



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени Г. В. ПЛЕХАНОВА
ВОРОНЕЖСКИЙ ФИЛИАЛ

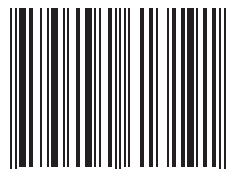
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Сборник материалов
Всероссийской (национальной)
научно-практической конференции
27 марта 2019г.*



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ISBN: 978-5-4446-1319-1



9 785444 613191

Воронеж 2019

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Г. В. ПЛЕХАНОВА

Воронежский филиал

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Сборник материалов
Всероссийской (национальной)
научно-практической конференции
27 марта 2019г.*



Воронеж
Издательско-полиграфический центр
«Научная книга»
2019

УДК 657
ББК 65.052.2
А43

Редакционная коллегия:

д. э. н., профессор А. М. Сысоев, к. и. н., доцент Е. Д. Соломатина,
д. э. н., профессор С. П. Федосова, к. э. н., доцент Е. М. Коновалова,
начальник отдела науки и аспирантуры Е. А. Титова

Ответственные за выпуск:

д. э. н., профессор С. П. Федосова, к. э. н., доцент Е. М. Коновалова

А43 **Актуальные** вопросы теории и практики финансово-хозяйственной деятельности: сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, 27 марта 2019 г. / редкол.: А. М. Сысоев [и др.]; Воронежский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2019. – 330 с. – ISBN 978-5-4446-1319-1. – Текст : непосредственный.

В сборнике представлены результаты научных исследований преподавателей экономических дисциплин, специалистов-практиков и студентов экономического факультета, апробированные на Всероссийской (национальной) научно-практической конференции «Актуальные вопросы теории и практики финансово-хозяйственной деятельности», проведенной кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита и кафедрой финансов и кредита Воронежского филиала РЭУ имени Г. В. Плеханова 27 марта 2019 г.

Для студентов и аспирантов экономических вузов, преподавателей экономических дисциплин, а также для всех, кто интересуется актуальными проблемами финансовой сферы и реального сектора современной российской экономики.

УДК 657
ББК 65.052.2

ISBN 978-5-4446-1319-1

© Коллектив авторов, 2019
© Воронежский филиал
РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2019
© Оформление
Издательско-полиграфический центр
«Научная книга», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аверченко В.В. Проблемы организации управленческого учёта на малых предприятиях.....	7
Алилуева И.А., Рафаилов М.К. Ценообразование в системе планирования лесного комплекса России.....	11
Безрукавый К.В. Типы и источники финансирования начинающего бизнеса.....	16
Болотов И.И. Анализ рынка недвижимости различного функционального назначения в условиях цифровой экономики.....	19
Брыкина П.С. Бухгалтерский учет доходов, расходов и финансового результата от обычных видов деятельности.....	24
Волков М.А. О региональном и муниципальном финансовом контроле в российской федерации.....	28
Воложанина Е.В., Трунова Е.Б. Выбор стратегии ценообразования для розничных предприятий.....	31
Воронин В.П., Подмолодина И.М. Нестандартные бухгалтерские отчеты в управлении торговыми процессами.....	37
Гончарова О.З. Рыночная устойчивость коммерческих организаций и факторы, на нее влияющие.....	42
Гусева Л.П., Лукинова О.А. Актуальные вопросы взаимосвязи налоговой отчетности по НДС.....	44
Дычко В.А., Максимова Т.И. Оптимизация затрат предприятия: план и мероприятия.....	48
Ендовицкая А.В., Панфилова П.А. Эвристические методы в экономическом анализе.....	51
Ивченко Д.С. Особенности анализа заемного капитала организации... ..	56
Калинина Ю.А. Анализ этапов формирования финансового результата.....	59
Каримова Т.А. Методика оценки уровня мотивации работников на основе раскрытия их творческого потенциала.....	63
Кирдяшева Е.С. Аудит совместной деятельности на современном этапе ее развития.....	67
Клещева Ж.С., Коновалова Е.М. Организационно – методический подход обеспечения учёта финансового результата деятельности коммерческой организации.....	71
Ковалева Л.Ф. Современные подходы к организации аудита торговых сетей как метода обеспечения экономической безопасности предприятия.....	74
Коновалова Е.М. Анализ и оценка перспектив ведения эффективной предпринимательской деятельности.....	79

Кулиева Г.Д. Деловая активность: сущность, подходы к оценке.....	82
Кушталова С.М. Стратегия привлечения заемного капитала коммерческой организации.....	86
Логутенкова Д.А., Цыбалова И.С. ВВП как индикатор уровня развития финансового сектора экономики и страны в целом.....	89
Макаров Е.И. Методы оптимизации финансово–хозяйственной деятельности экопоселений.....	94
Максимова Т.И., Трунова Е.Б. история и перспективы развития саморегулируемых организаций аудиторov в России.....	97
Мануковский Р.И. Применение скидок при осуществлении операций купли–продажи товаров.....	102
Морковина С.С., Алилуева И.А. Финансовая устойчивость мебельных предприятий и факторы ее определяющие.....	105
Нуждин Р.В., Беляева Г.В. Налоговая состоятельность организаций АПК.....	110
Перова Т.В. Сущность и особенности анализа текущих активов организации.....	114
Поплавская С.А. Проблемы и перспективы изыскания источников дополнительных доходов в учреждениях культуры.....	118
Попова Ю.В., Мануковский Р.И. Актуальные вопросы учета налоговых обязательств по налогу на прибыль.....	122
Проскурин Е.Ю. Платежеспособность малых предприятий и факторы ее определяющие.....	127
Прохорчик Е.Е., Мануковский Р.И. Проблемы гармонизации учета и налогообложения основных средств в современном законодательстве	131
Сапожникова О.Н. Цифровая экономика: сущность, направления развития и перспективы.....	137
Сигов Д.В. Анализ кредитоспособности заемщика: отраслевой аспект	140
Судникова М.М., Коновалова Е.М. Основные подходы к формированию системы бухгалтерского учёта, анализа и контроля расчётов с поставщиками и подрядчиками.....	145
Тайдаева Л. И. Налоговые режимы в предпринимательстве.....	148
Тарасова И.Ю. Бухгалтерский учет ремонта и переоценки основных средств.....	152
Тимошилова Е.С., Кожемякин Д.Ю. Анализ реализации приоритетных инвестиционных проектов в лесном комплексе России.....	156
Ткачева Ю.В. Прибыль в системе интересов собственника и менеджера	160
Удод Т.С., Мануковский Р.И. Обоснование факторов влияния на величину и структуру обязательств организации.....	164
Хачатурова А.Э. Методика отражения затрат на инновационную деятельность экономического субъекта в системе управленческого учета	168

Черных И.В. Конкурентоспособность предприятия на этапах жизненного цикла.....	173
Шевцова Ю.А. Классификация затрат при исчислении себестоимости	176
Шубина Е.А. Николаева Ю.Р. Стратегический анализ и его роль в исследовании факторов внутренней и внешней среды	181

РАЗДЕЛ II.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Агибалов А.В., Иванникова Н.И. Применение маржинального анализа в управлении прибылью сельскохозяйственных организаций.....	186
Акамсин В.А. Актуальные аспекты взаимодействия налоговых и правоохранительных органов воронежской области в 2018 году в рамках выявления и предотвращения экономических преступлений.....	189
Бабаев А.Б., Курбасова А.Ю., Екатериничев А.Л. Финансовые инструменты для новых форм	198
Бирюков В.Э. Институциональные особенности системы налогообложения в РФ.....	201
Богомолов С.С. Денежно–кредитная политика России и пути ее совершенствования.....	204
Деделева В.С., Лукашева О.Л. Проблемы и перспективы государственного регулирования цен и заработной платы в России.....	209
Дуканов С.С. Открытость бизнеса – будущее экономики XXI века.....	214
Еловацкая Т.А. Перспективы развития налоговой политики в России	218
Запорожцева Л.А. Комплексный подход к формированию финансовой стратегии коммерческих организаций.....	221
Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. Подходы к решению проблем экономики России.....	225
Зюкова Е.Д. Теоретико–методологические аспекты анализа финансово–хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях	228
Ивлева А.А. Развитие банковских технологий в современных условиях: российская практика.....	232
Копылова К.А., Лукашева О.Л. Анализ направления и финансовых результатов деятельности ООО «Елизавета+» и возможности их совершенствования.....	236
Косилова Е.П. Доходы населения как фактор накопления человеческого капитала в стране.....	241
Котелевская Ю.В., Нехайчук Д.В. Стратегическое планирование организации финансово–хозяйственной деятельности.....	244
Куземкина А.С., Яроцкая Е.В. Ценовая политика предприятия, как компонент финансовой политики.....	249

Левшенкова Т.С. Управление структурой капитала как фактора роста уровня финансовой устойчивости организации.....	254
Митяева О.А., Швецов С.А., Швецов М.С. Государственное регулирование финансово–хозяйственной деятельности предприятия ОПК в условиях конверсии.....	258
Мышихина А.Н. Специальные налоговые режимы как инструменты поддержки малого бизнеса в российской федерации.....	262
Нечаева С.Н., Кононыхина И.С. Воздействие налогов на принятие предпринимательских решений.....	265
Новикова Н.Е. Финансовая устойчивость как основа конкурентоспособности организации.....	269
Орехов А.А., Ходаев А.Ю. О финансовом обеспечении деятельности ФГУП на территории Воронежской области.....	273
Просветова К.А., Клейменов Д.С. К вопросу об эффективности межбюджетного регулирования.....	278
Радченко В.М., Саранцева О.И. Финансовый потенциал территории как материальная основа формирования межбюджетных отношений	283
Рожков Г.В., Швецов С.А. Методы повышение эффективности цифровой торговли.....	287
Савченко Т.К., Яроцкая Е.В. Особенности краткосрочной финансовой политики торгово–строительных компании в современных условиях.....	291
Сибиряткина И.В., Будаева А.А. Формирование системы налогового планирования и оптимизации налогов на предприятии.....	295
Спицына О.В. Разделение и закрепление доходов между бюджетами бюджетной системы РФ.....	299
Семенченко А.В., Киреева Г.В. Инструментарий диагностики финансовых и денежных потоков предприятий реального сектора экономики	304
Федосова С.П., Федосов П.Е. О финансовом обеспечении экономического развития муниципальных районов.....	309
Хабибуллин А.А., Сибагатуллина Р.М. Обеспечение экономической безопасности коммерческого банка.....	313
Цацулина Е.С. Влияние управления хозяйственной деятельностью коммерческого предприятия на финансовые результаты в условиях рынка.....	317
Чернявская Ю.А., Рубцова Л.Н. Финансовый рынок в условиях цифровой экономики.....	322
Яськова А.А. Программно–целевые принципы планирования и исполнения бюджета.....	325

