативов (к вопросу об истоках и традициях белорусской потребкооперации) / А. Н. Аксенов // Потребит. кооп. – 2016. – № 3 (54). – С. 72–77.

6. **Горбачевский, И. И.** Записки, письма / И. И. Горбачевский. – М. : Изд-во Академии наук СССР, 1963. – 456 с.

7. **Центросоюз** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.rus.coop/history.

Получено 27.07.2018.

Книжные новинки

..... 66

Юбилеи и даты

..... 70