Раздел I.
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УЧЕТА,
АНАЛИЗА И АУДИТА ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

~~~~~  
**ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА**  
**НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В.В. Аверченко

Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

В статье поставлен вопрос о проблемах организации управленческого учёта на малых предприятиях, обоснована необходимость его ведения и предложены рекомендации по внедрению бухгалтерского управленческого учёта на малых предприятиях.

**Ключевые слова:** управленческий учёт, бухгалтерский учёт, малое предприятие, управленческие решения, бюджет предприятия, статья расходов.

В настоящее время бухгалтерский управленческий учёт активно заявил своё право на существование в российской экономической действительности. В современной России у предприятий и организаций есть юридическая и экономическая самостоятельность, которая позволяет свободно принимать решения при осуществлении деятельности, руководителям приходится в свободе принятия управленческих решений нести риск и ответственность за оправданность каждого из них. Для снижения таких рисков, получения максимальной прибыли, особенно в условиях кризисной экономики, важным аспектом является принятие перспективных управленческих решений на основе учёта и контроля затрат, прогнозирования и планирования доходов, анализа фактических показателей и отклонения их от плановых, а также выявлять причины таких отклонений.

«Управленческий учёт можно определить как самостоятельное направление бухгалтерского учёта организации, обеспечивающее информационную поддержку системы управления предпринимательской деятельностью. Этот процесс включает выявление, измерение, фиксацию, сбор, хранение, защиту, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и приём информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций» [2].

Необходимо отметить, что для принятия эффективных организационно–управленческих решений финансово–экономического характера очень важно получать точную информацию о состоянии исполнения бюджета быстро и своевременно. В крупных организациях, холдингах и т.д. используется согласованное планирование работы и управления деятель-



ностью подразделений – центров ответственности – с помощью смет и различных экономических показателей, которые определяются организациями самостоятельно, в зависимости от вида продукции, технологий производства и других факторов. Однако, на предприятиях малого бизнеса ведение управленческого учёта зачастую не осуществляется.

Бухгалтерский управленческий учёт необходим не только в крупных организациях, холдингах и корпорациях, но и в сфере малого бизнеса. Использование управленческого учёта на основе полученных аналитических данных о различных аспектах деятельности и финансовом состоянии позволит любому участнику экономического процесса, независимо от формы собственности, вида деятельности и размера организации, сделать принятие решений обоснованными, снизить риски и построить стратегические планы. Необходимо добиться не только планирования статей доходов и расходов и экономических показателей деятельности предприятия, но и реального исполнения бюджета, точной и актуальной информации о предстоящих расходах и доходах предприятия.

В рамках деятельности малого бизнеса бухгалтерский управленческий учёт – это такой набор действий и решений, результатом которых станет составление документа, например, сметы, в котором в численном выражении будут зафиксированы цели и планы организации малого бизнеса на определённый период, назначены ответственные лица за сбор и анализ информации (выделены центры ответственности), определены статьи затрат для обобщения аналитических данных. Перечень статей затрат руководитель может определить самостоятельно, исходя из вида деятельности, продукции, технологического процесса и других факторов. Можно воспользоваться типовой номенклатурой, установленной в ПБУ 10/99 «Расходы организации». Однако, стоит заметить, что в малом бизнесе целесообразно выделять более мелкие статьи затрат для точного анализа финансового состояния конкретной ситуации, учитывая все индивидуальные особенности бизнеса. Это поможет управленческому аппарату анализировать финансовую информацию и принимать текущие и перспективные решения максимально эффективно используя ограниченные ресурсы небольшой организации.

Управленческий учёт включает в себя множество задач, которые меняются в зависимости от взглядов и целей управления. Решение поставленных задач должно соответствовать правилам и методикам учёта, как например, использование единой системы измерения для прогнозирования и планирования, использование единых методик во всех подразделениях предприятия, соответствие учётной политике предприятия [1].

Способы, методы и характеристики бухгалтерского управленческого учёта очень обширны. Можно особенно выделить, что в современных условиях для максимально эффективного результата экономических пока-

зателей деятельности предприятия важны такие характеристики как оперативность, точность и своевременность. Сбор и предоставление информации для составления и контроля за исполнением бюджета с учётом этих характеристик даст максимальный полезный эффект руководству малого бизнеса для принятия эффективных финансово–экономических решений.

Основываясь на научной литературе, примем за основу бюджет, построенный по принципу «снизу вверх». Это сбор и передача информации от исполнителей к менеджерам и далее к руководству. Это позволит более точно определить состав расходов в соответствии с нуждами предприятия и запланировать точную величину [3]. Главное при таком построении бюджета – обеспечить оперативность передачи информации, но на малых предприятиях ввиду небольшой численности устранить задержки при коммуникациях персонала не является проблемой.

Обычно все обязанности по сбору и обобщению информации возлагаются на бухгалтерию. Такой выбор обусловлен небольшой численностью сотрудников. Но так как бухгалтерия и так один из самых загруженных работой участков, а бухгалтерский финансовый учёт и управленческим учёт различаются между собой, могут возникать сложности при оперативном перестроении с одной учётной системы на другую. Поэтому при подготовке информативных данных важно не забывать о быстроте представления необходимой информации для своевременного принятия управленческих решений. Также бухгалтер при составлении отчетности более ориентирован на внешних пользователей, нежели на внутренних. Также он больше ориентирован на реальные показатели, чем на планируемые [4].

Для сбора аналитической финансовой информации используются методы наблюдения и измерения. Сотрудникам малого предприятия, ответственным за функционирование различных определённых руководителей центров ответственности, с требуемой периодичностью выдаётся таблица, куда необходимо внести данные о фактически произведённых затратах по статьям расхода бюджета. Данные должны быть оперативно переданы менеджеру для составления сводной отчётности по всему предприятию.

На основании полученных данных менеджером составляется сводная таблица по статьям расходов. Наблюдая за первичными данными на протяжении квартала, или иного определённого периода, можно подсчитать более точную величину затрат предприятия по статьям расходов, сравнить фактические показатели с запланированными.

С помощью бухгалтерского управленческого учёта при планировании затрат на основании фактически собранных данных можно более точно составить бюджет предприятия и перераспределить средства на другие необходимые статьи расходов, либо сократить расходы по отдельным ста-

тням, что позволит грамотно распределить ограниченные материальные ресурсы и увеличить прибыль.

Для успешного внедрения управленческого учёта малого предприятия на основе фактических данных можно предложить следующие рекомендации;

1. Сбор данных по статьям затрат у исполнителей проводить не реже 1 раза в неделю. Это позволит получать оперативную информацию.

2. Назначить ответственного за составление общей сметы расходов предприятия.

3. Назначить конкретные даты предоставления общей сметы по статьям расходов на рассмотрение и утверждение.

4. Использовать выделение более узких конкретных статей затрат.

5. Учитывать полученные данные управленческого учёта при долгосрочном планировании.

Благодаря этим действиям повысятся возможности управленческого персонала и будет обеспечена эффективность управленческого учёта. В глобальной перспективе малое предприятие может стать не просто компанией, которая «держится на плаву», а стабильно прогнозируемой и развивающейся успешной компанией, что позволит получать стабильную прибыль и привлечёт инвесторов.

#### **Список литературы**

1. Варфоломеев В.Н., Умрихина С.В. Современные проблемы методов и способов организации управленческого учета в компании / В.Н. Варфоломеев, С.В. Умрихина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 27. – С. 17–25.

2. Вахрушина М.А., Рассказова–Николаева С.А., Сидорова М.И. Управленческий учёт – 1. Учебное пособие по программе подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров. Базовый курс. – М.: Издательский дом БИНФА, – 2009. – 173 С.

3. Кузьмина М.С. Учёт затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы. Учебное пособие. – М.: КНОРУС, – 2013. – 348 С.

4. Хмара Е.Г. Критерии формирования учетной политики для целей управленческого учета / Е.Г. Хмара // Теоретические и прикладные исследования социально–экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику. Материалы IV международной заочной научно–практической конференции (2 ноября 2015 года). – Тюмень: Тюменский государственный университет, 2015. – С. 423–428.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

магистрант И.А. Алилуева

Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова  
аспирант М.К. Рафаилов

Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г.Ф. Морозова

В статье рассмотрены основные проблемные вопросы, связанные с установлением начальной цены предмета аукциона на право заключения договора аренды для заготовки древесины и договора купли–продажи лесных насаждений. Подготовлены сценарии и этапы совершенствования системы ценообразования в лесном хозяйстве.

Предложены направления обеспечивающие расчет экономически обоснованного минимума платы, определяемого на рентной основе как разница между ценой лесопродукции и издержками лесопользователя на производство этой продукции и выполнение мероприятий по охране, защите и воспроизводству лесов, если такие мероприятия предусматриваются законом или договором, с учетом нормативной прибыли лесопользователя.

Обоснована необходимость применения рентного подхода, который гарантирует арендатору получение прибыли. Интересы государства при рентном способе расчета платежей также защищены гарантированным получением средств на ведение лесного хозяйства на площадях, где ведется заготовка.

**Ключевые слова:** анализ ценообразования, планирование, ставки платы за древесину, аукцион, цена кубометра круглых лесоматериалов

Ценообразование на продукцию и услуги является ключевым фактором рыночной организации экономических отношений.

В настоящее время нормы, регламентирующие установление начального размера арендной платы и начальной цены заготавливаемой древесины при проведении торгов, в лесном законодательстве отсутствуют.

До 2005 года согласно Лесному кодексу РФ, платежи за древесину, отпускаемую на корню, устанавливались следующим образом: минимальные ставки – Правительством Российской Федерации; ставки лесных податей, по которым фактически производился отпуск древесины, – органами государственной власти субъектов РФ [1]. Арендная плата определялась на основе ставок лесных податей по результатам лесных конкурсов.

С 2005 года, когда полномочия по установлению ставок лесных податей были переданы на федеральный уровень, минимальные ставки по–прежнему устанавливались Правительством РФ; ставки лесных податей устанавливались Рослесхозом путем применения повышающих коэффициентов к минимальным ставкам. С 2007 года согласно Лесному кодексу Российской Федерации, платежи за заготовку древесины на землях, находящихся в федеральной собственности, устанавливаются следующим образом [2]:

ставки платы за единицу объема древесины лесных насаждений устанавливаются Правительством Российской Федерации;

начальный размер арендной платы или начальная цена заготавливаемой древесины не может быть ниже минимального размера арендной платы или минимального размера платы по договору купли–продажи лесных насаждений;

окончательная величина арендной платы или цена заготавливаемой древесины устанавливается по результатам аукциона.

Конкретный механизм установления начального размера арендной платы или начальной цены заготавливаемой древесины Лесным кодексом Российской Федерации не определен.

О том, что существующий механизм ценообразования и система планирования в лесном хозяйстве России не эффективны свидетельствуют ряд критических публикаций [3, 4]. Результатом этого является то, что в большинстве случаев плата за заготовку древесины устанавливается на уровне минимального ее размера или лишь незначительно его превышает. Это происходит потому, что начальный размер арендной платы на аукционе приравнивается к минимальному. Мониторинг ставок платы за заготовку древесины, проводимый Рослесхозом на постоянной основе, подтверждает этот вывод. Превышение размера платы, по которому производится реальный отпуск древесины, над минимальным размером платы составляет 1,5–2,0 раза (табл. 1).

Таблица 1.

Превышения размера платы, по которым производится отпуск древесины, над минимальным размером платы

| Год  | Превышение среднего размера платы над минимальным размером платы | Превышение среднего размера платы по договорам аренды над минимальным размером платы | Превышение среднего размера платы по договорам купли–продажи лесных насаждений над минимальным размером платы |
|------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2002 | 1,57                                                             | 1,22                                                                                 | 2,37                                                                                                          |
| 2003 | 1,60                                                             | 1,34                                                                                 | 2,48                                                                                                          |
| 2004 | 1,69                                                             | 1,49                                                                                 | 2,34                                                                                                          |
| 2005 | 1,60                                                             | 1,59                                                                                 | 2,42                                                                                                          |
| 2006 | 1,65                                                             | 1,63                                                                                 | 2,41                                                                                                          |
| 2007 | 1,68                                                             | 1,56                                                                                 | 1,96                                                                                                          |
| 2008 | 1,72                                                             | 1,54                                                                                 | 2,18                                                                                                          |
| 2009 | 1,47                                                             | 1,50                                                                                 | 1,51                                                                                                          |
| 2010 | 1,43                                                             | 1,45                                                                                 | 1,35                                                                                                          |
| 2011 | 1,45                                                             | 1,47                                                                                 | 1,34                                                                                                          |
| 2012 | 1,47                                                             | 1,47                                                                                 | 1,42                                                                                                          |
| 2013 | 1,48                                                             | 1,46                                                                                 | 1,47                                                                                                          |
| 2014 | 1,49                                                             | 1,47                                                                                 | 1,48                                                                                                          |
| 2015 | 1,52                                                             | 1,51                                                                                 | 1,45                                                                                                          |
| 2016 | 1,58                                                             | 1,50                                                                                 | 1,34                                                                                                          |

Такое положение приводит к недополучению федеральным бюджетом дохода от заготовки древесины и отчасти формирует неравные права у лиц, использующих леса (т.к. лесопользователи на замыкающих лесных участках оказываются в невыгодном положении по отношению к другим лесопользователям).

Наличие у субъектов Российской Федерации права при проведении лесных торгов устанавливать стартовую цену выше действующего в настоящее время минимального размера позволит отражать реальные характеристики выставляемых на торги лесных участков, конъюнктуру региональных лесных рынков и различия в спросе на отдельные виды лесопроductии, что невозможно сделать из федерального центра.

В отдельных субъектах РФ в период 2007–2011 гг. делались попытки урегулировать ситуацию на региональном уровне. Например, в Республике Мордовия, Псковской, Ивановской, Иркутской областях и в ряде других регионов принимались нормативные акты высших органов исполнительной власти, устанавливающих различные дифференцированные (по разным критериям) коэффициенты, применяемые к расчетам арендной платы при подготовке договоров аренды и купли–продажи. Однако все эти случаи были законодательно не урегулированы.

В целях унификации методического подхода к определению начальной цены торгов и обеспечения равноправия лиц, использующих леса, во всех субъектах Российской Федерации, методика установления начальной цены предмета торгов должна быть единой и утверждаться Правительством Российской Федерации; расчет начальной цены – производиться в субъектах Российской Федерации.

По своему экономическому смыслу платежи за лесные ресурсы являются доходом собственника лесов – государства, которое, как собственник, должно обеспечивать их воспроизводство и ведение лесного хозяйства в целом [5].

Согласно действующему законодательству обязанность по воспроизводству возложена на арендатора лесных участков. При организации и проведении торгов по передаче лесных участков в аренду информация о размере затрат на воспроизводство лесов отсутствует. Для арендатора этот факт создает существенную неопределенность при разработке бизнес–плана. В целом это снижает эффективность использования лесов, т.к. при такой степени неопределенности многие просто не решаются начинать производственную деятельность.

По результатам проведенных научных исследований были сформулированы основные недостатки действующей системы ценообразования на лесные ресурсы.

Недостатки действующей системы платы за использование лесов можно обобщить в виде следующих основных аспектов:

1. Плата за использование лесов в Российской Федерации устанавливается административным методом и содержит только отдельные элементы рыночного подхода: незначительные превышения в результате аукционов.

2. Изменение размера ставок платы за использование лесов по годам происходит в директивном порядке, путем введения ежегодных коэффициентов индексации, которые не имеют экономической связи с изменениями рыночных цен на круглые лесоматериалы.

3. Удельный вес арендной платы в себестоимости круглых лесоматериалов составляет в среднем по России 6 % во внутренней цене и 3 % в экспортной на протяжении ряда последних лет.

4. Существующую плату за использование лесов в целях заготовки древесины лесных насаждений с точки зрения арендатора можно причислить к ежегодным условно–постоянным расходам, которые не зависят от конъюнктуры рынка лесных товаров.

5. Рентабельность лесозаготовительной деятельности слабо связана с арендной платой за использование лесных ресурсов. Более сильное влияние оказывают лесорастительные условия, технология производства, уровень расходов по отдельным статьям, в том числе по охране, защите и воспроизводству лесов, конъюнктура рынка круглых лесоматериалов. Рентабельность экспортных сделок обеспечивают более высокие цены на круглый лес, чем на внутреннем рынке.

В условиях, когда уровень платы за использование лесных ресурсов никак не влияет на экономику лесных отношений и формирование цен на лесную продукцию, не оказывает никакого стимулирующего влияния на формирование рынка лесной продукции и добросовестное использование лесных ресурсов, а также сохранение лесов, бюджетная эффективность расходов на лесное хозяйство является отрицательной величиной, в связи с чем чрезвычайно актуальным является переход к рыночной системе установления ставок платы за использование лесов (рентному подходу).

Главным условием эффективности лесных правоотношений является установление баланса экономических интересов государства и частного бизнеса: соотношение между уровнем арендной платы и затратами государства на ведение лесного хозяйства и нормой прибыли арендатора и его затратами на лесозаготовку и ведение лесного хозяйства.

Таким образом, в качестве научного предложения по изменению подходов к определению размеров платы за использование лесов, влияющих на увеличение поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации, видится следующее.

При расчете ставок платы за использование лесов для заготовки древесины предлагается исходить из рыночных цен на круглые лесоматериалы по сортаментам, нормативных затрат на заготовку древесины и ве-

дение лесного хозяйства и единого норматива минимально допустимой рентабельности для обеспечения лесозаготовок.

Основные принципы расчета рентных платежей заключаются в следующем:

- проведение мониторинга рыночных цен на древесину по лесотаксовым районам, породам, сортиментам и их официальная публикация;
- сохранение действующей территориальной дифференциации по лесотаксовым районам и разрядам такс;
- установление нормативных затрат на заготовку древесины и ведение лесного хозяйства по лесотаксовым районам;
- установление единого норматива минимально допустимой рентабельности для обеспечения расширенного производства лесозаготовок для каждого лесотаксового района;
- расчет и утверждение ставок платы за использование лесов по лесотаксовым районам с дифференциацией по породам, сортиментам;
- периодичность утверждения ставок платы за использование лесов.

Нормативные затраты на производство лесной продукции должны определяться на основе принятого технологического процесса, научно обоснованных норм выработки и нормативов расхода материалов, топлива, электроэнергии с учетом среднеотраслевых данных.

Нормативная рентабельность должна обеспечить нормальную работу лесозаготовительных предприятий.

#### **Список литературы**

1. Лесной кодекс Российской Федерации от 29 января 1997 г. № 22–ФЗ;
2. Лесной кодекс Российской Федерации от 4 декабря 2006 г. № 200–ФЗ;
3. Морковина С.С. Противоречия экономических интересов государства и субъектов малого и среднего предпринимательства, функционирующих в лесном хозяйстве. Морковина С.С., Зиновьева И.С., Бао Ш. Лесотехнический журнал. – 2014. – Т.4. – № 3 (15). – С. 303–318.
4. Петров А.П. Рыночная организация лесного хозяйства: опыт зарубежных стран и российских регионов / Петров А.П., Морковина С.С./ Лесотехнический журнал. – 2016. – Т.6. – № 4 (24). – С. 250–258.
5. Морковина С.С. Сценарный подход в стратегическом планировании развития лесного комплекса России/ Морковина С.С., Рафаилов М.К.// Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2018. – № 3 (63). – С. 111–123.



=====

## ТИПЫ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЧИНАЮЩЕГО БИЗНЕСА

магистрант К.В. Безрукавый

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье обосновывается важность эффективности оценки, а также планирования различных источников финансирования, необходимых для начала эффективной работы бизнеса.

**Ключевые слова:** создание нового проекта, оценка, капитал, источники финансирования, бизнес, прибыль, цель, стратегия.

Одной из самых сложных задач для создания нового проекта является оценка различных источников финансирования и сбор средств, необходимых для начала работы, то есть финансирование необходимо для начала бизнеса и повышения его прибыльности. Но убедить других в ценности вашей идеи совсем не просто. Если вам не удастся привлечь капитал, вы никогда не сможете увидеть, как ваша идея станет реальностью. Важно помнить, что тщательное планирование является ключевым моментом привлечения средств. Как только идея будет доказана или, по крайней мере, покажет признаки успеха, вы сможете постепенно увеличивать объемы финансирования.

Есть несколько источников, которые необходимо рассмотреть для финансирования запуска проекта [1]. Но для начала важно разобраться, какая именно сумма будет необходима. Финансовые потребности бизнеса будут варьироваться в зависимости от его типа и размера. Например, перерабатывающие предприятия, как правило, капиталоемкие, требующие большого количества необходимых ресурсов, а вот розничные предприятия обычно требуют меньшего объема капитальных вложений. От того, где вы получите деньги для своей компании, зависит, сколько вы будете должны в дальнейшем заплатить за предоставленные вам средства.

Долговое финансирование и участие в капитале являются двумя основными источниками финансирования. Различают внешнее и внутреннее финансирование. Внутреннее заключается в использовании собственного капитала (чистая прибыль, продажа и сдача в аренду имущества, амортизационные отчисления), а внешнее – в использовании заемного и привлеченного капитала [2]. Для организации предпринимательства зачастую требуются внешние инвестиции, такие как банковский кредит, субсидии из бюджета, страховые возмещения, государственные гранты и т.д.

В случае организации бизнеса с минимальными вложениями можно использовать самофинансирование. Естественно, это наилучший вариант, ведь вам не придется выплачивать процентную ставку или «делиться» с кем-то своим новым источником дохода [3].

Рассмотрим подробнее некоторые источники финансирования:

1) Финансирование акционерного капитала

Финансирование акционерного капитала представляет собой способ привлечения капитала путем продажи акций в бизнесе. Финансирование акций обычно используется в качестве начальных денег для бизнес-стартапов или в качестве дополнительного капитала для предприятий, которые хотят расширить свою деятельность. Доля участия, полученная в результате инвестирования в акционерный капитал, позволяет инвестору участвовать в прибыли компании.

2) Венчурный капитал

Венчурный капитал относится к финансированию, которое поступает от компаний или частных лиц, занимающихся инвестированием в молодой частный бизнес. Они предоставляют капитал молодым предприятиям в обмен на долю владения бизнесом. Венчурные компании обычно не хотят участвовать в начальном финансировании бизнеса, если у компании нет менеджмента с проверенной репутацией. Как правило, они предпочитают инвестировать в компании, которые получили значительные вложения в акционерный капитал от учредителей и уже являются прибыльными. Инвесторы венчурного капитала могут предоставить ценные рекомендации и бизнес-советы. Тем не менее, они ищут значительную отдачу от своих инвестиций, и их цели могут совпадать с целями учредителей. Они часто ориентированы на краткосрочную выгоду.

3) Варрант

Варрант – особый инструмент, используемый для долгосрочного финансирования. Это договор, согласно которому его обладатель может купить ценные бумаги непосредственно у эмитента в оговоренный период времени, либо в назначенный срок. Цена варранта складывается из двух компонентов: из цены временной и скрытой. Скрытая цена может быть определена как разница между рыночной ценой ценной бумаги и той, по которой ее позволяет приобрести варрант. Временная цена – это разница между текущей и предположительной будущей рыночной ценой акции.

4) Бизнес-инкубатор

Бизнес-инкубатор – это организация, которая занимается поддержкой проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации. Основная цель – помочь бизнесу крепко встать на ноги. Бизнес-инкубатор предоставляет предпринимателю необходимые ресурсы, которые могут включать в себя офисные помещения, маркетинг, консалтинг, а также различную помощь в процессе работы. Бизнес-инкубаторы видят большой потенциал в идее предпринимателя и хотят извлечь из этого выгоду в будущем.

5) Бизнес-кредит

Бизнес–кредит является наиболее распространенным источником финансирования малого и среднего бизнеса. Банки и другие финансовые учреждения предлагают множество кредитов для бизнеса в обмен на регулярные выплаты процентов. Кредитору нужно, чтобы у заемщика был надежный бизнес–план. Но иметь хорошую идею недостаточно. Во многих случаях банки требуют залоговое обеспечение, которое является условием, увеличивающим шанс возврата кредита заемщиком в установленный срок. Если бизнес не предлагает обеспечение, то финансовые учреждения в праве взимать более высокую процентную ставку.

б) Друзья и семья

Можно обратиться к людям из вашего круга общения и попросить их либо инвестировать, либо одолжить вам деньги. Этот процесс часто называют «терпеливым» капиталом, то есть деньгами, которые возвращаются позже, когда бизнес становится прибыльным.

7) Краудфандинг

Как видно из названия, краудфандинг означает получение средств от толпы, т.е. широкой общественности. Это популярный способ привлечь инвестиции для какого–либо проекта. Существуют краудфандинговые сайты, которые позволяют представителям общественности объединять свои средства для различных целей. Каждый участник может внести лишь малую сумму, но даже такая сумма будет иметь колоссальное значение, если к этой акции присоединятся и другие участники. Бизнесу необходимо использовать хорошую краудфандинговую платформу, чтобы привлечь больше людей для своих проектов.

Таким образом, можно подвести итог, что начинающий бизнес может использовать любой из перечисленных выше источников финансирования для запуска своей деятельности и предоставления качественных продуктов и услуг людям.

#### Список литературы

1. Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательства. – М. : СОФИТ, 2014. – 256 с.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика: Учебное пособие. – Р–н–Д: "Феникс", 2015. – 608 с.
3. Уваров С.А., Козлов В.К. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие. – СПб.: Политехника, 2014. – 322 с.

=====

## АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РАЗЛИЧНОГО ФУНКЦИОНАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

аспирант И.И. Болотов

Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г.Ф. Морозова

В статье рассмотрены особенности рынка недвижимости в России. Приводятся аргументы в пользу концепции городов будущего. Доказано, что рынок современной недвижимости, отвечающий требованиям цифровой экономики должен соответствовать следующим характеристикам – гармоничного объединения нежилой недвижимости – офисами с культурными, социальными и развлекательными центрами и жилой застройкой; обладать всей современной и грамотно продуманной инфраструктурой; объединять в себе все сферы полезной человеческой жизнедеятельности – науку, производство, культуру с целью преодоления барьеров доступа к информации; являться драйвером роста городов, путем создания внутри центров новых, востребованных продуктов, услуг, технологий, которые возможно экспортировать в другие регионы; концентрировать в себе наиболее прогрессивную часть населения путем создания комфортной среды.

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, города будущего, цифровая экономика

Строительство является одной из основных и наиболее древней сфер деятельности человечества. Развитие цивилизации неразрывно связано с совершенствованием технологий строительства недвижимости. По мере развития экономики и появления новых сфер жизнедеятельности, начинают появляться новые виды использования недвижимости, появляются новые форматы застройки, применяются различные технологии строительства в зависимости от целей использования [1].

Пройдя длинный путь развития (которое будет продолжаться на протяжении всего существования человека) на сегодняшний день, сформировавшийся рынок недвижимости является крайне разнообразным и сложным, требующий по-настоящему научного изучения. Однако, помимо понимания того, что происходит сейчас, необходимо определиться с тем, куда в дальнейшем будет развиваться этот рынок, какую пользу, с учетом внедрения новых технологий и знаний, недвижимость может принести в XXI веке.

Какой, например, мультипликационный эффект мы можем получить от синергии нескольких сфер деятельности человека, которые на сегодняшний день слабо связаны между собой, если объединим их в одном месте путем создания современных технополисов, с качественной и широко продуманной застройкой и инфраструктурой. Возможно, создавшиеся в таком месте случайные технологические, социальные или научные связи приведут к созданию новых продуктов или услуг, которые будут востребованы на рынке.

Нормально функционирующий рынок недвижимости – один из базовых элементов функционирования рыночной экономики [2]. Однако, для начала, необходимо структурировать и дать характеристику уже существующему рынку и отдельной недвижимости с разными видами использования.

Укрупнённо всю недвижимость можно разделить на:

1. Жилая недвижимость
2. Коммерческая недвижимость (не жилая)

Жилая недвижимость – это изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом, пригодным для постоянного проживания людей.

Разделить жилую недвижимость можно на индивидуальный жилой дом и многоквартирные жилые дома.

В Советском Союзе жилая недвижимость (как в принципе и все в экономике), за редким исключением (дачи, личные хозяйства) возводилась в соответствии с планом, за это отвечало государственное ведомство – Госгражданстрой, в структуре Госстрой [3].

СССР являлось индустриальным государством, которая, однако являлась преемницей аграрного – Российской Империи, соответственно перед руководством страны стояла задача массовой урбанизации с целью привлечения рабочих рук на предприятия, которые концентрировались в городах. Однако, привлеченное население необходимо было обеспечить жильем. Именно поэтому жилищному фонду, доставшемуся России от СССР присущи следующие характеристики:

1. Однотипность домов и целых кварталов (типовая застройка)
2. Низкое качество
3. Маленькая площадь квартир и соответственно комнат
4. Зачастую отсутствие части бытовых услуг
5. Отсутствие необходимой инфраструктуры для полноценной жизни
6. Формирование маргинальной среды

Для целей развития плановой, индустриальной экономики такая застройка, на самом деле, соответствовала всем требованиям, являясь экономичной, быстровозводимой и в относительной степени, удовлетворяющей запросы семей.

В условиях развития современной, цифровой экономики, важно концентрировать внимание на развитии человеческого капитала, а значит и удовлетворении запросов населения в современном жилье.

Основными характеристиками, которыми должны обладать современные жилые кварталы являются:

1. Жилье должно быть полноценным элементом городской среды
2. Быстрая транспортная доступность до рабочего места

3. Создание всей необходимой инфраструктуры вокруг жилого района (социальная, культурная, развлекательная недвижимость).
4. Готовые решения для аренды квартир/домов
5. Однотипный качественный готовый ремонт квартир.
6. Высокая ликвидность
7. Жилье должно обладать социализирующими функциями (лобби; конференц залы; спортивные залы)
8. Объединение жилого дома + коворкинг

Основной целью жилой недвижимости в современной, цифровой экономике, должно стать создание такой комплексной застройки, которая позволит участвовать человеку в процессе социализации получать полноценный отдых в свободное время, а также, что очень важно, повышать мобильность человека и давать возможность продуктивного творчества за пределами работы.

Коммерческая недвижимость – здания, сооружения или земельные участки, используемые для коммерческой деятельности с последующим извлечением постоянной прибыли или прироста капитала, дохода от аренды, инвестиционного дохода. Коммерческая недвижимость включает в себя офисные здания, объекты промышленности, гостиницы, торговые центры, магазины, сельскохозяйственные предприятия, склады и гаражи [4].

Основными видами коммерческой недвижимости являются:

1. Недвижимость свободного назначения – рестораны, кафе, отели, гостиницы
2. Торгово–развлекательная – Магазины, торговые центры
3. Офисные – Бизнес центры
4. Индустриальные – промышленные предприятия, склады
5. Социальная – медицинские центры, больницы, детские сады, школы, ВУЗы.
6. Государственная – налоговые органы, полиция, министерства и пр.

В последние годы объем рынка недвижимости испытывает подъем, что подтверждают темпы роста объемов работ (таблица 1).

Таблица 1

Темпы роста строительства в РФ

| Показатели                    | 2005 | 2010 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|
| Объем строительства           | 160  | 229  | 232  | 227  | 224  |
| Инвестиции в основной капитал | 167  | 245  | 259  | 258  | 269  |

В этой связи в ближайшие годы следует ожидать увеличения не только количества возводимых объектов недвижимости, но и перехода к новым качественным характеристикам создаваемых объектов. Популярными становятся концепции «Умных городов», «городов будущего», «эко-

городов», в которых города становятся источниками опыта в области передового градостроительства.

Основной целью создания городов будущего является создание комфортной среды обитания человека. Развитие полисов, внутри города, с высокой транспортной доступностью к центру города, которые будут включать в себя не только жилую недвижимость, не только создание высокооплачиваемых рабочих мест внутри полиса, но и получения синергетического эффекта при взаимодействии разных отраслей науки, производства, культуры.

Внедрение новых продуктов, услуг, технологий, которые могут быть созданы внутри научных центров, но по объективным причинам (отсутствии взаимодействия науки бизнеса и государства) никак не реализуются на массовом рынке, станет основным эффектом от создания полисов. Информация внутри такого полиса будет передвигаться значительно, в разы быстрее, чем это происходит сейчас. И это основная проблема российских городов. Да, существуют, и в последнее время их появляется все больше, площадки на которых наука и капитал (в лице банков и бизнеса) могут общаться и находить точки соприкосновения, однако слишком низкая эффективность, слишком много формализма и непонимания потребностей друг друга создают большие препятствия на пути слияния мозгов и капитала.

Повышение инвестиционной активности, как следствие взаимодействия бизнеса и науки, наряду с повышением производительности труда, может дать толчок в развитии регионов, где будет реализовываться концепция умных городов.

В целом такая концепция вполне может быть распространена на город в целом. Практика, когда значительное большинство рабочих мест находится в центре города, должна быть плавно заменена на равномерное распределение рабочих мест в рамках в том числе и спальных микрорайонов. Государственная недвижимость, как следствие сокращение государственных служащих и чиновников, должна занимать необходимый минимум, который объективно нельзя заменить созданием программ, по получению государственных услуг электронным путем.

Создание качественной инфраструктуры, внутри полисов и микрорайонов должно являться одним из основных направлений в котором должен развиваться рынок недвижимости. Высокий и бесперебойный доступ в интернет, создание Wi-Fi зоны на территории всего пространства, внедрение эко-технологий, в том числе станций по заряду электрических средств транспорта, удобное получение электронных услуг по доставке товаров. Все это даст возможность человеку меньше тратить время в пустую, находясь в пробках, очередях касс и при получении необходимых ему услуг.

Создание таких условий, позволит привлекать высококлассных специалистов в регионы со всей страны и возможно зарубежья. Даст толчок стагнирующей экономике. Не секрет, что большинство субъектов федера-

ции в России являются дефицитными по своему бюджету и получают межбюджетные трансферты из центра. Развитие города в предложенном выше направлении, возможно, позволит решить эту проблему.

Подытожив все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что рынок современной недвижимости, отвечающий требованиям цифровой экономики должен соответствовать следующим характеристикам:

1. Гармоничное объединение нежилой недвижимости – офисами с культурными, социальными и развлекательными центрами и жилой застройкой.

2. Обладать всей современной и грамотно продуманной инфраструктурой.

3. Объединять в себе все сферы полезной человеческой жизнедеятельности – науку, производство, культуру с целью преодоления барьеров доступа к информации.

4. Являться драйвером роста городов, путем создания внутри центров новых, востребованных продуктов, услуг, технологий, которые возможно экспортировать в другие регионы.

5. Концентрировать в себе наиболее прогрессивную часть населения путем создания комфортной среды.

#### **Список литературы**

1. Morkovina S.S. Principles of innovational startup selection for e-platforms placement/ Morkovina S.S., Kolesnichenko E.A., Spesivtsev V.A. / *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2015. – Т. 6. – № 6. – С. 201–211.

2. Безрукова Т.Л. Прогнозирование и планирование издержек в производственной деятельности предприятий/Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И., Лукин А.С. / *Лесотехнический журнал*. – 2015. – Т. 5. – № 2 (18). – С. 232–242.

3. Хоменко А.Б. Развитие и генезис российского законодательства в сфере инвестиций в строительство недвижимости/Хоменко А.Б.//*Современное право*. – 2009. – № 8. – С. 142–145.

4. Кондрачук О.Е. Альтернативные варианты принятия решения по строительству и эксплуатации коммерческой недвижимости / Кондрачук О.Е., Петренко Я.И. // *Интернет-журнал Науковедение*. – 2016. – Т. 8. – № 3 (34). – С. 37.



=====

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

магистрант П.С. Брыкина

Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассмотрена экономическая сущность доходов, расходов, финансового результата, их экономическая сущность и порядок бухгалтерского учета по операциям от обычных видов деятельности.

**Ключевые слова:** доходы, расходы, прибыль, убытки, бухгалтерские счета.

Основным показателем финансово–хозяйственной деятельности организации является финансовый результат, который представляет собой прирост (уменьшение) стоимости собственного капитала организации за отчетный период. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа развития хозяйствующего субъекта является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием доходов, расходов и прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно–методических систем информационного обеспечения процесса управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использования современных методов ее анализа и контроля. Хозяйственную деятельность организации нельзя правильно вести, добиваясь положительных результатов, если не организованы наблюдение и контроль за всеми фактами, явлениями, из которых она складывается. Учет – это непрерывная функция управления. Он состоит в наблюдении, измерении, регистрации и группировке учитываемых явлений.

В настоящее время действует перечень нормативно–правовых актов, регулирующий влияние на учет и состав финансовых результатов. Степень значимости их влияния на организацию учета финансовых результатов определяется уровнем соответствующего документа.

Работа по совершенствованию нормативной базы российского учета проводится на качественно новом уровне: к разработке национальных стандартов, инструкций и методических рекомендаций подключаются профессиональные бухгалтеры и аудиторы.

Бухгалтерский учет финансовых результатов регулируется Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. В соответствии с ним «бухгалтерская прибыль (убы-

ток)» представляет собой финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса.

Финансовый результат деятельности организации представляет собой разницу сумм доходов и расходов. Превышение доходов над расходами означает прибыль, а расходов над доходами – убыток. Основными нормативными документами регулирующими порядок определения финансового результата, являются ПБУ 9/99 «Доход организации» и 10/99 «Расходы организации».

В соответствии с Положениями, в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности организации доходы и расходы по ним подразделяются на:

- расходы и доходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы и доходы

В Положении понятие расходов по обычным видам деятельности четко определено. Расходами по обычным видам деятельности являются затраты, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ или оказанием услуг.

Если предметом деятельности организации является предоставление своих активов в аренду во временное пользование (временное владение и пользование) по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности признаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В том случае, если предметом деятельности является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности признаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Организации, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности признаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

К расходам по обычным видам деятельности можно отнести также возмещение стоимости амортизационных средств и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются в бухгалтерском учете в сумме, равной величине оплаты в денежной или другой форме или величине кредиторской задолженности. Если договором цена не предусмотрена, то она определяется как цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет расходы в отношении аналогичных материально–производственных затрат или иных ценностей, ра-

бот, услуг, либо предоставление во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов.

Для учета расходов по обычным видам деятельности Планом счетов предназначены счета: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве».

Формирование себестоимости продукции, работ, услуг от основной деятельности происходит на счете 20 «Основное производство. Счета 25» «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы» ежемесячно закрываются в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета. Себестоимость готовой продукции списывается на продажу для определения финансового результата от основной деятельности, представляющей собой разницу между выручкой от продажи и полной себестоимостью готовой продукции.

В бухгалтерском учете выручка признается при наличии следующих условий

- 1) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденного иным соответствующим образом;
- 2) сумма выручки может быть определена;
- 3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- 4) право собственности на продукцию перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком;
- 5) расходы, которые произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним предназначен счет 90 «Продажи».

При признании в бухгалтерском учете сумма выручки от продажи продукции отражается по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно себестоимость проданной продукции списывается с кредита счетов 43 «Готовая продукция» и 44 «Расходы на продажу» в дебет счета 90 «Продажи».

К счету 90 «Продажи» могут быть открыты субсчета:

90–1 «Выручка»;

90–2 «Себестоимость продаж»;

90–3 «Налог на добавленную стоимость»;

90–4 «Акцизы»;

90–9 «Прибыль/убыток от продаж».

На субсчете 90–1 «Выручка» учитывается дебиторская задолженность покупателей за реализованную продукцию. На субсчете 90–2 «Себе-

стоимость продаж» учитывается себестоимость продаж, по которым на субсчете 90–1 "Выручка" признана выручка. На субсчете 90–3 «Налог на добавленную стоимость» учитываются суммы налога на добавленную стоимость, причитающиеся к получению от покупателя. На субсчете 90–4 «Акцизы» учитываются суммы акцизов, включенных в цену проданной продукции. Субсчет 90–9 «Прибыль/убыток от продаж» предназначен для выявления финансового результата (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. В соответствии с расшифровкой оборотов по счету 90 «Продажи» к счету 90 могут открываться субсчета второго порядка, которые учитывают направления деятельности организации, относящейся к основной.

Записи по субсчетам 90–1 «Выручка», 90–2 «Себестоимость продаж», 90–3 «Налог на добавленную стоимость» производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90–2 «Себестоимость продаж», 90–3 «Налог на добавленную стоимость» и кредитового оборота по субсчету 90–1 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90–9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90–9 «Прибыль/убыток от продаж»), закрываются внутренними записями на субсчет 90–9 «Прибыль/убыток от продаж».

Таким образом, бухгалтерский учет дает наиболее важную, достоверную информацию, систематизирует и обрабатывает разрозненные данные, после чего они становятся основой для принятия управленческих решений.

#### **Список литературы**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н. Электронный ресурс. СПС «Консультант Плюс».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н. Электронный ресурс. СПС «Консультант Плюс».
3. Наумкина А. Н. Актуальные проблемы учета и определения финансовых результатов деятельности предприятия / А. Н. Наумкина, В. П. Шегурова//Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 514–517.

=====

## О РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ ФИНАНСОВОМ КОНТРОЛЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

преподаватель М.А. Волков

Ярославский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

Исследуется воздействие государственного (муниципального) контроля на экономику России, рассматриваются региональный и муниципальный контроль с точки зрения присущих им проблем, исходя из чего предлагаются направления их совершенствования.

**Ключевые слова:** региональный финансовый контроль, муниципальный финансовый контроль.

Зачастую создается впечатление, что экономические проблемы в жизни современного общества это явление перманентное и не проходящее, что состояние непрерывного стресса в сфере экономики становится частью обычной жизни, в том числе благодаря определенным манипуляциям [10] и ничего сделать невозможно.

Однако, если скрупулезно рассматривать экономическую составляющую общественной жизни, и понимать, что современная, вроде бы «рыночная» экономика основывается на перманентном воздействии государства разнообразным и инструментами в процессы экономики, например финансовыми инструментами [9], такими, как бюджетные расходы, налоговые ставки, государственный (муниципальный) долг, инструментами денежно–кредитной политики [1] и другими, то становится понятно, что осуществление финансового контроля в экономической сфере позволяет, в определенной мере, повысить эффективность воздействия государства на экономику, снизить циклические проявления экономической деятельности и значительно ее упорядочить [6; 8]. Причем, так как основное влияние на экономические процессы государством оказывается в финансовой и денежно–кредитной сфере то значительную роль в координации и регулировании данного воздействия несомненно будет играть государственный (муниципальный) финансовый контроль [2; 5].

Необходимо отметить, что реорганизация органов государственного (муниципального) контроля это, безусловные полномочия органов управления, в связи с чем напрашивается вывод, что если существующая система органов государственного финансового контроля не удовлетворяет общество, то, наверное, «власть», как минимум, должна инициировать дальнейшие трансформации органов государственного финансового контроля, да так, чтобы в стране сформировалась целостная система контрольных органов государства.

Если регламентация и организация государственного финансового контроля на федеральном уровне может вызывать только дискуссии на тему эффективности, то финансовый контроль на уровне субъектов федерации и органов местного самоуправления организован, но анализ его организации позволяет утверждать, что в масштабах страны он регламентирован некачественно [7], его определения и понятия неточны [5], что влечет за собой многообразные подходы к его регламентации в регионах и на местах, невозможность сопоставить, порой, его результаты, невозможность в связи с этим, определить роль финансового контроля в развитии региона и на местах.

При этом, в каждом регионе утверждаются и используются свои методики осуществления финансовых проверок [11].

Региональный финансовый контроль характеризуется значительным перечнем пересекающихся полномочий, в связи с чем предлагается:

1) провести инвентаризацию федеральных законов в интересах исключения из них норм, в части проведения некоторых видов контроля обеспечение качества, а не безопасности: государственный надзор в области семеноводства, государственный надзор в области племенного животноводства и т.д.;

2) законодательно реализовать возможность проведения некоторых видов контроля по решению субъектов Российской Федерации, например, региональный государственный надзор в сфере организации и проведения азартных игр, что не исключает осуществление соответствующего вида надзора Федеральной налоговой службы в фискальных целях.

Также следует ограничить влияние региональных контрольно–надзорных органов на ряд видов деятельности: контроль в сфере социальной защиты, осуществляемый органами социальной защиты, контроль в сфере благоустройства относящийся к вопросам местного значения, контроль в области функционирования розничных рынков находящийся в компетенции Роспотребнадзора и т.д.

Кроме того, контрольно–надзорными органами субъектов проверяются департаменты многочисленных сфер и отраслей деятельности (лесного хозяйства, культуры, строительства, здравоохранения и т.д.). Нагрузку для контрольных органов необходимо уменьшить в интересах качества проверок.

Еще одной отрицательной чертой финансового контроля проводимого регионами является, то, что в части половины переданных субъектам Российской Федерации контрольных полномочий установлен только порядок надзора федерального органа за нормативным регулированием субъекта Российской Федерации, а порядок контроля за полнотой и качеством осуществления переданных полномочий отсутствует. Для пресечения таких ситуаций Министерству юстиции Российской Федерации необходимо осуществлять мониторинг актов субъектов Российской Федерации для выявления ошибок либо сведений противоречащих федеральному законода-

тельству и передавать данную информацию органам прокуратуры для применения соответствующих мер.

Муниципальный финансовый контроль в России имеет свои особенности. Его эффективность находится на низком уровне. Муниципальные образования из-за недостатка ресурсов (финансовых, а, вследствие этого и кадровых) не осуществляют все закрепленные за ними в нормативно-правовой базе виды муниципального контроля. В лучшем случае в муниципальном образовании реально осуществляется муниципальный земельный контроль и 1–2 вида контроля по выбору муниципалитета.

Проблемы повышения эффективности регионального и муниципального финансового контроля в современной России носят комплексный, масштабный и многогранный характер. Они дифференцируются в зависимости от специфики регионов и должны разрешаться на местах. Данные проблемы должны регулироваться не только федеральным законодательством, но и более подробными и детализированными, применительно к специфике региональными и местными нормативными актами. Таким способом, каждый субъект федерации, каждый муниципальный орган сможет решить свои важнейшие насущные задачи.

Любые концептуальные изменения и инновации [3; 4], даже по воле органов государственной власти, происходят сложно. Но, следует понимать, что для того, чтобы эффективно влиять на экономические процессы в стране, имеющийся контрольный аппарат необходимо реформировать за счет переформатирования имеющихся контрольно-ревизионных структур во взаимодействующую совокупность органов, надзирающих за государственными финансами и создающих условия для эффективного использования средств государства в процессе исполнения своих функций государственной властью и муниципальными органами.

#### Список литературы

1. Вахрушев Д.С., Кальсин А.Е., Волков А.Ю., Полякова О.Е. Денежно-кредитное регулирование как элемент системы публичного управления в России: современные тенденции и противоречия // Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 9. № 4. – С. 16.
2. Волков А.Ю. Государственный финансовый контроль и проблемы его определения // Материалы VII международной научно-практической конференции «21 век: фундаментальная наука и технологии». 2015. – С. 151–153.
3. Волков А.Ю. Инновации в России // Статистика и экономика. 2012. № 2. – С. 15–19.
4. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. – С. 102–113.
5. Волков А.Ю. О проблемах законодательных дефиниций (на примере определения государственного финансового контроля) // Материалы VII Международной учебно-методической конференции «Высшая школа России перед вызовами современности: перспективы развития» под ред. А. Ю. Александрова, Е. Л. Николаева. 2015. – С. 164–167.
6. Волков А.Ю. Подходы к понятию «финансовый контроль» // Материалы VII международной научно-практической конференции «Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права». 2014. – С. 53–56.

7. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как категория // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6–2. – С. 394 – 398.

8. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. О неопределенности финансового контроля // Научно–методический электронный журнал Концепт. 2016. № Т37. – С. 38–43.

9. Бурыкин А.Д., Вишневская М.Д. Влияние стабилизационных финансов на экономику России // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2015. № 1 (26). – С. 44–48.

10. Станкевич А.А. Деловой климат ведения бизнеса в Российской Федерации // В сборнике: Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы Сборник трудов III региональной научно–практической конференции. Под общей редакцией В.М. Ячменевой. 2018. – С. 35–39.

11. Цанунин А.А., Волков А.Ю. Органы внешнего финансового контроля в субъектах Российской Федерации // В сборнике: Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества. Материалы VIII международной научно–практической конференции. Составители В.Н. Кривцов, Н.Н. Горбачев. 2015. – С. 225–226.



## **ВЫБОР СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

студент Е.В. Воложанина

кандидат экономических наук, доцент Е.Б. Трунова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье посредством анализа зарубежного и российского опыта обосновывается мысль, что одним из главных инструментов достижения поставленных целей в бизнесе является выбор наиболее эффективной стратегии ценообразования. Также в статье анализируются сильные и слабые стороны рассматриваемых стратегий, и возможности их применения на практике.

**Ключевые слова:** ценовая политика, стратегия ценообразования, ценность продукта, игроки рынка, мониторинг цен, сегмент рынка, емкость рынка.

Наша страна встала на рыночные рельсы всего пару десятков лет назад. Глобальная ранее задача планирования и распределения продукции теперь стала частной. В связи с этим множеству мелких субъектов, которыми наполнился рынок, пришлось научиться решать ее самостоятельно.

Со временем небольшие игроки становились сначала крупными региональными, а затем – гигантскими, федеральными. Динамичный рост сектора розничной торговли культивировал развитие технологий и процессов, без которых невозможно было управлять появившимися сетями с обширной географией. Многие проверенные временем технологии были заимствованы у западных коллег. Так, подходы к управлению предприятиями розничной торговли закрепились в понятии «retail» и в нашей стране.

Как только емкость розничного рынка достигла критической отметки, его участники вступили в конкурентную борьбу, где одним из основных инструментов является ценообразование. Следовательно, для сохра-



нения конкурентных преимуществ необходимо постоянно обновлять и совершенствовать ценовую политику, подстраиваться под рынок и исследовать ценность продукта.

Ценовая политика – важный элемент стратегии любой зрелой или же только развивающейся компании, так как именно цена напрямую влияет на финансовый результат бизнеса и помогает выделиться среди конкурентов. Прежде чем установить цену на полке, важно определить основные цели и принципы ее формирования, оценить сильные и слабые стороны, как продукта, так и торгового объекта, изучить внешние и внутренние факторы, конкурентную среду. Структурированный подход к ценообразованию приведет к росту финансовой эффективности, что во многом определяется правильно подобранной стратегией.

Стратегия ценообразования не существует обособленно и плотно интегрирована с общими приоритетами компании. Сеть может занять позицию поглощения своего сегмента рынка (через демпинг цен), выбрать экспансию (открытие большого количества магазинов на свободных территориях) или же постараться удержать доли рынка и т. д., при этом стратегия ценообразования будет являться одним из инструментов, способствующих достижению заданной цели.

Выбранная стратегия будет служить ориентиром в тактических решениях, т.е. какую установить цену в отдельный момент времени и на каких принципах.

На Западе устоялись две основные стратегии ценообразования: EDLP (every day low price, каждый день низкие цены) и H/LP (High–Low price, высокое/низкое ценообразование). Сложно сказать, применяется ли какая–то из них в чистом виде в нашей стране, так как стратегия ценообразования каждой компании – закрытая информация.

Итак, стратегия EDLP говорит сама за себя – это подход, при котором сеть гарантирует низкие цены каждый день. На самом деле гарантировать такие цены физически невозможно, ведь для этого придется развернуть целую бизнес–платформу по мониторингу цен на рынке, поэтому правильнее будет дать определение такой стратегии как «каждый день невысокие цены». Такая стратегия предполагает:

- 1) Регулярное отслеживание рынка цен на весь (или большую часть) ассортимента сети.
- 2) Строгие правила реакции на изменения цен на рынке.
- 3) Повышенную закупочную силу.
- 4) Отлаженную логистику и технологии управления продажами в торговых точках (поддержание запаса, стабильная выкладка и т. д.)

Когда покупатель принимает, что цены в вашей сети приемлемо низкие по сравнению с остальными продавцами, это вызывает ощущение диспропорции цены и ценности в пользу покупателя.

Что же приобретает торговая компания, выбирая такую стратегию:

1) Нет необходимости непрерывно анонсировать низкие цены через маркетинг и рекламу, что влечет снижение затрат на продвижение и поддержание продаж.

2) «Стабильного» покупателя и, как следствие, достоверные финансовые прогнозы. Что, в свою очередь, влечет эффективное развитие через правильное распределение ресурсов.

3) Покупатели осуществляют покупки «здесь и сейчас» без ожидания низких цен (акций, сезона и т. д.), ведь цена и так максимально низка.

И, конечно же, стоит отметить минусы в таком подходе к политике ценообразования. Во-первых, такая стратегия влечет значительные финансовые издержки, так как поддерживать цены на низком уровне больно бьет по маржинальности, особенно если компания в какой-то момент времени решила сменить подход к формированию цены на EDLP. Во-вторых, покупатель не всегда сопоставляет низкие цены с высоким качеством, ведь для этого необходимо несколько условий:

– На рынке должны быть игроки с иной стратегией ценообразования, где цены на сопоставимые продукты выше, чем при EDLP.

– Покупатель должен иметь возможность сравнить цены двух конкурентов и сопоставить ценовое предложение с его субъективной оценкой ценности продукции.

В общем случае позволить себе такую стратегию может либо крупная розничная сеть (с соответствующей закупочной силой и издержками), либо компании, способные инвестировать в долгосрочное развитие.

Стратегия HL/P подразумевает больше свободы в принятии решений по ценам: цены могут быть как выше, так и ниже рынка. А обратная диспропорция цены и ценности, в случаях, если цена на товар выше, чем у конкурентов, компенсируется регулярным проведением акций и распродаж. Компании, выбравшие стратегию HL/P, как правило, умело управляют маркетингом и четко отслеживают спрос на продукцию в сопоставлении с финансовой эффективностью.

Чтобы не «проиграть» с такой стратегией важно:

– Правильно регулировать состав, объем и время проведения промомероприятий и циклов распродаж.

– Правильно оценивать конкурентную среду и ценовые стратегии игроков на рынке.

Самой распространенной проблемой в ценовой стратегии HL/P является неконтролируемый объем скидок и акций. Компании всегда хочется увеличить период проведения скидок (период  $L_0$ ) или завысить регулярные цены (период  $H_1$ ). Сложнее всего оценить общий эффект от такой стратегии, который складывается из суммарной эффективности за оба периода.

Важным плюсом такой стратегии является более высокая маржинальность, в отличие от EDLP, ведь HL/P покрывает более широкой сегмент покупателей – тех, кто не чувствителен к высокой цене, и тех, кто непосредственно реагирует на скидки и распродажи. А расширение круга покупателей приводит к увеличению доли на рынке.

В нашей стране принято считать, что все стратегии ценообразования сводятся к скидкам, подаркам, снижению цены. Действительно, в ходе изучения ситуации выявлено, что многие российские организации придерживаются формальной стратегии. В итоге управление ценами носит стихийный характер, направленный на решение локальных проблем таких, как распродажи товаров с истекающим сроком годности, кратковременное увеличение выручки или прибыли и т.д.

Однако из учебной литературы нам известны следующие виды стратегий ценообразования:

- 1) Стратегия премиального ценообразования («снятия сливок»);
- 2) Стратегия нейтрального ценообразования;
- 3) Стратегия ценового прорыва (пониженных цен).

Чтобы понять экономический смысл этих стратегий, лучше всего их проанализировать исходя из:

– соотношения предлагаемых фирмой цен со средним, уже сложившимся уровнем цен на аналогичные товары на рынке;

– оценки экономической ценности предлагаемых фирмой товаров.

Для стратегии ценового прорыва характерно то, что устанавливаемые фирмой цены воспринимаются покупателями как заниженные по отношению к экономической ценности товара. Это позволяет захватывать большую долю рынка и достигать большого объема прибыли при низкой доле выигрыша в цене единицы товара. Данная стратегия становится весьма разумным шагом при угрозе появления новых конкурентов. Например, если речь идет о товаре длительного пользования, то подобная политика помогает организации овладеть большей долей рынка до того, как конкуренты вообще на нем появятся. Если речь идет о товаре с повторяющимися покупками, то с помощью пониженных цен можно успеть приучить покупателей к своей торговой марке до того, как у них появится возможность сравнить ее с товарами конкурентов.

С другой стороны, в некоторых ситуациях выбор стратегии ценового прорыва может быть просто опасен. Особенно это характерно для предприятий, производящих товары престижного спроса и ориентирующихся

на круг наиболее обеспеченных покупателей. Для них существенно важно то обстоятельство, что владение товарами с данной торговой маркой доступно лишь людям с определенным уровнем доходов. Если фирма попытается выпустить в продажу под той же товарной маркой дешевые товары для захвата более широкого сегмента рынка, она рискует потерять прежних покупателей. Низкие цены как бы дискредитируют имидж товара, и он перестает быть привлекательным.

Стратегия ценового прорыва также малоэффективна для дешевых товаров повседневного спроса – даже относительно большая величина снижения цены здесь выразится в абсолютно малой сумме, на которую покупатели могут не обратить внимания. Небольшую отдачу такая стратегия приносит и применительно к товарам, свойства которых трудно или невозможно сравнить заранее, до потребления, что характерно для услуг.

Для стратегии премиального ценообразования характерно то, что фирма устанавливает цены на уровне, воспринимаемом большинством покупателей как завышенный по отношению к экономической ценности данного товара. Но это соотношение ценности и цены устраивает покупателей из узкого сегмента рынка. И фирма получает прибыль за счет того, что продает товар именно им по ценам, включающим премиальную надбавку за наиболее полное удовлетворение запросов этой группы покупателей. Организации, выбирающие эту стратегию, больше ориентируются на краткосрочные цели (быстрый финансовый успех), чем на долгосрочные цели (обеспечение такого успеха в будущем). Такая стратегия наиболее эффективна в случаях, когда существует достаточно высокий спрос на предлагаемый товар, спрос на этот товар неэластичен.

Однако бывают ситуации, когда длительное использование политики премиального ценообразования невозможно, например реализуемый продукт относится к категории товаров длительного пользования или разового потребления. В этом случае «снятие сливок» становится возможным однократно или кратковременно.

В подобной ситуации организация может воспользоваться разновидностью премиального ценообразования – стратегией ступенчатых премий, которая позволяет раздвинуть временные рамки, в которых компания «снимает сливки» с данного рынка. Эта стратегия предусматривает установление цен с дискретно снижающейся величиной премиальной надбавки к цене, что позволяет обеспечивать продажи в сегментах рынка со все возрастающей чувствительностью к уровню цены.

Данная стратегия достаточно проста: вначале организация устанавливает цену с максимально возможной премией, затем, когда потенциал этого сегмента исчерпан, организация постепенно снижает цены, делая их более доступными новым контингентам покупателей. И так до освоения рынка массового покупателя.

При нейтральной стратегии фирма устанавливает цены на уровне, который воспринимается большинством покупателей как в целом соответствующий экономической ценности данного товара. Таким образом, при избрании данной стратегии роль цен как инструмента маркетинговой политики сводится к минимуму.

На практике встречается комбинированный вариант ценовой стратегии, который обычно называют стратегией скорейшего возврата средств. Для нее характерно сочетание стратегии ценового прорыва и «снятия сливок». Эта стратегия означает установление цен таким образом, чтобы обеспечить прорыв в сектор рынка, где реализация товара приносит наиболее высокий размер прибыли, позволяющий в кратчайшие сроки вернуть средства, вложенные в организацию производства.

Выбор организацией ценовой стратегии предопределяется структурой затрат, мотивами, которыми руководствуются покупатели на рынке, а также ранее завоеванной позицией на рынке и репутацией у клиентов. К числу стратегий, запрещенных законодательством или этикой рынка, относятся: ценовые стратегии: установление и поддержание монопольно высоких цен, демпинговое ценообразование, то есть установление цен, сознательно заниженных, с целью получения преимуществ перед конкурентами; ценообразование, основанное на соглашениях, ограничивающих конкуренцию.

#### **Список литературы**

1. Зайкина К. А., Насретдинова Э. С. Стратегия ценообразования как инструмент конкурентной борьбы // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 742–744.
2. Крючкова О.Н., Попов Е.В. Классификация методов ценообразования // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – №4. – С. 32–50.
3. Михайлова Е.А. Ценовые стратегии: современные мировые тенденции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2018. – № 5. – С.17–19.
4. Орлова Е. В., Ульмасова И. С. Ценовая стратегия предприятия: формирование и реализация // Молодой ученый. – 2015. – №14. – С. 269–272.

=====

## НЕСТАНДАРТНЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ОТЧЕТЫ В УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВЫМИ ПРОЦЕССАМИ

доктор экономических наук В.П. Воронин  
доктор экономических наук И.М. Подмолодина  
Воронежский государственный университет инженерных технологий

В статье рассматривается роль нестандартных отчетов в свете поведенческой экономики, современные системы формирования учетной информации и ее возможности для совершенствования управления торговыми процессами.

**Ключевые слова:** поведенческая экономика, нестандартные отчеты, системы бухгалтерского учета.

Нобелевскую премию по экономике за 2017 г. присудили профессору Чикагского университета Ричарду Талеру за разработку теорию принятия решений, точнее, «за исследования в области поведенческой экономики». Ричард Талер нашел противоречивую закономерность в экономическом поведении людей: при принятии финансовых решений они руководствуются не экономической логикой, что было бы вполне закономерно, а ситуационными настроениями, импульсивными желаниями. И эта закономерность справедлива как при покупке товаров, т.е. для покупателей, так и при инвестировании, т.е. для инвесторов.

По мнению Нобелевского комитета, в исследованиях Ричарда Талера объектом исследования является интеграция экономики с психологией. Справедливо следует заметить, что маркетологи давно оперируют социально–психологическими факторами поведения покупателей как направлением развития торговых процессов. Заслуга Ричарда Талера, как отмечается в заявлении Нобелевского комитета, заключается в том, что «Ричард Талер ввел психологические и эмоциональные факторы в анализ принятия индивидуальных решений в области экономики». Изучая последствия ограниченной рациональности, социальных предпочтений в условиях отсутствия самоконтроля, Ричард Талер сумел показать, как эти человеческие черты индивида оказывают систематическое влияние на:

- а) субъективную сферу принимаемых человеком индивидуальных решений;
- б) объективную сферу – ситуацию на рынке в целом.

Теория «умственной бухгалтерии». Ричард Талер, говорится в заявлении Нобелевского комитета, разработал тем самым теорию «умственной бухгалтерии». В отличие от классической бухгалтерии, которая отражает регистрацию и анализ фактов хозяйственной жизни в информационно–аналитической динамике, «умственная бухгалтерия» объясняет, как люди упрощают для себя принятие финансовых решений:

- а) создавая в своем сознании отдельные счета;
- б) уделяя особое внимание узкому влиянию каждого отдельного решения;
- в) недооценивая общего эффекта от принимаемых решений.

Феномен «эффекта собственности». Ричард Талер одновременно прояснил, что нежелание понести потери может объяснить то, почему тот или иной предмет имеет в глазах человека более высокую ценность, когда он им владеет, чем когда у него его нет. Этот феномен он назвал «эффектом собственности». Впервые Ричард Талер совместно с Даниэлем Канеманом описали его в 1970–х г.г. как «эффект владения (обладания)»: человек больше ценит те предметы, которыми владеет, а не те, которыми может овладеть. С ним переплетается маркетинговый парадокс Василия Леонтьева : богатые покупают дорогие предметы не для пользования, а просто для владения, обладания. Отсюда вытекает важность для торговых организаций:

формирование нестандартной отчетности о структуре покупателей по доходам и структуре их предпочтений;

формирование торгового ассортимента как процесса сближения этих структур;

формирование ценовой политики торговым предприятием в соответствии с этими предпочтениями.

По Ричарду Талеру чувство справедливости потребителей может заставить компании отказаться от повышения цен, несмотря на возрастающий спрос на те или иные продукты или услуги. Он был одним из первых исследователей изменения рыночной ситуации через поведенческое финансирование, как когнитивные ограничения влияют на финансовые рынки. По его убеждению поведение инвесторов определяется зачастую незначительными факторами, вызванными эмоциями и настроениями, погодой на улице или даже тем, голоден он или сыт в момент принятия решения.

Феномен «отсутствие самоконтроля». Изучая такой феномен, как отсутствие самоконтроля при принятии решений в канун, например, Нового года, Талер показал, что сиюминутные соблазны влияют на процесс финансового планирования.

«В общей сложности, – отмечается в заявлении Нобелевского комитета, – вклад Ричарда Талера создал мост между экономическим и психологическим анализом индивидуальных решений. Его эмпирические выводы и теоретические идеи сыграли важную роль в создании новой и быстро расширяющейся области поведенческой экономики, которая оказала глубокое влияние на многие области экономических исследований и политики» [4, С. 54–58] . Будучи одним из советников президента США Барака Обамы вместе с другим его советником юристом Кассом Санстейном в 2008 году написал бестселлер о поведенческих финансах «Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness» («Подталкивание:

как улучшить решения о здоровье, богатстве и счастье») как практическое руководство к действию.

В свете поведенческой экономики рассмотрим, как могут влиять нестандартные отчеты на результаты финансово-хозяйственной деятельности экономических организаций. В условиях развития цифровой экономики, а также в связи со стратегической направленностью бухгалтерского учета, анализа и аудита и риск-ориентированного подхода [1] помогут контролировать расходы с использованием бухгалтерской автоматизированной системы 1С. Чтобы руководители подразделения или компании могли принимать обоснованные решения необходима оперативная информация о продажах, о наличии и структуре товарных запасов на складах, о его себестоимости и др. [2, С. 81–93]. Отчеты в 1С позволяют это видеть в режиме реального времени, а с появлением новых версий «1С: Предприятие 8» отчеты в системах становятся более гибкими и у пользователей появляется больше возможностей настраивать их под конкретные требования управления торговыми процессами [3].

Стандартные отчеты в программе «1С: Управление торговлей 8» основаны на системе компоновки данных. Отчет «Анализ доступности товаров» в этой системе основан на быстрых отборах, которые позволяют вывести в отчет информацию по определенным значениям в соответствии потребностями управления торговыми процессами:

- по выбранной номенклатурной позиции;
- по всей номенклатуре, но в него не будет включена выбранная позиция;
- по выбранной группе номенклатуры в 1С;
- по всей номенклатуре, кроме выбранной группы и др.

В отчете «Анализ доступности товаров» вместо группировки по характеристикам номенклатуры в целях управления торговым процессом можно добавить новую группировку по ценовой группе.

В отчет «История продаж» (вариант отчета «Выручка и себестоимость продаж») можно добавить отбор по полю «Менеджер». Таким образом, менеджеру можно получить любой набор удобных инструментов для просмотра и анализа различной учетной информации. Тем самым нестандартные отчеты помогают оперативно контролировать продажи в реальном режиме времени. Возможны и другие настраиваемые отчеты, которых нет в базовых конфигурациях программ «1С», в частности: закупки; продажи; поступление первичных документов от контрагентов; исполнение договоров с контрагентами; прогнозные финансовые результаты по контрактам; ход реализации проектов; исполнение бюджета и т.д.

Отчет для анализа продаж удобно формировать в программе «1С:ERP Управление предприятием 2», которая дает возможность ежедневно получать оперативную информацию о выручке, скидках, расходах, финансовых результатах от продаж и др., которые так необходимы руко-



водителю торгового предприятия. Таким образом, совокупность нестандартных отчетов позволяет оперативно принимать решения по изменению товарного ассортимента, варьированию ценовой политики, выбору маркетинговых акций. Существует три варианта «Отчета для анализа продаж»:

до конца отчетного месяца;

за месяц до его закрытия в учете;

за период (месяц, квартал, год) после закрытия в учете.

Оперативный отчет формируется ежедневно и используется в течение незавершившегося месяца, при анализе объемов продаж и их эффективность исходя из цены, торговых скидок и плановых (нормативных) расходов. Информация о продажах (количестве, стоимости, скидках, ценах) отражается по факту. Все расходные составляющие считаем по нормативам.

«Оперативный отчет о результатах работы за месяц» обычно формируется до 5-го числа месяца, следующего за отчетным, но до закрытия бухгалтерией отчетного периода.

«Отчет для анализа продаж» формируется после того, как бухгалтерия закрывает отчетный месяц и составляется на основе фактических затрат. Этот отчет позволяет руководству анализировать продажи по каждой номенклатуре и каждому контрагенту, оценивать доходы, маржинальность и другие важные для управления показатели.

«Отчет для контроля исполнения договоров с контрагентами» необходим руководителям торговых предприятий, ибо позволяет оперативно получать информацию:

какой объем работ по договорам с заказчиками выполнен;

какая часть выполненных работ оплачена;

каков текущий финансовый результат.

Рекомендуемый в настоящее время для этого Excel, обладает рядом недостатков:

требует затрат большого количества времени;

не всегда обеспечивает данные допустимую достоверность данных.

Его более эффективной альтернативой выступает управленческий отчет «Обороты по договорам с заказчиками», который позволяет руководителю детализировать контролировать по каждому договору:

взаимное исполнение обязательств торгового предприятия (торговой организации) и ее контрагентов;

текущий финансовый результат по выполненным работам;

определить, за кем числится задолженность;

помогает планировать поступления средств от заказчиков и оплату исполнителям;

обеспечивает доступность информации в любое время.

Такой отчет можно составить на базе программ «1С:Предприятие 8» на основании документов, применяемых в бухгалтерском учете: «Поступления на расчетный счет», «Списание с расчетного счета» и др.

Отчет об исполнении бюджета движения денежных средств (БДДС) содержит фактические сведения об исполнении бюджета и автоматически формируются в программе «1С» из первичных бухгалтерских документов. По окончании каждого месяца в системе БИТ.ФИНАНС можно сформировать отчет об исполнении БДДС, на основании которой в любой момент можно установить, имеются ли превышения или фактические выплаты в соответствии с договором.

«Отчет для контроля поступления первичных документов от контрагентов» предусматривает оформление документов на поступление и выбытие товарно–материальных ценностей не только как соблюдение правил бухгалтерского учета, но и в качестве контроллинга: если документов нет или их оформили с ошибками, магазин рискует остаться без получения оплаты от своих контрагентов. Дополняющим выступает специальный управленческий «Отчет по возвратным документам», который содержит реестр приходных и расходных накладных за определенный период. Он не только помогает организовать процесс управления сбором недостающих документов, но и отследить, по каким операциям магазин не получил документы [5] сочетания экономики и психологии человеческого поведения, формируя для этого необходимую информацию, опираясь на инновационное развитие управленческого учета [6].

#### Список литературы

1. Воронин В.П., Титова Е.А. Теория контроллинга во взаимосвязи с управленческим учетом / В сборнике: Апрельские научные чтения имени профессора Л.Т. Гиляровской Материалы VII Международной научно–практической конференции: в 2 частях. Под ред. Д.А. Ендовицкого, Л.С. Коробейниковой.– 2018.– С. 29–33.
2. Analysis of risks of forecasted changes with the help of fuzzy logic elements / Treshchevsky Yu.I., Voronin V.P., Melnik M.V., Sokolov A.A. Studies in Systems // Decision and Control. – 2018. – Т. 135. – С. 81–93.
3. Научно–методические основы построения системы контроллинга на предприятиях химической промышленности / Воронин В.П., Соколов В.П., Подмолодина И.М., Воротников С.А. – Воронеж, 2006. – 224 с.
4. Подмолодина И.М., Куликов Ю.В. О проблемах внедрения корпоративных культурных ценностей в работу российских филиалов ТНК / Вопросы экономики и права. – 2012. – № 45. – С. 54–58.
5. Воронин В.П., Кандакова Г.В., Подмолодина И.М. Мировая экономика : конспект лекций Сер. Хочу все сдать (3–е издание, переработанное и дополненное) / под редакцией В.П. Воронина. Москва, 2010. – С. 184 с.
6. Инновационное развитие : тенденции и эффективность Воронин В.П., Подмолодина И.М., Семененко С.В., Сагитов И.Т., Матыцина Н.П. Воронеж, 2012. – 240 с.

## РЫНОЧНОЧНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ФАКТОРЫ, НА НЕЕ ВЛИЯЮЩИЕ

магистрант О.З. Гончарова

Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

В статье описываются факторы внешней среды, влияющие на рыночную устойчивость коммерческих организаций, проводится их анализ применительно к организациям Воронежской области.

**Ключевые слова:** факторы внешней среды, рыночная устойчивость, коммерческие организации, инфляция, покупательная способность, технологическая среда.

В условиях рыночной экономики имеет место высокая степень неопределенности экономического поведения коммерческих организаций. Поэтому важное значение имеет сбор, обобщение и анализ информации о внешней среде, с целью разработки стратегии рыночной устойчивости организации и направлений адаптации к вызовам внешней среды с целью укрепления позиции на рынке.

Все факторы оказывающие влияние на рыночную устойчивость, можно подразделить на (рисунок 1):

- социально–демографические;
- экономические;
- политико–правовые;
- научно–технические.

К социально–демографическим факторам можно отнести демографические изменения населения, рождаемость, старение населения, миграция.

Отсюда, чем больше населения проживает в зоне обслуживания организаций, тем устойчивее себя чувствуют организации. В Воронежской области динамика численность населения за 2017 год характеризуется снижением.

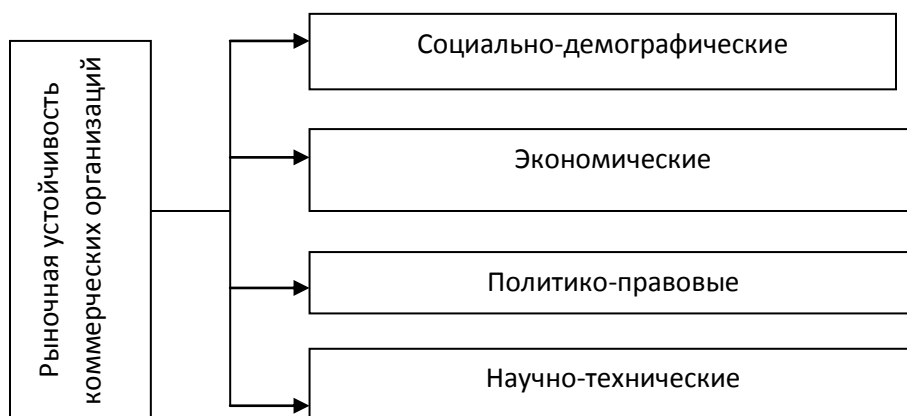


Рис.1 – Внешние факторы, влияющие на рыночную устойчивость коммерческой организации

Отрицательное влияние оказывает естественная убыль населения, причем в большей мере это влияние проявляется на селе. Также неотъемлемой частью демографических факторов, влияющих на устойчивость организаций, является миграционный прирост населения.

К экономическим факторам, влияющим на рыночную устойчивость коммерческих организаций, можно отнести покупательную способность населения, уровень текущих расходов, уровень занятости, инфляцию, экономический рост и др.

Основным фактором, влияющим на рыночную устойчивость, является покупательная способность населения, которая зависит от их денежных доходов и расходов.

Рост денежных доходов влияет положительно на рыночную устойчивость организаций.

Важным фактором, влияющим на рыночную устойчивость, является инфляция. Чтобы организация чувствовала себя на рынке устойчиво, необходимо, чтобы темпы инфляции снижались.

Экономический рост является важнейшей задачей поступательного развития современного общества как на микро-, так и на макроуровне.

Основной целью экономической политики в настоящее время должен быть не столько экономический рост любой ценой, сколько структурная перестройка экономики на базе новых технологий, позволяющих увеличить выпуск и реализацию конкурентоспособной по качеству и потребительским свойствам продукции.

На сегодняшний день стабильным и испытанным фактором роста экономики является налоговая система, стимулирующая развитие производства и зарабатывание доходов. Первоочередное направление налоговой политики нацелено на стимулирование реального сектора экономики и обеспечение сбалансированности финансовых интересов государства и интересов налогоплательщиков.

К политико-правовым факторам относят государственное регулирование организаций на территории России, повышение требований со стороны государственных и местных органов, курирующих выполнение законов.

К научно-техническим факторам относят новые технологии, ускорение научно-технического прогресса, ужесточение контроля качества и безопасности продуктов питания, товаров и услуг.

Технологическая среда, в которой оперируют хозяйствующие субъекты, также имеет тенденцию к изменениям, создавая при этом как дополнительные возможности и преимущества, так и ограничения.

Силы конкуренции стимулируют процесс развития, так как каждая коммерческая организация должна соответствовать технологическому прогрессу отрасли, в противном случае она теряет потенциальные пре-

имущества в конкурентной борьбе. Поэтому с изменениями в технологии меняется уровень информационного обеспечения, возрастает роль коммуникационных технологий в организациях.

Поэтому современные коммерческие организации должны адаптироваться к технологическим, инновационным, информационным изменениям, повышать квалификацию работников для работы в новых условиях.

Таким образом, выявление демографических, экономических, политико–правовых и научно–технических изменений во внешней среде организаций имеет важное значение для разработки стратегии рыночной устойчивости организаций и выработки мер по адаптации к данным изменениям.

#### Список литературы

1. Баутин В.М. Совершенствование инвестиционного механизма в условиях трансформации экономики РФ: теоретический аспект / В.М. Баутин, Н.И. Корда, А.Н. Занин, С.Н. Чернышова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2016. – №10 – С. 40–43.

2. Баутин В.М. Совершенствование направлений развития региональной экономической системы / В.М. Баутин, И.Ш. Дзахмишева, А.Н. Занин, С.Н. Чернышова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2017. – №11 – С. 38–45.

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области [Электронный ресурс] stat@obstat.vrn.ru



## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОСВЯЗИ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО НДС

кандидат экономических наук, доцент Л.П. Гусева

кандидат технических наук, доцент, доцент О.А. Лукинова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье раскрываются особенности формирования сведений о доходах и НДС, предоставляемых в налоговые органы. В настоящее время налоговые агенты обязаны в установленные сроки в электронной форме сдавать налоговую отчетность по формам 2–НДС и 6–НДС. Показатели, раскрываемые в справках и расчетах, имеют определенные взаимосвязи.

**Ключевые слова:** налогообложение, налоговый учет, налог на доходы физических лиц, налоговая база, налоговый вычет, налоговый агент, налогообложение доходов физических лиц, налоговая отчетность, сведения о доходах физических лиц, справка по форме 2–НДС, расчет по форме 6–НДС.

Налоговая отчетность по НДС формируется налоговыми агентами в соответствии с действующим налоговым законодательством за налоговые периоды.

Налоговый кодекс Российской Федерации устанавливает налоговый период по НДС – календарный год.

Налоговая отчетность по НДФЛ должна раскрывать данные о всех фактически полученных доходах физлицом за отчетный год.

Такая информация должна содержаться в справках 2–НДФЛ и в разделе 1 расчета 6–НДФЛ, отраженные по строке 020.

Однако во 2 разделе показывают только те доходы, срок уплаты НДФЛ с которых попадает на календарный год, представленные по строке 120. В связи с этим, срок уплаты НДФЛ, исчисленного с дохода за отчетный год, приходящийся на последующий год должен быть отражен во 2 разделе расчета 6–НДФЛ за соответствующий квартал следующего года.

Расчет 6–НДФЛ и справки 2–НДФЛ за отчетный календарный год предоставляются в налоговые органы по установленным формам.

В соответствии с налоговым законодательством НДФЛ подлежит перечислению в бюджет не позднее чем на следующий рабочий день за днем его удержания [4].

Однако исключение составляют суммы НДФЛ, исчисленные с оплаты за отпусков, пособий по временной нетрудоспособности.

В этом случае срок уплаты НДФЛ предусмотрен законодательством в последний день того месяца, в котором эти суммы выплачены сотруднику. Если срок уплаты попадает на выходной, то тогда он приходится на первый рабочий день следующего месяца.

Так, НДФЛ с оплаты за неотработанное время, а именно больничных и отпускных, выплаченных в декабре, должны быть перечислены в бюджет не позднее первого рабочего дня следующего года. В связи с этим, во 2 разделе расчета 6–НДФЛ за календарный год эти выплаты и налог с них не подлежит раскрытию.

В справке 2–НДФЛ за год данные величины указывают в 1 разделе по строкам 020, 040, 070 годового расчета 6–НДФЛ. Вместе с тем, во 2 разделе расчета 6–НДФЛ за налоговый период могут оказаться доходы, дата получения которых приходится на год, предшествующий отчетному, если срок уплаты НДФЛ с них попал на отчетный год.

При этом в справках 2–НДФЛ за налоговый период их не должно быть. Примером может быть, выплаченная в январе налогового периода зарплата за декабрь прошлого года и исчисленный с нее НДФЛ.

Общие суммы исчисленного налога, отраженные в годовом расчете 6–НДФЛ по строке 040 и во всех справках с признаком «1», должны быть равны [1].

Вместе с тем, суммы удержанного НДФЛ могут быть разными.

Такая ситуация связана с тем, что по строке 070 в расчете 6–НДФЛ включены только суммы удержанного налога за налоговый период.

Вместе с тем, в справках 2–НДФЛ в составе удержанного налога указывают еще и те суммы НДФЛ исчисленного с доходов за календарный год, которые удержаны в начале следующего года. Так, по строке 070 рас-

чета 6–НДФЛ за налоговый период включены суммы налога, который исчислен с доходов за год, предшествующий отчетному году, но был удержан вначале отчетного года.

Примером, может служить НДФЛ с доходов за декабрь года, предшествующего отчетному, выплаченной в январе [3]. Причем НДФЛ целесообразно также включить во 2 раздел расчета 6–НДФЛ за I квартал налогового периода. Однако в справках 2–НДФЛ за налоговый период ни этого налога, ни этих доходов не должно быть.

В справках за налоговый период, наоборот, в составе удержанного налога указывают НДФЛ с доходов сотрудников за декабрь, выплаченной в январе следующего года. По строке 070 расчета за налоговый период его не включают, потому что он был удержан в последующем году, а не в отчетном.

Данные, представленные в годовом расчете 6–НДФЛ и в справках 2–НДФЛ с признаком «1» за налоговый период должны совпадать по следующим строкам:

- 020 расчета и сумма строк «Общая сумма дохода» всех справок;
- 040 расчета и сумма строк «Сумма налога исчисленная» всех справок;
- 080 расчета и сумма строк «Сумма налога, не удержанная налоговым агентом» всех справок;
- значение строки 060 расчета и количество справок с признаком «1»;
- сумма по строке 025 расчета и сумма строк с кодом дохода 1010 (дивиденды) всех справок (это контрольное соотношение применяется только к отчетности ООО) [2].

В том случае, если организация и физическое лицо взаимозависимы, то дата списания с баланса организации безнадежного долга физлица признается датой получения им облагаемого НДФЛ дохода.

Таким образом, списанный безнадежный долг невзаимозависимого с организацией физлица и исчисленного с него налога, не подлежит включению в справки 2–НДФЛ. В расчете 6–НДФЛ также не показываются.

Справки 2–НДФЛ и в расчет 6–НДФЛ формируются по данным налогового учета. В налоговых регистрах исчисленная сумма НДФЛ рассчитывается по каждому физлицу в отдельности с округлением до полных рублей. При этом в расчете 6–НДФЛ по строке 040 сумма исчисленного налога проверяется расчетным путем, а именно как разность между общими по всем физлицам суммами дохода и вычетов, помноженная на ставку.

Каким образом включать в справки 2–НДФЛ и расчет 6–НДФЛ за налоговый период наиболее распространенные виды доходов, представлено в таблице 1.

Порядок включения доходов сотрудников в налоговую отчетность  
налоговых агентов по НДФЛ

| Условие, при котором доход и налог включаются в 2–НДФЛ и в строки 020 и 040 раздела 1 6–НДФЛ за налоговый период                                           | 6–НДФЛ |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| Зарплата (в денежной форме)                                                                                                                                | 2000   |
| Премия по итогам работы за месяц                                                                                                                           | 2002   |
| Зарплата за месяц увольнения                                                                                                                               | 2000   |
| Пособие по больничному – независимо от дат временной нетрудоспособности и его начисления в бухучете                                                        | 2300   |
| Отпускные – независимо от дат отпуска                                                                                                                      | 2012   |
| Доплата к соцстраховскому пособию                                                                                                                          | 4800   |
| Компенсация за неиспользованный отпуск                                                                                                                     | 2013   |
| Вознаграждение по ГПД – независимо от даты акта сдачи–приемки работ/оказания услуг                                                                         | 2010   |
| Дивиденды, выплаченные                                                                                                                                     | 1010   |
| Матпомощь больше 4000руб. за год                                                                                                                           | 2760   |
| Матпомощь при рождении ребенка больше 50000 руб.                                                                                                           | 2762   |
| Выходное пособие при увольнении по соглашению сторон сверх 3–кратного среднего месячного заработка (6–кратного – для работников–северян).                  | 2014   |
| Компенсация физлицу его затрат на товары, работы, услуги, приобретенные им в собственных интересах (вт.ч. на оплату коммунальных услуг, питания, обучения) | 2510   |
| Квартальная, годовая, разовая трудовая премия – независимо от того, за работу в каком периоде начислена                                                    | 2002   |
| Премия, не связанная с результатами труда                                                                                                                  | 2003   |
| Оплата труда в натуральной форме                                                                                                                           | 2530   |
| Сверхнормативные суточные – независимо от дат командировки                                                                                                 | 4800   |
| Матвыгода от экономии на процентах по займу                                                                                                                | 2610   |
| Неденежный подарок (безвозмездно переданное физлицу имущество) больше 4000руб.                                                                             | 2720   |
| Доход в виде прощения долга – независимо от даты возникновения долга                                                                                       | 4800   |
| Оплата третьим лицам за физлицо и в его интересах стоимости товаров (работ, услуг, имущественных прав)/их предоставление физлицу самим налоговым агентом   | 2520   |

### Список литературы

1. Гусева Л.П. Выявление фактов мошенничества в финансовой отчетности / Л.П. Гусева, А.Ю. Жукова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 3 (51). – С. 329–333.
2. Епина Л.А. Если налоговый агент не сообщил о неудержанном НДФЛ / Л.А. Епина // Главная книга. – 2018. – № 4. – С. 15–17.
3. Мартынюк Н.А. НДФЛ – Почему данные в 2–НДФЛ и 6–НДФЛ могут не совпасть / Н.А. Мартынюк // Главная книга. – 2018. – № 4. – С. 4–7.
4. Налоговый кодекс РФ. – Доступ из справ.–правовой системы «Консультант–Плюс».



=====

## ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПЛАН И МЕРОПРИЯТИЯ

студент В.А. Дычко

кандидат экономических наук, доцент Т.И. Максимова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова

В статье рассмотрены основные пути оптимизации расходов предприятия и методы повышения эффективности работы организации.

**Ключевые слова:** затраты, управление затратами, оптимизация, мероприятия по снижению затрат, предприятие, план оптимизации.

Оптимизация расходов на предприятии – необходимый и важный этап в условиях экономически нестабильной ситуации.

Практически перед каждым предприятием стоит задача получить максимальную прибыль для своих акционеров и собственников. Решить её можно двумя способами: наращивать объемы продаж либо сокращать затраты. Принимая во внимание жесткую конкуренцию на рынке и ограниченный спрос, второй вариант представляется более предпочтительным.

Цель любой оптимизации – повышение эффективности работы организации, а не просто снижение затрат. Сокращение затрат неотделимо от понятия «эффективность затрат», или, говоря языком экономики, «рентабельность затрат». Для разработки мероприятий по сокращению затрат нужно понять, как формируются затраты по каждому направлению, как проектируют бизнес-процессы и что следует предпринять, чтобы снизить издержки.

Оптимизация расходов невозможна без понимания содержания термина «расходы». Ими считаются те средства, которые задействованы в формировании прибыли за определенный период. Часть затрат накапливается в виде готовой продукции, полуфабрикатов, нематериальных активов или незавершенного строительства в активах компании. На схеме видна упрощенная структура, соответствующая стандартам МСФО.

Необходимым этапом в оптимизации затрат является разработка плана мероприятий по минимизации затрат.

Считается, что оптимизация расходов начинается с сокращения затрат в текущий момент. Однако это не совсем так. Оптимизация расходов бюджета на предприятии начинается не в тот момент, когда начинают вести жесткий контроль расходования денег, которые уже лежат на счету. В этот момент не контролируется вопрос, откуда деньги на счету возникают. Привлечение активного кредитования, а также управление только расходами, влечет за собой хроническую нехватку средств на предприятии, а затем – возможное банкротство.



Рис.1 – Структура затрат на производство

Эффективность данной процедуры зависит от ведения учета и доходов, и расходов. Управление доходами и расходами предприятия непосредственно связано с планированием деятельности предприятия, а также с нормированием и лимитированием затрат. Без нормативного хозяйства невозможна организация системы управленческого учета и контроля состояния запасов и фактических затрат.

Задача по сокращению затрат должна решаться оптимальным путем, при сопоставлении расходов и доходов друг с другом. Решать вопрос можно в нескольких направлениях:

1. Снижение издержек за счет внутренних ресурсов (прямое снижение). К таким действиям можно отнести повышение производительности, уменьшение материальных затрат, снижение управленческих расходов, а также сокращение штата предприятия.

2. Уменьшение издержек производства (относительное снижение). Достигнуть этого можно путем увеличения объема производства. В таком случае на одну деталь будет потрачено намного меньше средств.

3. Формирование предложения за счет проведенного маркетингового исследования. В этом случае стимулируется рост объема закупок клиентами и формируется приток новых покупателей.

4. Формировании строгой финансовой дисциплины. В таком варианте согласовывать расходы может лишь ограниченный круг лиц.

Программа оптимизации расходов бюджета должна затрагивать наиболее узкие области. Тогда она будет максимально эффективна.

План оптимизации расходов может предусматривать три направления, по которым может пойти предприятие:

- экспресс–сокращение;
- снижение расходов предприятия быстрыми темпами;
- систематические сокращения.

Составляя план мероприятий по оптимизации расходов, необходимо соблюдать правила оптимизации, благодаря которым можно достигнуть максимального эффекта с наименьшими потерями.

1. Затраты не всегда нужно снижать, чаще всего ими необходимо эффективно управлять, и иногда для снижения общих расходов нужно увеличить размер затрат по какому–то отдельному направлению.

2. Одна единица затрат обязательно должна обеспечивать максимальный результат.

3. Бездействие, простой оборудования = затраты.

4. Стремление максимально снизить расходы не всегда полезно. Оптимальным может быть незначительное снижение затрат и поддержание их на необходимом уровне.

5. Оптимизация расходов должна вестись постоянно. Отслеживание расходов должно быть обязательной задачей, отчетность по выполнению которой подается генеральному руководству компании.

Как сокращение затрат, так и их оптимизацию следует начинать с анализа бизнес–процессов. Необходимо выявить их соответствие затратам, а затем решать задачу сокращения затрачиваемых ресурсов и повышения производительности. Именно в этом и состоит настоящая оптимизация расходов на предприятии.

Для оптимизации производственных и некоторых видов административно–управленческих затрат компании хорошо использовать адаптированные под конкретную ситуацию методы функционально–стоимостного анализа.

По существу, метод ФСА работает по следующему алгоритму:

1. Определяется последовательность функций, необходимых для производства товара или услуги.

2. Для каждой функции определяются полные годовые затраты и количество рабочих часов.

3. Для каждой функции на основе оценок из пункта 2 определяется количественная характеристика источника издержек.

4. После того как для всех функций будут определены их источники издержек, проводится окончательный расчет затрат на производство конкретного продукта или услуги.

Таким образом, используя этот метод можно быстро оценить объем прибыли, ожидаемый от производства того или иного товара или услуги.

Если исходная оценка издержек выполнена правильно, то доход (до выплаты налогов) будет равен разнице между продажной ценой и затрата-

ми, рассчитанными по методу ФСА. Кроме того, сразу станет ясно, производство каких продуктов или услуг окажется убыточным (их цена при реализации будет ниже расчетных затрат). На основе этих данных можно быстро принять корректирующие меры, в том числе пересмотреть цели и стратегии бизнеса на ближайшие периоды, найти способы снижения стоимости самых ресурсозатратных функций, выявить и устранить лишние или дублирующие функции.

Экономический эффект любого проекта, в том числе проекта сокращения затрат, заключается в дополнительно получаемой прибыли. Оптимизация управления затратами – важнейший элемент системы управления затратами. Без оптимизации затрат невозможно достижение конкурентоспособности и выживание компании в условиях быстро меняющейся среды. Неотъемлемый элемент оптимизации – это разработка мероприятий, которые помогают оценить эффективность использования всех ресурсов предприятия, выявить резервы снижения затрат на производстве, собрать информацию для подготовки планов и принятия рациональных управленческих решений в области оптимизации затрат.

#### Список литературы

1. Васина А. «Проекты снижения затрат: описание альтернатив и расчет экономического эффекта» [электронный ресурс] // «Проекты снижения затрат» – Режим доступа: <http://www.alt-invest.ru/library/invanalysis/costreduction.htm>., свободный – Загл. с экрана;
2. Гагарский В. «Сокращение издержек компании» [электронный ресурс] // «Сокращение издержек компании» – Режим доступа: <http://gagarskiy.narod.ru>, свободный – Загл. с экрана;
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник. Пер. с англ. М.: ЮНИТИДАНА, 2014. – 1071 с.



### ЭВРИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

кандидат экономических наук, доцент А.В. Ендовицкая

студент П.А. Панфилова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Статья посвящена основным эвристическим методам и приемам, применяемым в экономическом анализе, их использование в разных областях деятельности, необходимость развития творческого мышления. Рассмотрены наиболее известные на сегодняшний день эвристические приемы.

**Ключевые слова:** экономический анализ, творческое мышление, эвристика, эвристические приемы, методы, наука, подсознание.

Всем известно, что в настоящее время люди живут в эпоху информационного кризиса что свидетельствует о том, что информации поступает достаточно много и люди не в силах эффективно обработать весь спектр

поступающих данных. Человеку за весь день приходится принимать немалое количество решений, начиная от самых простых, а заканчивая достаточно сложными. На такой процесс как правило уходит большое количество времени и энергии. При этом зачастую руководители стараются прийти к логичному и более правильному решению путем разумных умозаключений.

В научной деятельности также приходится сталкиваться с различными проблемами, которые требуют принятия решений. Принято опираться в частности именно на логические умозаключения, так как именно путем последовательных рассуждений можно добиться объективного и точного результата, но всё же встречаются ситуации, когда логика оказывается бессильной. В таких случаях, человек использует творческое мышление, или иначе говоря – эвристические приемы (ЭП) [1].

ЭП– неформализованные методы решения задач, связанных со сложившейся хозяйственной ситуацией на основе интуиции, прошлого опыта, экспертных оценок специалистов и подобных методов, связанных с творческим мышлением[3]. Такие приемы применяются в различных сферах жизнедеятельности и науки в ситуациях, когда недостаточно информации и необходимо оперативно найти решения.

Экономический анализ является наукой, где также необходимо решать конкретные задачи и принимать решения. Из названия дисциплины понятно, что в ней необходимо анализировать различные экономические ситуации и на основе конкретного анализа делать выводы. Практика предлагает два варианта методики проведения анализа: либо с помощью применение логики, либо эвристики. Так же можно встретить и более сложные методы, которые формируют группы экспертов для обоснованности выводов анализа: по формальным критериям, когда учитываются специальность, стаж работы, длительность пребывания в одном коллективе, сюда же относятся психологические оценки личности по данным социологической службы организации (если таковая имеется), например, способность к творческому мышлению, конструктивность мышления и т. п.; на основе самооценки личности, полученной при анкетировании. В этом случае сам будущий эксперт оценивает свои возможности, включая квалификацию, аналитичность и конструктивность мышления, способность адаптироваться к определенным ситуациям и т. п. Такой отбор экспертов дополняется определением уровня самооценки будущего эксперта – заниженная, завышенная или адекватная, что проводится при специальном психологическом отборе экспертов; на основе оценки лиц, связанных с претендентом, когда профессиональные и личностные качества специалиста оцениваются специалистами аналогичного потребителями услуг, работниками, реализующими решения эксперта; метод служебного отбора (выборки), если в качестве экспертов может выступать множество лиц (например, потребителей продукции и услуг) [2].

Стоит отметить, что логическое мышление способствует обработке получаемых человеком данных от окружающей действительности, построению суждений и умозаключений, формированию выводов и решений. Особенность рационального мышления, в большей степени относящегося к области сознания, состоит в том, что оно воспринимает и постигает окружающий мир по частям. Данный вид мышления дает наиболее объективный и точный результат. Но в ряде случаев, когда нет какой-либо взаимосвязи между различными явлениями и процессами, логика встает в тупик, так как может не находить рационального объяснения каким-либо явлениям и причинам их возникновения. Или же она не способна дать полное объяснение какой-либо сложившейся ситуации. Вдобавок если человек мыслит одними лишь доказательствами, фактами и рассуждениями, он блокирует интуитивный канал, отказывается от доверия самому себе, запирает своё подсознание на замок, тем самым препятствуя поступлению созидательной творческой энергии.

Эвристические приемы, как и логические, также имеют преимущества и недостатки. Основой этих приемов является использование творческого мышления. Это значит, что для проведения анализа с помощью этого метода необходимо развитое творческое мышление. Как известно, деятельностью человека управляет мозг, который состоит из 2 полушарий – правого и левого. За логическое мышление отвечает преимущественно левое полушарие, соответственно, правое полушарие отвечает за креативность человека. Научно подтверждено, что у подавляющего большинства современных людей в процессе жизнедеятельности задействовано преимущественно левое полушарие, чему в немалой степени способствует и образовательная система, которая построена на логике и рационализме [4].

В доказательство можно привести пример ребенка – интуиция гораздо лучше развита у детей, нежели у взрослых. Дело в том, что дети ещё не имеют выработанной привычки к анализу происходящего и, соответственно, практически всегда действуют, как говорится, по «зову сердца», другими словами, интуитивно. Поэтому можно заметить, что дети лучше взрослых решают различные задачи, где нужно проявить оригинальный подход. А в некоторых ситуациях взрослые вообще не могут решить то, что решают дети.

По мере того, как взрослеет человек, те сигналы, которые посылает ему подсознание, становятся для него менее различимы, ведь в мышлении начинает преобладать аналитика и логика. Хотя далеко не случайно только 5% человеческого мышления относятся к области сознательного, а остальные 95% – к области бессознательного, которая и является источником озарений, гениальных идей, снов и интуитивных решений.

Эвристические приемы помогают нам использовать возможности нашего подсознания для принятия решений в разных областях деятельности. В подсознании запечатлевается все произошедшее с человеком, и это

позволяет использовать жизненный опыт для решения задачи. Из этого следует, что преимуществом эвристических методов является то, что они всегда находят пути решения проблем, а в особенности там, где логика остается бессильной или же необходимо принять решение оперативно. Но эти решения не всегда могут быть достаточно объективными, а порой могут казаться абсурдными и глупыми. К тому же если человек полагается исключительно на интуицию, то он может легко потерять связь с миром объективности и стать рабом эмоций, что тоже скажется на принятии решений [3].

Необходимо также отметить, что несомненным преимуществом эвристических приемов является то, что они весьма разнообразны и их можно отобрать в зависимости от конкретной ситуации и задачи. На практике наиболее распространены следующие эвристические приемы:

- 1) метод инверсии – рассматривает противоположные варианты решений;
- 2) метод свободных ассоциаций – позволяет взглянуть на ситуацию с иной стороны, за счет использования различных ассоциаций;
- 3) метод Дельфи – проведение индивидуальных опросов разных экспертов и принятие решений на основе наиболее удачных вариантов;
- 4) метод мозгового штурма – выдвижение различных вариантов решения, даже самых нелепых за определенный промежуток времени;
- 5) метод контрольных вопросов – путем наводящих вопросов формируют новые стратегии решения задач;
- 6) метод организованных стратегий – позволяет подойти к изучению процесса с неожиданной стороны и попытаться найти оригинальный вариант решения;
- 7) метод коллективного блокнота – сочетает индивидуальные решения с мнением коллективной группы;
- 8) метод 635 – означает, что 6 участников по очереди пишут 3 предложения по поводу решения какой-либо проблемы и размышляют над ней в течение 5 минут;
- 9) метод синектики – предполагает предварительное развитие творческих способностей участников, при этом проблема формулируется в общем виде для того, чтобы участники не ограничивались в вариантах, а предлагали, как можно больше вариантов. Этот метод применяется перед методом мозгового штурма;
- 10) метод аналогий – позволяет решить задачу, по аналогии с существующими объектами в действительности.

Рассмотрим метод аналогий. Итак, метод аналогий – это решение конкретных видов задач на подобии уже существующих объектов. Это один из самых универсальных эвристических приемов, с помощью которого можно находить различные оригинальные решения там, где вообще не представлялось их искать. Аналогии помогают найти решение в незнакомой

ситуации таким образом, что эта ситуация становится для нас знакомой и мы можем перенести уже имеющийся прошлый опыт на новое явление.

Очень часто для решения трудных задач человек может обратиться к неисчерпаемому источнику совершенства – природе. Многие сооружения и изобретения ученые «подсмотрели» у природы. Так, к примеру, строение одной из самой знаменитой достопримечательности в мире Эйфелевой башни было заимствовано из структуры головки бедренной кости. Так как кость у человека не ломается под тяжестью всего тела. С помощью этой аналогии архитекторы смогли понять, как добиться прочности и гибкости одновременно. Поэтому несомненным преимуществом данного метода является то, что из ситуации, которая кажется безнадежной и не решаемой, можно найти оригинальный выход. Недостатком метода можно считать такую особенность, что аналогии не дают какой-либо конкретный вариант решения, но при этом они направляют мысли в нужное русло. Поэтому для использования этого метода необходим высокий творческий уровень субъекта деятельности.

Таким образом, для того, чтобы успешно анализировать различные ситуации и явления, человеку необходимо развивать как аналитические, так и творческие способности. Но для получения наиболее оригинальных вариантов решений какой-либо задачи все же необходимо использовать эвристические приемы. Эвристические приемы могут привести к оригинальному решению проблемы. И это актуально в настоящее время, ведь сейчас мы живем в эпоху рыночных отношений. Фирма должна быть успешной, конкурентоспособной и прибыльной. Это будет возможно при использовании креативных идей и необычных технологий, при помощи которых производитель сможет привлечь новых клиентов и наилучшим образом удовлетворить их возрастающие желания и потребности. А это, в свою очередь является одной из главных задач практически любой компании.

#### **Список литературы**

1. В. А. Бирюкова Теория экономического анализа [Электронный ресурс] / П. Н. Шаронин // Эвристические методы экономического анализа. – М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2011. – Глава 8. – Электрон. текст. – Режим доступа: [http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook1032/01/Birukov\\_TEA.pdf](http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook1032/01/Birukov_TEA.pdf) ( дата обращения 08.04.2019).

2. Шабалина Л. Г. Эвристические задачи как средство формирования профессиональных умений будущих экономистов: диссертация... кандидата педагогических наук. – Оренбург, 2010. – 214 с

3. Ефимова, О.В. Эвристические методы анализа [Электронный ресурс]/ О.В. Ефимова; М.В. Мельник. – Электрон. текст. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. – 408 с: табл. – (Высшее финансовое образование / Финансовая акад. при Правительстве РФ – Режим доступа: <https://economics.studio/finansovyiy-analiz/evristicheskie-metodyi-analiza-23558.html> (дата обращения 11.04.2019).

4. Сайфулин, И.С.Преимущества и значение эвристических приемов для экономического анализа [Электронный ресурс] / И.С. Сайфулин, С.А. Чернова// Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат.





## ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

магистрант Д.С. Ивченко

Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассмотрена специфика анализа состояния, размещения и эффективности использования заемного капитала. Особое внимание уделено влиянию привлечения заемного капитала на устойчивость финансового состояния из-за повышения уровня финансового риска.

**Ключевые слова:** заемный капитал, долгосрочные и краткосрочные обязательства, кредиторская задолженность, устойчивость финансового состояния, эффект финансового рычага.

Наличие оптимальной структуры капитала способствует устойчивому развитию организации. Финансовое состояние предприятия считается устойчивым, если собственный капитал превышает заемный более чем 1,2 раза [3, с. 118]. В случае дефицита собственного капитала с целью решения конкретных задач и проблем организация привлекает заемный капитал, что подразумевает его использование в конкретной экономической ситуации. Решая вопросы, связанные с необходимостью привлечения заемного капитала, собственники и менеджеры организации оценивают сложившийся уровень устойчивости финансового состояния предприятия и оптимальность структуры капитала, а также осуществляют прогноз их возможных изменений. Привлечение заемного капитала дает организации несомненные преимущества, связанные с увеличением ее деловой активности, однако одновременно высокая доля заемного капитала при высокой плате за пользование им может привести к сокращению доходов, снижению прибыли, ухудшению финансового состояния и даже возникновению несостоятельности. При этом предприятия, обладающие большим удельным весом заемного капитала в общей сумме капитала, как правило, не имеют существенных возможностей для маневра капиталом. В случае потери устойчивости финансового состояния, связанной с падением спроса на продукцию, повышением себестоимости, снижением цен на товары, перебоями в поставках сырья и материалов и т. п., кредиторы могут изменить условия предоставления новых средств в сторону ухудшения. Все это требует от руководителей предприятия производить систематический мониторинг и тщательный анализ заемного капитала.

При анализе заемного капитала, целесообразно оценить его состояние, размещение и эффективность использования. К показателям, характеризующим состояние заемного капитала, относят [1, 2]:

- объем и структуру заемного капитала предприятия;
- динамику заемного капитала, в целом и по его видам;
- размещение заемного капитала в активах предприятия;
- долю заемного капитала в общей сумме капитала и тенденции ее изменения;
- соотношение заемного и собственного капитала предприятия и тенденции их изменения.

В процессе исследования заемного капитала, важно оценить объективные закономерности темпов изменения объема заемного капитала и текущих активов, объема производства и реализации продукции, абсолютно ликвидных и быстрореализуемых активов. Так, превышение темпа роста общей суммы задолженности, по сравнению с ростом текущих активов, указывает на снижение уровня ликвидности предприятия. Превышение темпа роста заемного капитала над темпом роста объема производства продукции говорит о снижении эффективности использования заемного капитала. Превышение краткосрочных обязательств над абсолютно ликвидными и быстрореализуемыми активами указывает на возможную текущую неплатежеспособность предприятия.

В целях оценки эффективности использования заемного капитала, прежде всего, необходимо изучить размещение долгосрочных и краткосрочных привлеченных средств в активах предприятия. Долгосрочные обязательства, как правило, используются для формирования внеоборотных активов, т. е. приобретения нематериальных активов, основных средств, долгосрочных финансовых вложений и т. п. Данное обстоятельство обусловлено тем, что долгосрочные обязательства выплачиваются более чем через 12 месяцев, из-за чего они приравниваются к собственным средствам. Краткосрочные обязательства служат основой для формирования текущих активов, так как их возврат осуществляется в течение текущего года. Если краткосрочные обязательства превышают текущие активы, то предприятие не способно своевременно расплатиться по своим долгам, по которым наступает срок возврата. В данной ситуации предприятие может быть признано неликвидным и неплатежеспособным.

Одним из важнейших показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага, который показывает, насколько процентов увеличивается размер собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Если экономическая рентабельность превышает средневзвешенную цену заемного капитала, то эффект финансового рычага принимает положительное значение. Однако общепринятая модель определения

эффекта финансового рычага не позволяет в полной мере оценить влияние на степень эффективности использования заемного капитала результатов, как основной деятельности, так и прочих видов деятельности. Соответственно при осуществлении оценки эффективности использования заемного капитала рекомендуется проводить исследование, базируясь не только на результатах основной деятельности, но и с учетом операций, относящихся к прочим видам деятельности. Данный подход даст возможность определить зоны финансового риска, в том числе критического и катастрофического риска, а также безрисковую зону, обусловленную привлечением заемного капитала [4, с. 16].

Таким образом, привлечение заемного капитала создает возможности для повышения деловой активности, финансовых результатов и результативности деятельности организации. Одновременно возрастание удельного веса заемного капитала в структуре капитала при неблагоприятном стечении обстоятельств может привести к убыткам, росту финансового риска и снижению устойчивости финансового состояния организации. Именно своевременный и регулярный анализ заемного капитала позволяет оценить целесообразность и масштабы привлечения заемных ресурсов положительно влияющий на деловую активность организации и не снижающий до критического уровня устойчивость финансового состояния организации.

#### Список литературы

- 1 Абдукаримов И.Т. Заемный капитал: роль и значение в современных условиях, показатели и методы оценки состояния, обеспеченности и эффективности использования / И.Т. Абдукаримов, Л.Г. Абдукаримова // Социально–экономические явления и процессы. – 2014. – № 12. – С. 9–17.
- 2 Андреев С.В. Методы анализа и управления заемным капиталом современного предприятия / С.В. Андреев, Е.А. Краус // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2016. – № 1–7. – С. 6–11.
- 3 Пачкова О.В. Влияние заемного капитала на финансовое состояние предприятия / О.В. Пачкова, М.Р. Гаптельхаков // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 48–1. – С. 118–123.
- 4 Фомина И.Б. Анализ эффективности использования заемного капитала как инструмент обеспечения финансовой устойчивости организации / И.Б. Фомина, А.Н. Табаков // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2017. – № 11 (90). – С. 13–16.

## АНАЛИЗ ЭТАПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

магистрант Ю.А. Калинина

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В настоящее время в рыночной экономике функционирует большое количество предприятий, целью которых является получение как можно большей прибыли при минимальных затратах. Деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. В данной статье рассмотрены теоретические задачи и основные этапы анализа и оценки финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов

**Ключевые слова:** отчет о финансовых результатах, этапы анализа финансовых результатов, прибыль, рентабельность, доходы, расходы.

Оценить финансовые результаты и финансовое положение предприятия можно на основании данных анализа бухгалтерской финансовой отчетности, которая включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения. Именно информация отчета о финансовых результатах дает представление о том, как складывается финансовый результат деятельности предприятия за текущий период, какие факторы повлияли на формирование конечного результата.

Актуальность анализа финансовых результатов определяется тем, что без грамотного анализа результатов финансовой деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на эту деятельность невозможно повысить уровень получаемой прибыли и рентабельности.

В условиях современной экономики предприятие заинтересовано не только в максимизации собственной прибыли, но и в эффективности деятельности в целом. Отчет о финансовых результатах является одной из важнейших предметных областей анализа устойчивости предприятия, а также его рентабельности. Для того чтобы понять насколько предприятие устойчиво в финансовом аспекте, необходимо провести анализ финансовых результатов. И от того, насколько точно будет проведен данный анализ, будет зависеть дальнейшая деятельность организации. На рисунке 1 дана схема формирования показателей прибыли предприятия. В соответствии с этой схемой и составляется отчет о финансовых результатах [2].

Модель формирования финансовых результатов является единой для всех предприятий независимо от организационно-правовой формы хозяйствования и формы собственности. Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов являются:

- оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности),
- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг),

- анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной деятельности,
- анализ и оценка использования чистой прибыли,
- выявление и оценка возможных резервов роста прибыли и рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек производства и обращения.

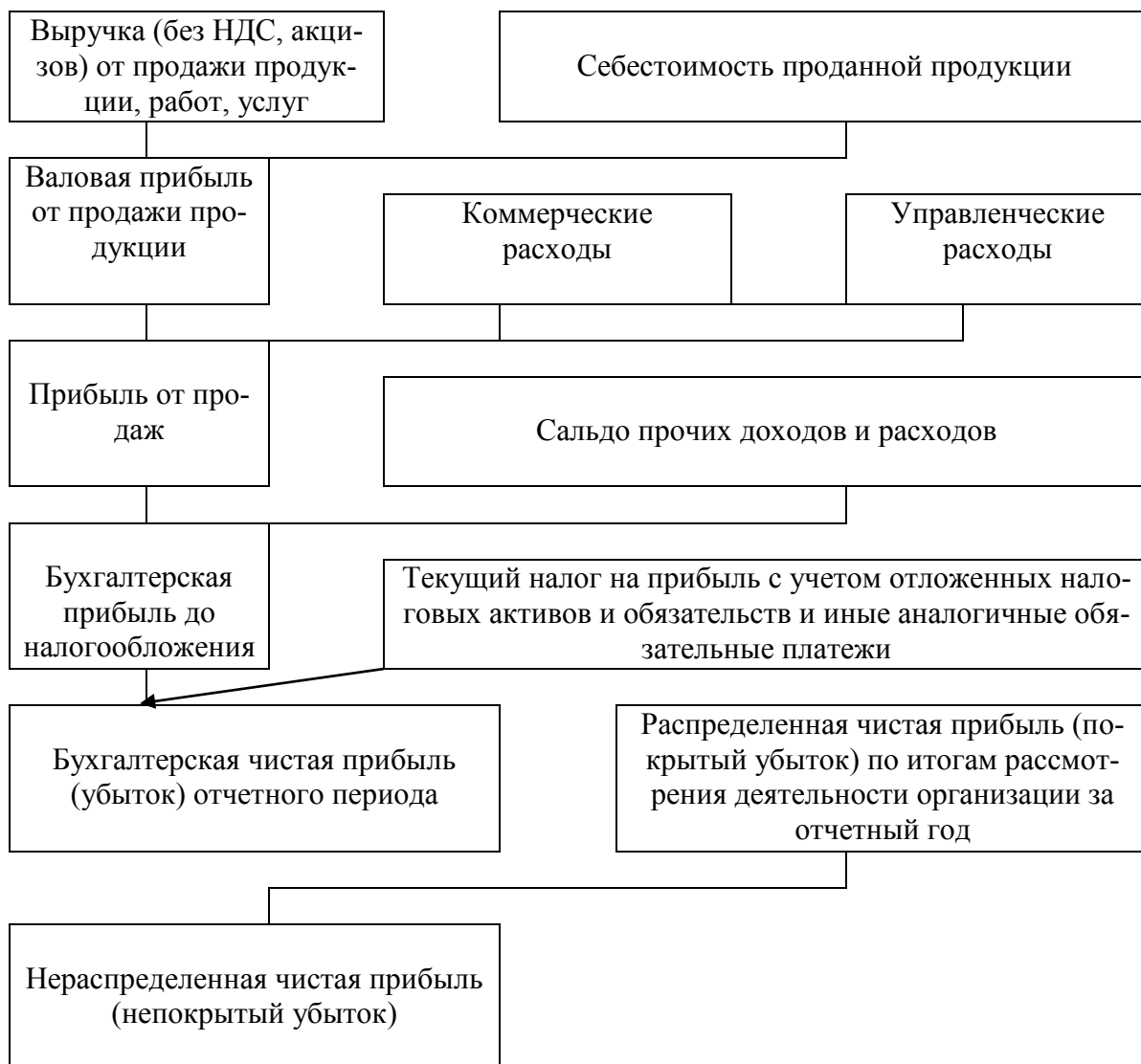


Рис. 1 – Модель формирования финансовых результатов

Основными источниками информации для анализа финансовых результатов являются «Отчет о финансовых результатах», «Бухгалтерский баланс», «Отчет о движении капитала» и «Отчет о движении денежных средств». Кроме того, в анализе используются данные финансового плана, аналитического бухгалтерского учета [1].

Одним из основных финансовых показателей, применяемых при оценке финансового состояния предприятия, является прибыль. Прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятий, а с другой – источник доходов государственного и местного бюджетов.

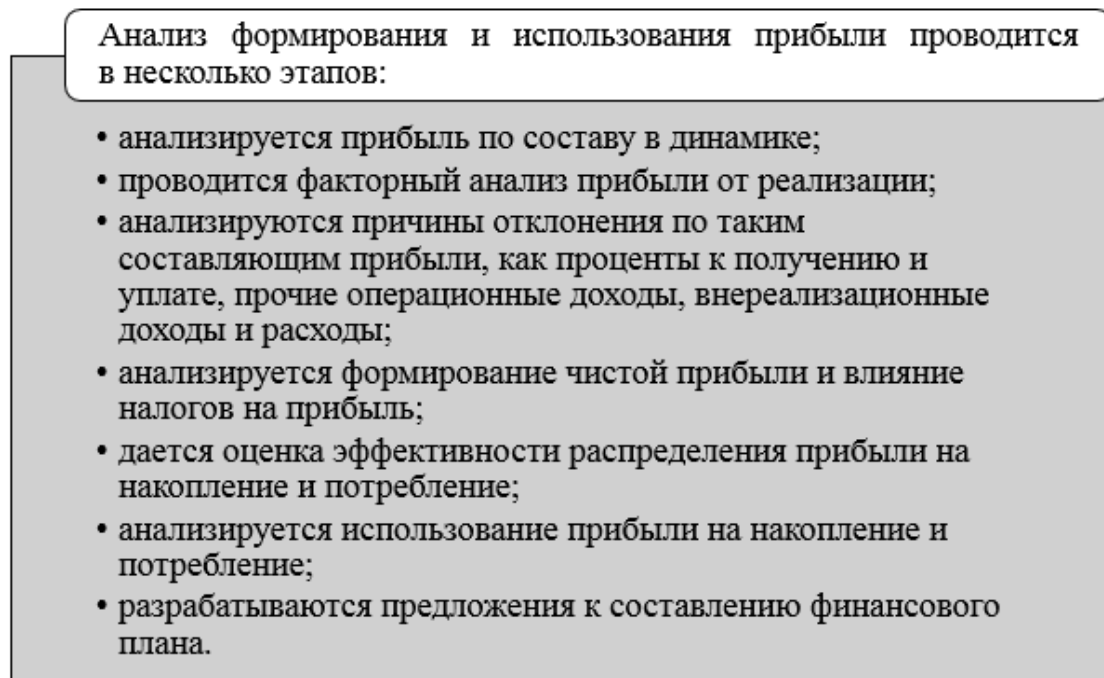


Рис. 2 – Этапы формирования и использования прибыли

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Прибыль от продаж компании рассчитывается как разница между выручкой от продаж товаров, работ, услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей), себестоимостью, коммерческих расходов и управленческих расходов.



Рис. 3 – Основные факторы влияющие на величину прибыли от продаж.

Факторный анализ – это способ комплексного и системного исследования влияния отдельных факторов на размер итоговых показателей. Основная цель проведения такого анализа – найти способы увеличить доходность фирмы.

Факторный анализ позволяет определить общее изменение прибыли в текущем периоде по отношению к предыдущему (базовому) периоду или изменение фактических показателей прибыли по отношению к плану, а также влияние на эти изменения следующих факторов: объем продажи продукции, себестоимость реализуемой продукции, цены реализации и ассортимент реализуемой продукции.

Показатели для факторного анализа берут из бухгалтерского учета. Если анализируют итоги за год, то используют данные формы № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Факторный анализ можно проводить:

- 1) способом абсолютных разниц;
- 2) способом цепных подстановок.

За основу факторного анализа берется математическая формула ПР (прибыль от продаж). Формула включает три анализируемых фактора: объем продаж в натуральных единицах, цену и себестоимость одной единицы продаж.

Математическая формула модели факторного анализа прибыли от продаж:

$$ПР = V_{\text{прод}} \times (Ц - С_{\text{ед}}), \quad (1)$$

где ПР – прибыль от продаж (плановая или базовая);

$V_{\text{прод}}$  – объем продаж продукции (товаров) в натуральных величинах (штуки, тонны, метры и т. д.);

Ц – продажная цена единицы реализованной продукции;

$S_{\text{ед}}$  – себестоимость единицы реализованной продукции.

Таким образом, с помощью факторного анализа можно установить объем продаж, себестоимость или цену реализации, которые увеличат прибыль компании, а факторный анализ по ассортименту реализуемой продукции даст возможность выявить товар, который продается лучше всего, и товар, пользующийся наименьшим спросом.

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, т.е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании. Кроме того, факторный анализ прибыли от продаж является обоснованием для принятия управленческих решений [4].

Особого внимания заслуживают доходы по ценным бумагам (акциям, облигациям, векселям, сертификатам и т.д.). Предприятия–держатели ценных бумаг получают определенные доходы в виде дивидендов. В про-

цессе анализа изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения. При оценке результатов финансовой деятельности большую пользу могут дать межхозяйственные сравнения, изучение опыта работы других предприятий на рынке ценных бумаг.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции или чистой прибыли.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от вне-реализационных операций.

#### **Список литературы**

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденное приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 года №34н, ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (ред. от 24.12.2010)

2. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.

3. Данилова Н. Л. Методика анализа финансовых результатов производственного предприятия по данным бухгалтерской отчетности / Н.Л. Данилова // Концепт. – 2015. – № 12. – С. 38–39.

4. Плаксова Н.С. Анализ финансовой отчетности. – М. : Эксмо, 2017. – 384 с.



## **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ НА ОСНОВЕ РАСКРЫТИЯ ИХ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

магистрант Т.А. Каримова

Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

В статье уделено внимание одному из основных факторов производства, трудовым ресурсам. Ранее производственные способности человека рассматривались и оценивались как количественный производственный фактор. Задача состояла лишь в том, чтобы удачно соединить труд с капиталом для выполнения поставленной задачи. В статье поднимается тематика, доказывающая, что в современной экономике хозяйствующим субъектам при решении задачи повышения эффективности деятельности необходима усиленная мотивация работников, ориентированная на расширение их творческого потенциала.

**Ключевые слова:** трудовые ресурсы, мотивация, творческий потенциал, оплата труда.

В условиях современности эффективное функционирование любого хозяйствующего субъекта прямо пропорционально связано с повышением результативности использования имеющихся в наличии трудовых ресур-



сов. Ключевой причиной неэффективного функционирования хозяйствующих субъектов является отсутствие должного внимания, уделяемого правильному планированию потребности в трудовых ресурсах, что является залогом формирования коллектива работников, позволяющего достичь поставленных производственных и коммерческих целей, оптимально сочетая факторы производства и минимизируя издержки.

Таким образом эффективное использование трудовых ресурсов должно выступать в качестве фокуса, среди факторов экономического успеха любого хозяйствующего субъекта [3]. Возникает необходимость в методологическом поиске, целенаправленном на то, чтобы эффективное использование трудовых ресурсов максимально обеспечивало комфортную благоприятную среду реализации трудового потенциал работника, развитие его личностных способностей, повышению удовлетворенности от выполненной работы и общественного признания его достижений.

Методология оценки эффективности использования трудовых ресурсов разработанная известными российскими учеными экономистами, такими как Г.В. Савицкой, Н.В. Парушиной, Л.Г. Смакай, М.И. Трубочкиной и др., как правило сводится к проведению структурированного анализа, включающего в себя: анализ обеспеченности трудовыми ресурсами; анализ и определение показателей движения персонала; анализ использования рабочего времени; анализ производительности труда; анализ влияния использования трудовых ресурсов на динамику выпуска продукции; анализ образования и использования фонда заработной платы и социальных выплат [2].

В современной России в условиях развития цифровой экономики необходимо делать акцент на раскрытие творческого потенциала работников, и как следствие актуальным становится вопрос формирования методики оценки удовлетворенности персонала, способствующей максимальному раскрытию персональных личностных способностей.

Данная методика включает в себя несколько этапов. Начальный этап определяет набор факторов удовлетворенности трудом работников в соответствии с выбором их категории [4]. Например, можно выделить несколько факторов удовлетворенности трудом сотрудников хозяйствующего субъекта: удовлетворенность собственной карьерой; удовлетворенность условиями и режимом труда; удовлетворенность оплатой труда; удовлетворенность перспективами и возможностями повышения квалификации и собственного профессионального роста; удовлетворенность морально-психологическим климатом; удовлетворенность оснащением рабочего места; удовлетворенность взаимоотношениями с коллегами.

Второй этап, путем проведения анкетирования работников по выше изложенным факторам определяет их ранжир по степени важности, при

этом для каждого из указанных факторов выставляются баллы от нуля до десяти, таблица 1.

Таблица 1

Шкала оценки факторов удовлетворенности персоналом

| Совершенно не удовлетворен |   | Не удовлетворен |   | Скорее не удовлетворен, чем удовлетворен |   | Удовлетворен |   | Совершенно удовлетворен |    |
|----------------------------|---|-----------------|---|------------------------------------------|---|--------------|---|-------------------------|----|
| 1                          | 2 | 3               | 4 | 5                                        | 6 | 7            | 8 | 9                       | 10 |

Третий этап предполагает проведение вычисления корректирующих коэффициентов, отражающих относительную важность или место каждого фактора в общей удовлетворенности работника. Эти коэффициенты представляют собой числа от нуля до единицы, в сумме дающие единицу. Определяются коэффициенты в произвольной форме руководителем [14].

Определив структуру факторов удовлетворенности трудом и корректирующие коэффициенты, то есть значимость фактора, можно сделать некоторые выводы. Например, выявленная структура факторов удовлетворенности работников не соответствует системе мотивации и инструментам мотивации, которые использует хозяйствующий субъект [12].

Далее проводится расчет индексов удовлетворенности работников с учетом корректирующих коэффициентов и анализ результатов с учетом шкалы оценки удовлетворенности рабочих. Иными словами, осуществляется оценка реализации удовлетворенности факторами внутри хозяйствующего субъекта с точки зрения каждого работника [15].

Индексы удовлетворенности вычисляются по формулам 1,2,3,4:

$$\Phi_{cp} = \frac{\sum B_{mn}}{n} \quad (1)$$

где  $\Phi_{cp}$  – средний балл по фактору;

$B_{mn}$  – баллы, выставленные работниками;

$n$  – количество работников;

$m$  – количество факторов.

$$I_{yd} = \frac{\Phi_{cp}}{B_{max}} \cdot 100\% \quad (2)$$

где  $I_{yd}$  – индекс удовлетворенности работников по фактору;

$B_{max}$  – максимальное количество баллов по шкале оценки факторов удовлетворенности работников.

$$I_{yd.инд.} = \sum W \cdot B_{mn} \quad (3)$$

где  $I_{yd.инд.}$  – индекс удовлетворенности работника;

$W$  – корректирующий коэффициент.

$$I_{yd.инд.} = \sum W \cdot \Phi_{cp} \quad (4)$$

где  $I_{yd.}$  – общий индекс удовлетворенности работника;

$W$  – корректирующий коэффициент для фактора;

$\Phi_{cp}$  – средний балл по фактору.

Степень удовлетворенности определяется в зависимости от выбранной шкалы оценки факторов удовлетворенности и может быть представлена в следующем виде, таблица 2.

Таблица 2

Интерпретация числовых значений общего индекса удовлетворенности

| Степень удовлетворенности         | Индекс удовлетворенности |
|-----------------------------------|--------------------------|
| Высокий уровень удовлетворенности | От 9 до 10               |
| Средний уровень удовлетворенности | От 7 до 8                |
| Низкий уровень удовлетворенности  | От 5 до 6                |
| Уровень неудовлетворенности       | Меньше 5                 |

В результате проведенного анализа выявляется уровень удовлетворенности по факторам.

Таким образом, представленная методика позволяет определить не только уровень удовлетворенности каждого работника и общий уровень удовлетворенности, но и уровень удовлетворенности работников по определенным факторам [1]. Такая возможность помогает выяснить, на какие факторы руководителю малого бизнеса необходимо обратить внимание, какие внести изменения в систему управления мотивацией или общую систему управления персоналом [5].

#### Список литературы

1. Войтов А.Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки / Войтов А.Г. – М. : Дашков и К, 2018. – 232 с.
2. Докальская В.К. Методологические подходы в изучении факторов повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве // Вестник аграрной науки. – 2017. – № 2. – С.19–24.
3. Ковчег А.С. Сравнительная характеристика методик анализа трудовых ресурсов и оплаты труда // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика.– 2015. – № 1(2). – С.11–16.
4. Морковина С.С., Степанова Ю.Н. Развитие механизмов инвестирования малых инновационных предприятий // Социально экономические явления и процессы: международный журнал. – 2015. – Т.10. – № 2. – С.60–65.
5. Удалов А.С., Удалова Н.А. Трудовая мотивация в современной России: комплексный подход // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 9. – С. 42–51.

~~~~~

АУДИТ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ

аспирант Е.С. Кирдяшева

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье раскрываются предпосылки аудита совместной деятельности на современном этапе экономического развития данной формы ведения бизнеса, рассматривается необходимость совершенствования аудита при проведении аудиторской проверки путем разработки нового внутрифирменного стандарта по аудиту совместной деятельности.

Ключевые слова: совместная деятельность, совместное предпринимательство, аудит, внутрифирменный стандарт, аудиторская проверка.

За достаточно короткий период становления аудит в Российской Федерации стал самостоятельной профессиональной предпринимательской деятельностью и важной неотъемлемой частью современной экономики. Участие в совместной деятельности относится к операциям со связанными сторонами, поэтому в ходе ее ведения зачастую бухгалтерский учет и внутренний контроль осуществляются не на должном уровне. Это связано с тем, что данная форма ведения бизнеса недостаточно освещена в экономической литературе и на данный момент не получила широкого распространения. В связи с тем, что в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и Федеральным законом от 27.07.2010 N 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» организации–участники могут иметь обязанности по проведению обязательного аудита, а также в ряде случаев аудиторская проверка может быть инициирована по желанию участников. Стоит отметить, что на законодательном уровне вопрос необходимости внешнего аудита совместной деятельности при обязательном аудите одного из участников по–прежнему остается неразрешенным [2, 3].

В современных экономических условиях вопрос о достоверности финансовой отчетности организаций и отражения реальной оценки активов является одним из насущных. Достоверность информации, предоставленной участниками совместной деятельности, может подтверждаться аудиторскими организациями по итогу проведения аудиторских проверок. Для самих же участников совместной деятельности, как потребителей аудиторских услуг, первоочередное значение при выборе аудиторской компании приобретает проблема качества оказываемых услуг. Таким образом? для проведения аудиторской проверки, а именно в целях уточнения и дополнения действующих международных стандартов аудита, аудиторскими фирмами могут разрабатываться внутрифирменные стандарты ауди-

та, которые устанавливают приемлемый уровень исполнения, гарантии и качества, ожидаемый клиентами от аудиторской фирмы.

Наличие системы внутренних стандартов и ее методологического сопровождения является одним из показателей профессионализма деятельности аудиторских организаций. Как правило, аудиторские организации разрабатывают универсальную структуру аудиторского файла рабочих документов, типовые письма и запросы, обращение и опросники и т.п. Основная цель разработки внутрифирменных стандартов – обеспечение аудиторских проверок и их соответствие требованиям российского и международного законодательства.

В настоящее время аудиторская деятельность в Российской Федерации регулируется международными стандартами аудита, которые носят наднациональный характер. Однако, решением Совета по аудиторской деятельности от 11 июля 2011г. (протокол № 1) аудиторским организациям, аудиторам, саморегулируемым организациям аудиторов и их работникам рекомендовано до утверждения Минфином России соответствующих федеральных стандартов аудиторской деятельности руководствоваться Правил (стандартом) аудиторской деятельности «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций», одобренным Комиссией при Президенте Российской Федерации 20 октября 1999г. (Протокол № 6). На данный момент данный стандарт не имеет аналогов в международных стандартах аудита. Это обусловлено тем, что на международном уровне достаточно сложно обеспечить единые требования к внутренним стандартам, которые, если обратить внимание на зарубежную практику, подготавливаются согласно действующему национальному законодательству соответствующей страны и, как правило, отражают специфику работы отдельной аудиторской фирмы или индивидуального аудитора [4].

Обращаясь к вышеуказанному Правилу (стандарту) аудиторской деятельности, под внутренними стандартами аудиторской организации понимаются документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита, принятые и утвержденные аудиторской организацией с целью обеспечения эффективности практической работы и её адекватности требованиям правил (стандартов) аудиторской деятельности. Аудиторская организация должна сформировать пакет внутренних стандартов, отражающих ее собственный подход к проводимым проверкам и составляемым заключениям, исходя из общеустановленных принципов организации и проведения аудита [4].

Из данного определения вытекает, что внутрифирменные аудиторские стандарты должны являться интеллектуальной собственностью фирмы, а, следовательно, их содержание может составлять коммерческую тайну. Таким образом, аудиторская фирма вправе заключить со своими сотрудниками соглашение о неразглашении информации, включённой в дан-

ные стандарты, и о запрете применения данной информации при работе вне данной фирмы.

Таким образом, внутренние стандарты должны содержать конкретные рекомендации, позволяющие решить сразу множество задач:

- определение чёткого порядка действий по выполнению требований международных стандартов аудита;
- рационализировать технологию и организацию проведения аудита с целью повышения качества аудиторских проверок и снижение аудиторского риска;
- уменьшить трудоемкость аудиторских работ;
- детализировать профессиональное поведение аудитора в соответствии с Кодексом профессиональной этики аудиторов (одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол N 4);
- способствовать укреплению общественного престижа профессии путём внедрения новых технологий и научных достижений в аудиторскую практику;
- создание дополнительного уровня гарантии результатов аудита при соблюдении единых базовых требований к порядку проведения проверки, ее качеству и надёжности.

Основное и самое главное требование к внутрифирменным стандартам – это то, что они могут дополнять и расшифровывать требования действующего законодательства, но не должны изменять и противоречить этим требованиям.

Как правило, разработанные внутрифирменные стандарты аудита утверждаются приказом руководителя аудиторской организации, если её учредительными документами не предусмотрен иной порядок.

Следует отметить, что внутрифирменные стандарты аудита подлежат обязательному пересмотру и повторному утверждению в случаях:

- внесения изменений во внешние стандарты аудиторской деятельности;
- внесения изменений в иное законодательство, если это затронет применение внутрифирменных стандартов в работе;
- изменение собственника аудиторской фирмы.

В целом внутрифирменные стандарты аудита представляют собой документ с приложениями и должны иметь структуру согласно Приложению 2 к Правилу (стандарту) аудиторской деятельности «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций» [4].

Внутрифирменные стандарты должны быть оформлены на фирменном бланке аудиторской фирмы и должны иметь обязательные реквизиты согласно ГОСТ Р ГОСТ Р 7.0.97–2016. «Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Организационно–распорядительная документация.

Требования к оформлению документов» (утв. Приказом Росстандарта от 08.12.2016 N 2004–ст, ред. от 14.05.2018) [1].

Помимо обязательных реквизитов внутрифирменный стандарт может содержать:

1. Ссылки на связанные с данным стандартом правила и иные документы;
2. Перечень объектов, на которые распространяется или нет действие внутрифирменного стандарта.

Как правило, внутрифирменные стандарты содержат приложения, обеспечивающие дополнительные разъяснения положений внутрифирменного стандарта. Такие приложения могут включать в себя:

- порядок применения внутрифирменного стандарта;
- описание технологии выполнения каждого этапа аудиторской проверки;
- план и программу аудита;
- примерный перечень запрашиваемых документов;
- перечень аудиторских процедур и порядок их проведения;
- инструкции, вопросники, компьютерные программы, рабочие таблицы, схемы, формулы и образцы рабочих документов, используемые аудитором в ходе проверки;
- примерные фрагменты аудиторских заключений.

Разработка перечня рабочих документов, используемых во внутрифирменном стандарте, основывается на следующих требованиях:

1. каждый этап аудиторской проверки содержит необходимое количество документов для выполнения требований действующего законодательства;
2. рабочие документы должны содержать такой объем информации, чтобы аудитор, ранее не участвующий в проверке, мог продолжить её без взаимосвязи с предыдущим аудитором и сделать обоснованное заключение исходя из рабочей документации;
3. рабочие документы должны иметь единые требования к оформлению.

Исходя из всего вышеизложенного, мы считаем разработку внутрифирменного стандарта аудита «Особенности проведения аудита об участии в совместной деятельности» актуальной на данном этапе развития бухгалтерского учёта и аудита совместной деятельности организаций. Ввиду сложности проведения данной аудиторской проверки и большого объема обрабатываемой аудитором информации, мы предлагаем применять аудиторскими фирмами указанный внутрифирменный стандарт, который поможет аудиторам структурировать процесс проверки, а также выделить и обобщить необходимую информацию, систематизировать её и составить справедливое аудиторское заключение по результатам проведённой аудиторской проверки.

Список литературы

1. ГОСТ Р 7.0.97–2016. Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Организационно–распорядительная документация. Требования к оформлению документов : утв. Приказом Росстандарта от 08 декабря 2016 г. № 2004–ст (ред. от 14.05.2018) // СПС «Консультант Плюс»
2. Об аудиторской деятельности : федер. закон Рос. Федерации от 30 декабря 2008 г. № 307–ФЗ : федер. закон Рос. Федерации : (ред. от 23.04.2018) // СПС «Консультант Плюс»
3. О консолидированной финансовой отчетности : федер. закон Рос. Федерации от 27 июля 2010 г. № 208–ФЗ : (ред. от 31.12.2017) // СПС «Консультант Плюс»
4. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций» : одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20 октября 1999 г. Протокол № 6 // СПС «Консультант Плюс»



ОРГАНИЗАЦИОННО – МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЁТА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

кандидат экономических наук, доцент Е.М. Коновалова
магистрант Ж.С. Клещева

Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассмотрен организационно–методический подход обеспечения учёта финансового результата деятельности коммерческой организации как единой системы для правильного формирования прибыли или убытка.

Ключевые слова: методический подход, учёт, финансовый результат, организационный блок, финансовое планирование, методика анализа.

Формирование финансового результата организации (ФРО) зависит не только от методического обеспечения проведения анализа, но и от организационных процедур его проведения.

Вопрос создания эффективного организационного обеспечения учёта ФРО является важнейшей задачей коммерческой организации. Основу организационного подхода системы учёта ФРО составляет работа бухгалтерского подразделения, в которое поступает внешняя и внутренняя бухгалтерская информация из различных служб и подразделений предприятия, которая систематизируется в доходы и расходы организации, составляющие базу для формирования финансового результата финансовой деятельности коммерческой организации. В общем виде организационно–методический подход обеспечения учёта финансовых результатов организации автором приведён на рис. 1 и включает в себя блок организационного обеспечения и методического обеспечения данного учёта.



Рис.1– Организационно–методический подход обеспечения учёта ФРО

1.Организационный блок. Включает в себя систематизацию информационного обеспечения процесса учёта ФРО и финансовое планирование.

В основе организационного блока включена внешняя и внутренняя информация, которая проходит этапы анализа, обработки и систематизации и формирует содержание регистров бухгалтерского и налогового учёта. В информационный блок включены данные бухгалтерского, управленческого, налогового учётов, показатели финансовой отчётности организа-

ции и нормативно–законодательная платформа ведения учёта ФРО. Основные документы, составляющие нормативно–правовое обеспечение учёта финансовых результатов – это ФЗ «О бухгалтерском учёте», ПБУ, Налоговый Кодекс РФ, учётная политика коммерческой организации [1].

2) Финансовое планирование.

Финансовое планирование (ФП) коммерческого предприятия представляет собой процесс формирования финансового плана финансовой службы организации по всем видам деятельности коммерческой организации (КО). Цель ФП выявления потенциала КО, формирования внутриорганизационных связей предприятия, обеспечивающих выпуск продукции с учётом спроса и предложения, формируемых на рынках сбыта [2].

2. Методическое обеспечение (МО). МО включает в себя:

1) процесс выделения подсистем бухгалтерского, управленческого и налогового учёта формирования ФРО;

2) усовершенствованный инструментарий формирования учёта ФРО, включающий в себя разработанный автором критерий признания доходов и расходов коммерческой организации для целей отражения их в учёте и формировании конечного финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта.

3) Методика анализа прибыли КО.

Методический подход анализа финансовых результатов деятельности предприятия включает в себя процесс анализа полученной выручки от продаж, анализ и изучение показателей динамики уровня сложившейся себестоимости выпускаемой продукции (уровень затрат– уровень проданной продукции), анализ состава и структуры финансового результата организации, т.е. полученной прибыли или убытка и его оценки [3].

3. Результативным элементом организационно–методического обеспечения учёта ФРО является формирование мер системно–превентивного характера.

Основными факторами возрастающей роли организационно–методического подхода обеспечения учёта финансовых результатов КО в условиях современной рыночной экономики [4]:

- изменение законодательных основ ведения БУ и НУ в РФ;
- требования применения МСФО;
- совершенствования понятийного аппарата «доходов», «расходов», «прибыли» и др.

Совершенствование организационно–методического подхода к учетной системе формирования финансовых результатов создает следующие важные конкурентные преимущества:

- дает возможность предусмотреть бушующие сценарии развития и заранее подготовить альтернативные варианты финансового прогноза организации;

- улучшает координацию действий различных подразделений предприятия
- способствует более рациональному распределению ресурсов;
- четко разграничивает обязанности и ответственность работников предприятия для выполнения заданий, обеспечивающих эффективное функционирование организационно–методического подхода обеспечения учёта финансовых результатов коммерческой организации;
- способствует повышает эффективность процесса внутреннего контроля финансового, налогового и управленческого учёта в части порядка формирования финансовых результатов хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ Минфина РФ № 32н от 6 мая 1999г. (в ред. от 06.04.2015) [Текст]: – М. : Эксмо, 2018. – 192 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации», ПБУ 10/99 (утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99 №33н , в ред.от 06.04.2015) [Текст]: – М.:Эксмо, 2018. – 192 с.
3. Макарьева, В.И. Формирование финансовых результатов для целей налогообложения. Налог на прибыль [Текст]: учеб. / В. И. Макарьева. – М. : Дело, 2016. – 329 с.
4. Сибиряткина, И.В. Сближение бухгалтерского и налогового учёта финансовых результатов / И.В. Сибиряткина, Е.В. Анохина // VII Международная студенческая электронная научная конференция, электронное издание.– 2015.



СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТА ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ КАК МЕТОДА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

кандидат экономических наук Л.Ф. Ковалева

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье посредством анализа существующей системы аудита торговых сетей рассматриваются его недостатки, обоснована важность регулярного аудита для каждой торговой организации, предложены современные подходы к организации аудита, которые являются методами обеспечения экономической безопасности финансово–хозяйственной деятельности организации.

Ключевые слова: аудит, конкуренция, экономическая безопасность, торговые сети, организация, современные подходы, оценка.

Обеспечение экономической безопасности финансово–хозяйственной деятельности предприятия представляет собой процесс создания таких условий, при которых могут реализоваться интересы всех предприятий, а также осуществляться поставленные ими цели, которые в дальнейшем будут способствовать сохранять и воспроизводить лучшие финансовые показатели деятельности [2].

Увеличение или сохранение доли рынка – основная цель практически любого бизнеса. Для поддержания конкурентоспособности и устойчивого финансового положения организации важен своевременный всесторонний анализ и оценка хозяйственно–финансовой деятельности предприятия: грамотный учет товарных запасов, проверка первичной документации и другие мероприятия.

Аудит торговых сетей – общее название набора методов исследования, которые заключаются в сборе данных о торговых точках с целью изучения конкурентов и анализа собственных торговых точек. Обычно исследуются цены и ассортимент продукции, наличие рекламной информации, размер дистрибуторской сети. Аудит торговых сетей позволяет получить картину состояния дел в отрасли и понять тенденции развития рынка.

Таким образом, актуальность темы статьи обусловлена важностью регулярного аудита современными способами проверки для каждой торговой организации в целях поддержания конкурентоспособности и устойчивого финансового положения.

Увеличение или сохранение доли рынка – основная цель практически любого бизнеса. Для поддержания конкурентоспособности и устойчивого финансового положения торговой организации важен своевременный всесторонний анализ и оценка хозяйственно–финансовой деятельности предприятия: грамотный учет товарных запасов, проверка первичной документации и другие мероприятия. При анализе существующей системы аудита было установлено, что она охватывает не все аспекты торговой деятельности большинства организаций, например такие как:

1. Действующая методика расчета списания не учитывает разную площадь и разный товарный запас магазина.

2. Действующие в компании стандарты правильности оформления витрин не способствует стимулированию розничных продаж через привлечения внимания конечных покупателей к определенным маркам или группам товаров в местах продаж без активного участия специального персонала, то есть отсутствует такое понятие, как мерчандайзинг.

3. Действующая система аудита торговой сети направлена только на проверку розничной торговли, совершенно не учитывая оптовую деятельность компании.

Действующая методика расчета процента списания для оценки результатов выборочной инвентаризации была не совсем справедлива в том плане, что ставила в равные условия торговые точки с разной площадью и с разным товарным запасом. Поэтому можно предложить совершенствовать систему с использованием статистических методов, а именно «выборочного метода», представляющего собой процедуру осуществления выборки и распространения полученных результатов на всю генеральную со-

вокупность. Обязательному контролю подлежат товарные и бухгалтерские документы и так называемое досье контрагента.

Разработанная система расчета процента списания позволяет спрогнозировать сумму недостачи при сплошной инвентаризации и оценить потенциальные риски для компании, вовремя сделать выводы об ответственности материальных лиц и о возможных хищениях товара. Большим плюсом разработанной системы является привязка к денежному эквиваленту, так как это позволяет оценить реальные потери.

Необходимость проверок документации, связанных с реализацией и любыми взаимодействиями с контрагентами, обоснована возможными проверками налоговых и иных контролирующих органов. Неверно оформленные документы чреваты для организации штрафами. Контроль отгрузок важен для пресечения попыток возможных махинаций, как со стороны сотрудников, так и со стороны клиентов.

Грамотно организованный внутренний аудит имеет непосредственное влияние на финансовое оздоровление предприятия, т.к. решает задачи проверки достаточности и соответствия системы регламентов, разработанных на предприятии действующему законодательству, а также уставу экономического субъекта [3].

К современным методам аудита можно отнести такие методы, как:

- стор–чек (store–check);
- сенсус(census);
- ритейлаудит (retailaudit).

Стор–чек (store–check) – один из наиболее востребованных методов оценки реального предложения на полках торговых точек, является своего рода внешним аудитом качества работы каналов продаж. Он позволяет получить актуальную информацию, характеризующую представленность товаров, марок, рекламных и промо–материалов в розничной торговле, где уровень конкуренции наиболее высокий. То есть, по сути стор–чек – система мероприятий, направленных на проверку эффективности работы мест продаж. В ходе стор–чека чаще всего измеряются следующие параметры:

1. По товарам:

- ассортимент;
- цена;
- характеристики (объем и тип упаковки, страна производства и т.д.);
- количество «фейсингов» на полках;
- особенности выкладки и другие параметры.

2. Характеристики точек продаж:

- ориентировочная площадь торгового зала магазина;
- количество касс в магазине;
- промо–активность и другие элементы.

Как правило, стор–чек используется в рамках комплексного анализа

состояния и перспектив развития конкретного сектора рынка потребительских товаров. Чем выше доля достоверной информации, которой располагает клиент (информация о собственных продажах при условии значительной доли рынка, контролируемой клиентов, либо информация от дружественных торговых сетей и посредников), тем больше инструментов контроля количественных характеристик получаемых данных, и, соответственно, выше доверие к собираемой информации. Основные заказчики стор–чека – крупнейшие региональные и федеральные сети.

В качестве инструментария используется специально разрабатываемый бланк фиксирования данных, который заполняется по результатам визитов в исследуемые точки продаж. Современные методы сбора данных в ходе мониторинга в торговой точке позволяют сократить временные затраты на их обработку до нескольких часов, обобщить данные, собираемые в разных точках города, одновременно, обеспечить большую точность собираемых данных.

Главным преимуществом метода стор–чек является возможность непредвзятой оценки работы каналов реализации. К недостаткам можно отнести российский менталитет на местах, в частности – запреты многих магазинов на перепись ассортимента и цен.

Сенсус (retailcensus) – полная перепись всех точек розничной торговли на определенной территории (район города, город, область и т.д.).

При организации системы предварительных продаж сначала проводят сенсус территории. Сенсус является самым масштабным инструментом в аудите торговых сетей, используется относительно редко, потому что требует высокого уровня готовности к обработке и восприятию полученных данных на стороне заказчика. Сенсус – это очень важный момент, так как он определяет:

1. Количество необходимых торговых представителей;
2. Количество транспорта доставки;
3. Дает возможность изучения территории;
4. Маршрут торговых представителей.

При проведении сенсуса выделяют ряд принципов. Рассмотрим наиболее важные:

1. Принцип «выжженной земли». Перепись абсолютно всех торговых точек находящихся на территории без исключения, в которых может продаваться ваш продукт.

2. Принцип правой руки. Требуется, чтобы точка по ходу движения находилась с правой стороны. То есть, сначала исследуются точки с одной стороны улицы, затем с другой. Это необходимо для правильного расчета маршрута торгового представителя и доставки товара силами водителя–экспедитора.

3. Количество посещений в день – минимум 30 торговых точек.

4. Время проведения сенсуса. Оно зависит от количества сотрудников его проводящих и размера территории.

Сенсус является практически обязательным шагом для стратегических инвесторов при выходе на национальные и региональные рынки со своей продуктовой линейкой или при выборе партнера для инвестиций.

Ритейл аудит – это регулярное исследование, проводимое в розничных торговых точках. В его основе лежит сбор данных о ценах, ассортименте, запасах, продажах, наличие рекламных материалов по каждой исследуемой категории товара в магазинах, входящих в выборку. Благодаря этим данным организация может получить оперативную информацию о том, какие марки товара представлены в рознице, на сколько они доступны, по какой цене и в каком объеме продаются. Ритейл аудит также позволяет провести проверку магазинов на наличие в них необходимого количества рекламных материалов, а также на предмет представленности продукции конкурентов. Ритейл аудит может быть осуществлен как единовременное мероприятие. В таком случае организация получит необходимую информацию на определенный момент, например, перед запуском программы мерчандайзинга или промомероприятий. По результатам исследования ритейл аудит разрабатывает комплекс мероприятий по оптимизации и повышению эффективности работы компании, был бы это розничный магазин, производитель или поставщик.

Ритейл аудит в первую очередь помогает им оценить уровень представленности торговых марок в рознице, то есть определить уровень дистрибуции. При этом если проводить ритейл аудит регулярно, можно анализировать дистрибуцию в динамике. Все это дает возможность принимать управленческие решения относительно «развития территории». Ритейл аудит может быть стратегическим проектом для каждой торговой организации, который позволяет оптимизировать планирование объемов продаж, уровень дистрибуции и формирование ценовой политики.

Таким образом, современные подходы к организации аудита торговых предприятий могут являться также методами обеспечения экономической безопасности финансово-хозяйственной деятельности, т.к. способствуют осуществлению поставленных ими целей, которые сохраняют и воспроизводят лучшие финансовые показатели деятельности организации.

Список литературы

1. Завалахин Н.М. Журнал «Аудит сегодня». Аудиторы предлагают свою реформу аудита [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.j-as.com>
2. Кормишкина Л. А. Экономическая безопасность организации (предприятия): учебное пособие / Л.А. Кормишкина, Е.Д. Кормишкин, И.Е. Илякова. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. – 304 с.
3. Ковалева Л.Ф. Влияние системы внутреннего аудита на финансовое оздоровление предприятия. В сборнике: Финансовое оздоровление предприятий в посткризисный период.

Материалы межвузовской научно–практической конференции. – 2010. – С. 57–63.

4. Полисюк Г.Б. Аудит предприятия. Организация аудиторских проверок и комплексный анализ финансовых результатов деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Экзамен, 2014. – 400 с.



АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

кандидат экономических наук, доцент Е.М. Коновалова

Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

В статье обобщены теоретические вопросы анализа эффективности деятельности организации, определены показатели и основные этапы ее анализа. Обоснован методический подход к формированию комплексной оценки анализа эффективности предпринимательской деятельности в перспективе.

Ключевые слова: эффективность, результат, прибыль, показатели рентабельности, показатели оборачиваемости, комплексная оценка.

Эффективное ведение предпринимательской деятельности является необходимым условием успешного функционирования объекта хозяйствования на рынке.

Как известно, любая коммерческая деятельность осуществляется ради получения прибыли, которая представляет собой конечный результат финансово–хозяйственной деятельности. Однако для оценки результативности деятельности (экономического эффекта), величину полученной прибыли необходимо сравнить с суммой использованных ресурсов или вложенного капитала.

Эффективность является сложной категорией, которая складывается в организации под влиянием множества внутренних и внешних факторов. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в различных видах (эффективность хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для её количественной оценки множества показателей.

Показателей рентабельности, которые характеризуют эффективность деятельности предприятия с различных позиций, можно сгруппировать по 3–м направлениям:

- 1) рентабельность продукции;
- 2) рентабельность продаж;
- 3) рентабельность капитала.

Рентабельность продукции характеризует эффективность производственной деятельности. Для ее расчета используют отношение валовой прибыли к себестоимости выпущенной продукции.

Показатели рентабельности продаж определяются соотношением прибыли от продаж (с включением в себестоимость расходов на управление и сбыт) или чистой прибыли к доходам от продаж (выручке). Использование конкретного показателя прибыли зависит от целевой установки анализа [1].

Показатели рентабельности капитала определяются отношением прибыли до налогообложения или чистой прибыли к средней стоимости используемого капитала. Данные показатели характеризуют величину полученного эффекта на рубль вложенных средств. При этом под понятием «капитал» понимают стоимость всех активов организации, ее части (основных фондов или оборотных активов), стоимость собственного капитала или заемного капитала. Данная группа показателей характеризует взаимосвязь прибыли и инвестиций и является наиболее важной в системе показателей рентабельности для оценки эффективности деятельности предприятия.

Кроме того, при проведении анализа, показатели рентабельности дополняются показателями оборачиваемости, характеризующими скорость оборота активов (капитала). Данная группа показателей определяется отношением дохода (выручки) к средней стоимости активов (капитала). Особое внимание, при этом, необходимо уделять ускорению оборачиваемости оборотных активов, которые с каждым оборотом приносят предприятию прибыль.

Среди показателей данной группы выделяют показатель эффективности использования трудовых ресурсов, т.е. производительность труда, определяемый как отношение выручки или выпуска продукции в натуральном выражении к среднесписочной численности работников (или к сумме затрат на оплату труда персонала). При этом резервом роста эффективности деятельности предприятия является выполнение обязательного условия, при котором темп роста производительности труда опережает темп роста затрат на оплату труда персонала.

На практике при проведении комплексного анализа эффективности деятельности необходимо использовать систему показателей, разносторонне характеризующих результативность работы хозяйствующего субъекта. При этом полученные значения показателей эффективности за отчетный период необходимо сравнить с рассчитанными значениями данных показателей за прошлые периоды, чтобы выявить динамику показателей эффективности и дать им оценку. Поэтому, для определения перспектив сохранения эффективного ведения бизнеса, необходим расчет не только самих показателей рентабельности и оборачиваемости, но и коэффициентов их роста, которые должны быть рассчитаны за длительный период времени (не менее пяти лет).

Таким образом, оценка перспектив эффективности ведения предпринимательской деятельности должна предполагать следующие аналитические процедуры.

1. Расчет темпов роста основных показателей деятельности предприятия. Выявление соблюдения «золотого правила экономики», которое предполагает опережение темпа роста результата (прибыли) темп роста доходов (выручки) и темп роста активов. При этом темп роста собственного капитала должен превышать темп роста заемного капитала, темп роста оборотных активов – темп роста внеоборотных активов. При соблюдении данного правила динамика показателей эффективности будет положительной.

2. Расчет совокупности показателей эффективности, которыми могут быть: рентабельность производственной деятельности, рентабельность продаж, рентабельность активов (капитала), рентабельность собственного капитала, оборачиваемость капитала, оборачиваемость оборотного капитала, выработка продукции в натуральном выражении на одного работника, выручка на рубль затрат на оплату труда работников.

3. Определение коэффициентов роста (снижения) по каждому показателю эффективности и расчет среднего коэффициента роста за исследуемый период методом средней арифметической.

4. Расчет комплексной оценки перспектив роста эффективности деятельности, используя средние коэффициенты роста (снижения) по каждому показателю эффективности. Для расчета коэффициента роста эффективности деятельности на перспективу может быть использован любой метод комплексной оценки (например, метод средней геометрической $K_j = \sqrt[n]{Pr t}$) [2].

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы. Если значение комплексной оценки будет превышать единицу – у предприятия есть перспективы повышения эффективности деятельности. Кроме того, данную оценку можно использовать для определения рейтинга предприятия и для выбора партнера для совместного ведения бизнеса.

Список литературы

1 Коновалова Е. М. Факторный анализ в оценке прибыли и рентабельности продаж / Е.М. Коновалова //Общество и экономическая мысль в XXI в.: пути развития и инновации: материалы юбилейной IV Международной научно–практической конференции, 31 марта 2016 г. [Текст] / редкол.: А. М. Сысоев [и др.]. – Воронеж: Издательско–полиграфический центр «Научная книга», 2016. – 741 с.

2 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Лысенко Д.В. – М. : ИНФРА–М, 2011. – 320 с.

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ

магистрант Г.Д. Кулиева

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье посредством анализа термина деловая активность, подходов к его оценке, обосновывается мысль, что в современных экономических условиях анализ деловой активности предприятия является одним из факторов улучшения экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: деловая активность, рыночные отношения, эффективность, рентабельность, оборачиваемость, деловая репутация, объем рынка, качество управления, финансовая устойчивость, конкурентоспособность.

Современные экономические условия, развитие рыночных отношений повлекли за собой экономическую обособленность и самостоятельность хозяйствующих субъектов, успех и неудачи которых зависит от выбранной хозяйствующим субъектом стратегии.

Стабильность финансового положения предприятия, его финансовая устойчивость, платежеспособность (что в период кризиса играет важную роль для дальнейшего существования предприятия), обусловлены в значительной степени его деловой активностью.

Термин «деловая активность» не так давно стал использоваться в нашей стране. Внедрение известных методик анализа хозяйственной и финансовой деятельности предприятия на основе системы аналитических коэффициентов, развитие предпринимательской деятельности, появление таких понятий как «предпринимательский риск» и «банкротство», усилило роль деловой активности, ведь, чтобы избежать разорения, предприниматель должен проявлять находчивость и предприимчивость.

Что же такое «деловая активность»? Существуют различные трактовки данного термина.

Так, например, в «Энциклопедии глобальной экономики» дана следующая формулировка: «Деловая активность – показатель интенсивной полезной деятельности, а также личных качеств и профессионального поведения руководителей и работников производства, торговли, маркетинга и менеджмента, способных в условиях рынка приносить прибыль или иной успех предприятию» [2].

В.В. Ковалев определяет деловую активность в широком смысле, как: «весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала» [5].

А С.В. Юрков считает, что «показатели деловой активности позволяют определить эффективность использования средств хозяйствующего

субъекта» [5]. Однако, данное определение при всей его краткости, не отражает полную характеристику анализируемой экономической категории.

Некоторые экономисты заменяют сущность деловой активности показателями ее характеризующими. Например, О.В. Ефимова и М.В. Мельник в качестве анализа деловой активности иллюстрируют операционный цикл хозяйствующего субъекта, а, с точки зрения ведущих ученых экономистов А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфулина и Е. В. Негашева, деловая активность предприятия характеризуется исключительно «скоростью оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта». Бесспорным достоинством этого определения является то, что в нем выделен основной фактор деловой активности предприятия [3].

Интересен подход О. В. Мясниковой, которая деловую активность рассматривает с трех позиций: «индивидуума, предприятия (микроуровень), страны (макроуровень)» [6, с. 13].

Подводя итог вышесказанному, приходим к выводу, что, несмотря на то, что термин «деловая активность» не так давно используется при анализе финансово–хозяйственной деятельности, он достаточно исследован, и можно сформулировать следующее определение понятия деловая активность предприятия.

Деловая активность предприятия – это характеристика результативности и эффективности производственно–коммерческой деятельности предприятия, для измерения которого используются количественные и качественные показатели..

Деловая активность предприятия измеряется количественными и качественными показателями.

Количественные показатели исследованы многими учеными, для расчета выведено достаточное количество формул, позволяющих оценить деловую активность предприятия. Стоит затронуть и т.н. «золотое правило экономики предприятия», которое помогает сравнить абсолютные показатели, такие, например как: темпы роста выручки от реализации от темпов роста чистой прибыли, темп роста выручки и активов, ведь, если темп роста выручки превышает рост активов, то это означает ускорение оборачиваемости активов. Организация, в которой рост чистой прибыли превышает рост активов предприятия, считается финансово благополучным и имеющим далеко идущие перспективы, ведь фактически мы наблюдаем, что прибыль растет при минимальных вложениях, а это означает, что у предприятия устойчивое имущественное положение.

Актуальность анализа деловой активности малых, средних и крупных предприятий высока. Ведь не секрет, что в настоящее время финансовое положение большинства российских предприятий является кризисным, либо приближено к таковому, а это негативно сказывается на экономическом положении малого и среднего бизнеса в стране. Проведение анализа

деловой активности хозяйствующего субъекта, принятие необходимых решений по результатам анализа, является одним из основных направлений улучшения экономической ситуации в стране.

Существуют несколько подходов к оценке деловой активности.

Рассмотрим так называемый «финансовый подход» к оценке деловой активности, отраженный, например, в исследованиях Г. В. Савицкой. Автор анализирует деловую активность предприятия с учетом изменения уровня динамики (в течение нескольких лет) следующих показателей: рентабельности совокупных активов, собственного капитала, эффективности использования заемных средств, коэффициента оборачиваемости авансированного капитала, коэффициента оборачиваемости оборотного капитала и продолжительности оборота оборотного капитала [7, с. 213].

Данные показатели имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота средств, то есть скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на его платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость. Ускорение оборачиваемости капитала свидетельствует о более интенсивном его использовании и о росте деловой активности предприятия. Замедление же оборачиваемости капитала является признаком его спада [1].

Однако, финансовый подход к оценке деловой активности, используемый автором, не учитывает в анализе такие показатели деятельности, как динамика объема производства, конкурентоспособность продукции, рыночная доля продукции предприятия в различных сегментах рынка, динамика этой доли, инновационная активность и иные показатели.

Существуют ли иные подходы к оценке? Да, ведь деловая активность подразумевает эффективное использование ресурсов предприятия и может оцениваться с помощью иных критериев. Так, например, В. В. Ковалев рассматривает и качественную, и количественную оценку деловой активности предприятия. На качественном уровне сравниваются деятельность предприятий и одинаковые по области деятельности капиталы предприятия. Количественная оценка делается по двум направлениям: степень выполнения плана; уровень эффективности использования ресурсов коммерческой организации [5, с. 244].

Разберем подробнее качественные показатели оценки.

К качественным критериям можно отнести объем рынка сбыта (т.е. долю предприятия в соответствующем сегменте рынка), конкурентные преимущества, деловая репутация хозяйствующего субъекта, прочность деловых связей, наличие постоянных клиентов. Почему это важно? На самом деле, не секрет, что устойчивые и длительные взаимоотношения между хозяйствующим субъектом и его партнерами, помогают в решении определенных задач компании, устойчивые длительные отношения позволяют партнерам находить взаимовыгодные решения в кризисные периоды:

не останавливая отгрузки, увеличивать объемы продаж без дополнительного финансирования. Например, в кризисный период 2009–2010 годов, многими поставщиками введена была 100% предоплата за отгружаемую продукцию, однако, если у компании уже были выстроены длительные взаимовыгодные отношения с поставщиком, то данное изменение договорных отношений, позволило компании работать на предыдущих условиях (отсрочка платежа с получением бонусов). Положительная деловая репутация также является важной составляющей успеха, защищает компанию, увеличивая ее стоимость, делает привлекательной для инвесторов, деловых партнеров и, как итог, влияет на эффективность деятельности компании.

Проведя анализ деловой активности, мы можем сразу увидеть финансовое положение предприятия, а так как преимущественной чертой анализа деловой активности является краткость, то данный анализ широко используется инвесторами, ведь, если предприятие уже на уровне определения деловой активности неэффективно, то и проводить дальнейший углубленный анализ и инвестировать в такое предприятие средства, будет лишено смысла.

Подводя итог вышесказанному, приходим к выводу, что деловая активность предприятия характеризуется как процесс хозяйственной деятельности предприятия, направленный на обеспечение положительной динамики его развития, увеличение трудовой занятости и эффективное использование его ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности [8].

Список литературы:

1. Волкова Н.А. Методика расчета и оценка показателей деловой активности предприятия / Н.А. Волкова // НИВА Поволжья. – 2014. – № 29. – С. 107–111.
2. Глобальная экономика. Энциклопедия
3. Головина А. С. Стратегическое управление деловой активностью субъектов малого и среднего предпринимательства / А. С. Головина // Российское предпринимательство. – 2014. – № 18. – С. 20–33.
4. Доможирова О.В., Рудычев, А.А., Петлюк А.И., Разуваев Н.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия // Белгородский экономический вестник. 2017. №2. – С. 85–91.
5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М. : Финансы и статистика, 2006. – С. 244.
6. Мясникова О. В. Статистическое изучение деловой активности предприятий (на примере розничной торговли и транспорта): автореферат дис. канд. экон. наук. СПб.: 2007. – С. 23.
7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. / Г.В. Савицкая – М. : ИНФРА–М, 2011. – С.312.
8. Понятие деловой активности предприятия [Электронный ресурс] // Сайт ООО «Бизнес–Проект». – Режим доступа: <http://www.bp.ds31.ru/articles>.
9. Чечевицына Л.Н., Чечевицын К.В. Анализ финансово–хозяйственной деятельности. 6–е изд., Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 368 с.

10. Понятие золотого правила экономики [Электронный ресурс] // Сайт Азбука трейдера. – Режим доступа : <https://www.azbukatreidera.ru/zolotoe-pravilo-ehkonomiki>

11. Бобрович, С.М. Оценка финансового состояния и деловой активности предприятия: Учебное пособие / С. М. Бобрович, О.В. Богатырева Под ред. С.М. Бобрович. – Краснодар: – 2010. – С.71.

12. Егиян, К.А. Качественные критерии оценки деловой активности предприятия / К.А. Егиян, Т.А. Погорельская/ Kant. – 2014. – №1 (4).

13. Левченко, А.С. Оценка и механизм повышения деловой активности хозяйствующего субъекта [Текст]: монография / А.С. Левченко, А.А. Рудычев, И.А. Кузнецова, А.Ю. Лычев. – Белгород: Белгородский гос. технологический ун-т (БГТУ) им. В. Г. Шухова, 2014. – 139 с.

14. Наконечная, Т. В. Совершенствование управления деловой активностью промышленного предприятия: автореф. диссертации



СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

магистрант С.М. Кушталова

Воронежский филиал Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Стратегия привлечения заемных средств представляет собой часть общей финансовой стратегии, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия. В статье проводятся основные вопросы, связанные с разработкой и реализацией стратегии управления заемным капиталом предприятия. Особое внимание уделяется такому направлению как управление кредитными ресурсами.

Ключевые слова: заемный капитал, банковский кредит, кредитные ресурсы предприятия.

Каждая организация, в начале своей деятельности должна иметь исходный капитал, определенную сумму, однако повышение эффективности не достаточно только в пределах собственных ресурсов организации. Для расширения финансовых возможностей организаций прибегают к привлечению заемных дополнительных средств, с целью увеличения вложений в свой бизнес, и получения большей прибыли. Заемный капитал, используемый организацией, характеризует в совокупности объем его финансовых обязательств. Деятельность любой компании возможна лишь при наличии источников его финансирования. Каждая организация, когда только начинает свою деятельность, должно располагать определенной суммой денег. Особое значение заёмные средства имеют в рыночных отношениях, ведь они являются частью производственного капитала, которая в виде денежной суммы возвращается в организацию. Заемным капиталом управлять важно как для больших предприятий, где оборотные средства составляют более половины ее активов, так и для малого бизнеса, у которых главный источник

финансирования – это краткосрочны обязательства. Привлечение заемных средств, с одной стороны показывает эффективное функционирование организации, (дефицит финансовых ресурсов выполнен, отражает доверии кредиторов, повышает рентабельность собственного капитала), с другой стороны, есть риск, обусловленный высоким уровнем процента по кредиту.

Актуальным встает вопрос формирования, функционирования и воспроизводства. Показателем рыночной стабильности фирмы является её способность успешно развиваться в условиях внешней и внутренней среды. Банковский кредит является самым распространенным источником заемных средств, это объясняется отсутствием необходимости раскрывать информацию о предприятии и достаточно большими финансовыми ресурсами у Российских банков. Чтобы обеспечить себе возможность брать кредиты, фирма должна располагать гибкой структурой финансовых ресурсов. В настоящее время, на территории Российской Федерации, особенно актуальным становится изучение вопросов формирования капитала; функционирования капитала; воспроизводства капитала в коммерческих организациях.

Становления и развитие предпринимательской деятельности становится возможным, только если собственник управляет капиталом, вложенными в предприятие разумно и целесообразно. В связи с этим, необходимость привлечения заемных средств вызывает потребность в формировании, установлении и реализации политики управления заемным капиталом.

Формирование данной политики должно происходить следующим этапом:

1. Проведение анализа состояния дел организации;
2. Установка цели привлечения заемного капитала;
3. Определение предельного объема привлечения заемных средств (Рис. 1);

Способы максимального объема привлечения	
Предельный эффект финансового левериджа	Финансовая устойчивость

Рис. 1 – Определение предельного объема привлечения заемных средств

4. Определение размера и стоимости средств заимствования;
5. Определение форм привлечения заемных средств;
6. Определение структуры, состава основных кредиторов;
7. Формирование эффективных условий договора;

- срок предоставления кредита;
- ставка процента за кредит.
- 8. Обеспечение эффективного использования кредита;
 - показатели оборачиваемости;
 - показатели рентабельности.
- 9. Обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитом;
- 10. Обеспечить эффективное использование накопительной части, с целью формирования или приращения собственных ресурсов.

На предприятиях привлекающих большие объемы заемного капитала, политика привлечения заемных средств может быть детально разработана с указанием форм кредита.

Отсюда можно сделать вывод, поэтапная разработка стратегии кредитования необходима для решения следующих первоочередных задач;

- максимизации прибыли компании,
- минимизации издержек,
- утверждения конкурентоспособности.

В поставленных задачах финансирование должно быть достигнуто в полном объеме. Для этого, после использования всех собственных источников финансирования, должны быть в заданном объеме привлечены заемные средства кредиторов. В связи с этим весомым ограничивающим фактором, в процессе планирования использования заемного капитала необходимо учитывать его стоимость, которая должна позволять сохранить в первую очередь рентабельность организации.

Список литературы

1. Афанасьев И.В. Экономическая природа отношений заимствования капитала на финансовом рынке. // Вестник Челябинского государственного университета.– 2013. – №32(323). – С. 10–17.
2. Волошин В.М. Критерии выбора краткосрочных источников финансирования // Вестник Мурманского государственного технического университета – Выпуск №2 – Том 16 – 2013.
3. Ивашкевич В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2014. – 192 с.
4. Верховцева Е.А., Гребеник В.В. Управление структурой капитала как способ управления стоимостью компании // Интернет-журнал «Науковедение» – 2016 – Том 8 – №1 (январь–февраль).
5. Мухина Е.Р. Заемный капитал: роль информации в учетно-аналитической системе // Гуманитарные научные исследования. – 2016. – № 2.
6. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 315 с.
7. Войтоловского Н.В., Калининой А.П., Мазуровой И.И. Экономический анализ: основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник. – М. : Юрайт, 2010. – 507 с.

~~~~~

## ВВП КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И СТРАНЫ В ЦЕЛОМ

студент Д.А. Логутенкова

студент И.С. Цыбалова

кандидат экономических наук, доцент О.Л. Лукашева

Смоленский филиал Российского экономического университета им Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются темпы изменения ВВП России, проводится анализ его производства и использования, а также исследуется динамика физического объема ВВП и валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности. Проведен статистический анализ вклада отдельных секторов экономики в ВВП России и осуществлены прогнозные оценки его изменения в будущем.

**Ключевые слова:** валовой внутренний продукт, валовая добавленная стоимость, темпы роста ВВП России, производство ВВП, использование ВВП, прогнозные оценки.

В современных условиях вопросами реализации государственной финансовой политики уделяется особое внимание. От ее рациональности и действенности зависят темпы развития реального сектора экономики Российской Федерации. В настоящее время российский финансовый рынок, сконцентрировавший в себе международный и национальный рынок, показывает высокие темпы роста. Он достаточно «юн», но уже успел пережить взлеты и падения. На данном этапе функционирования экономисты–аналитики высоко оценивают перспективы дальнейшего развития финансового рынка.

Подъем финансового рынка неразрывно связан с ростом экономической мощности страны. В свою очередь, экономический рост находит свое проявление в увеличении ВВП. Это макроэкономический показатель, характеризующий рыночную стоимость товаров и услуг конечного назначения, произведенных резидентами своей страны за определенный период времени, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. Главной движущей силой роста ВВП страны являются российские предприниматели. Следовательно, его рост означает то, что на рынке происходит открытие новых предприятий или усиление влияния действующих в результате увеличения объема производства продукции. Данная рыночная ситуация влечет за собой увеличение заработной платы и повышение уровня благосостояния людей, и наоборот. Таким образом, ВВП напрямую отражает темпы роста экономического потенциала страны.

Проанализируем темпы роста ВВП за период с 1997 по 2017 года представленные на рисунке 1.

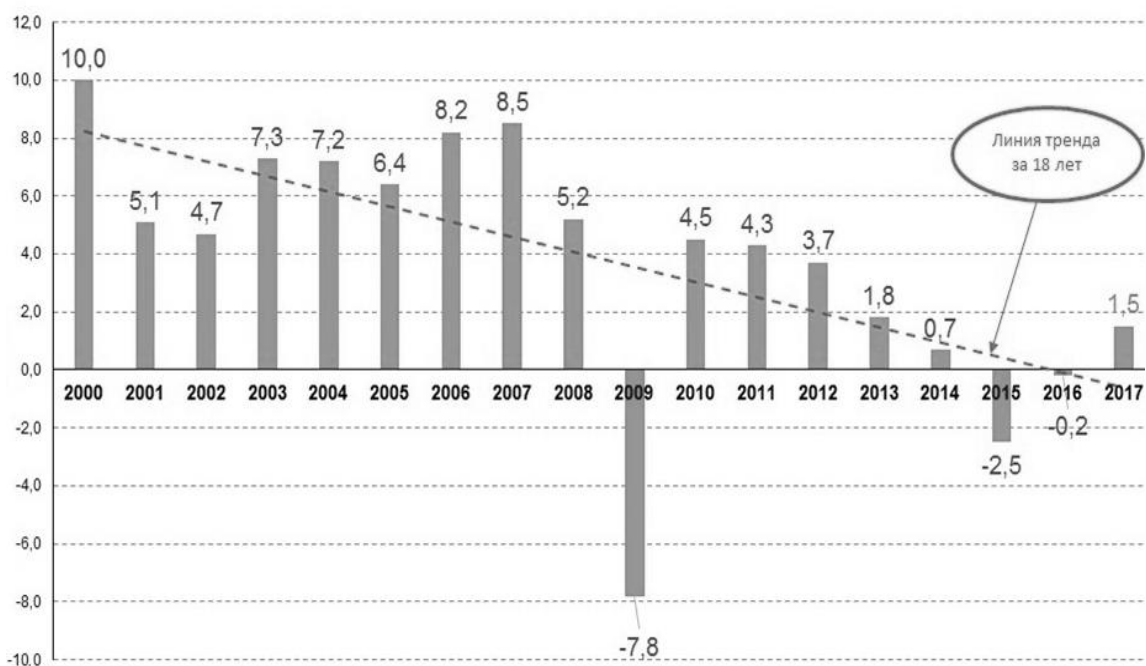


Рис.1 – Динамика темпов роста ВВП, % [1]

Как мы видим, темпы роста ВВП за последние 10 лет в среднем сократились на 62,5%. Самое резкое снижение темпов роста ВВП по сравнению с предыдущим годом наблюдалось в 2009 году. Это было вызвано наступившим в этот период экономическим кризисом. В 2010–2014 годах ВВП незначительно возрастал, но уже в 2015 году отметился его значительный спад. Падение ВВП в этом году обусловлено строительным кризисом и нефтегазовыми вопросами. Следующий год показал более скромное падение – всего лишь на 0,5%. В течении этого года замедлился спад промышленного производства и даже наметился его незначительный рост на 1,3%. Кроме того продолжало идти вверх сельскохозяйственное производство. Но другие сферы, которые также вносят свой вклад в размер ВВП, все еще оставались в минусе. Поэтому он находился в отрицательной зоне. На конец, в 2017 году процессы восстановления стали заметны практически во всех отраслях.

Важным при формировании стратегической политики государства, является статистический анализ производства ВВП по отдельным секторам экономики. Он представлен в таблице 1.

Таблица 1

## Производство ВВП по отраслям экономики, млрд. руб.

| Показатель                                                               | 2016 г. | 2017 г. | Темп прироста, % | Изменение ВВП за счет его прироста в отрасли, % |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|---------|------------------|-------------------------------------------------|
| Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство             | 3603,9  | 3694,7  | 2,5              | 0,11                                            |
| Добыча полезных ископаемых                                               | 7366,6  | 8606,4  | 16,8             | 1,44                                            |
| Обрабатывающие производства                                              | 10315,0 | 10969,2 | 6,3              | 0,76                                            |
| Строительство                                                            | 4928,7  | 5286,6  | 7,3              | 0,42                                            |
| Транспортировка и хранение                                               | 5368,3  | 5820,9  | 8,4              | 0,53                                            |
| Информация и связь                                                       | 1813,2  | 1962,7  | 8,2              | 0,17                                            |
| Деятельность финансовая и страховая                                      | 3286,9  | 3507,8  | 6,7              | 0,26                                            |
| Деятельность по операциям с недвижимым имуществом                        | 7835,3  | 8184,2  | 4,5              | 0,40                                            |
| Деятельность профессиональная, научная и техническая                     | 3782,2  | 3983,7  | 5,3              | 0,23                                            |
| Деятельность административная                                            | 1968,4  | 2106,0  | 7,0              | 0,16                                            |
| Государственное управление, военная безопасность; социальное обеспечение | 6280,4  | 6532,0  | 4,0              | 0,29                                            |
| Образование                                                              | 2015,7  | 2143,9  | 6,4              | 0,15                                            |
| Здравоохранение и социальные услуги                                      | 2827,1  | 3054,5  | 8,0              | 0,26                                            |
| Культура, спорт, организация досуга и развлечений                        | 697,3   | 769,7   | 10,4             | 0,08                                            |
| Предоставление прочих видов услуг                                        | 397,7   | 406,7   | 2,3              | 0,01                                            |
| Деятельность домашних хозяйств                                           | 506,3   | 517,0   | 2,1              | 0,01                                            |
| ВВП в рыночных ценах                                                     | 86148,6 | 92037,2 | 6,8              | 6,84                                            |

Всего валового внутреннего продукта в 2017 году произведено 92037,2 млрд. руб., что больше уровня предыдущего года на 6,8%. Наибольший вклад в прирост ВВП внесла такая отрасль экономики, как «Добыча полезных ископаемых». В 2017 году объем полученного отраслью ВВП возрос на 16,8%, что составило 1239,8 млрд. руб. и привело к росту ВВП в целом по России на 1,44%. Добыча полезных ископаемых и обрабатывающая промышленность являются важнейшими отраслями российской экономики. Фактически, в силу своей доли доходов в ВВП России, данная отрасль обеспечивает существование и других отраслей экономики. Экспортная выручка от продажи полезных ископаемых, в частности нефти и газа, а также продукции обрабатывающей промышленности, без учета пищевой и легкой промышленности превышает 70% от общего объема экспорта. Российская Федерация занимает лидирующее место по ресурсам ключевых видов полезных ископаемых, которые являются, востребованы мировой промышленностью.

На втором и третьем месте по влиянию на прирост ВВП в 2017 году расположились такие виды деятельности как «Обрабатывающие производства» и «Транспортировка и хранение». Прирост производства в них составил 6,3 и 8,4%, что вызвало увеличение ВВП по экономике в целом на 0,76 и 0,53% соответственно. После кризисного периода оживление наблюдается в строительстве – на 357,9 млрд. руб. больше в сравнении с 2016 годом, а также в деятельности по операциям с недвижимым имуществом – на 348,9 млрд. руб., что способствовало росту ВВП на 0,42 и 0,4% соответственно.

Высокий темп роста был отмечен в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений – изменение составило 9,5%. Однако, в связи с тем, что удельные вес данной области в структуре ВВП невелик, существенного влияния на его совокупный размер это не принесло.

Стоит отметить, что происходит рост ВВП по всем секторам экономики в сравнении с 2016 годом. Однако в некоторых отраслях он незначителен, что в совокупности не дает ощутимой положительной динамики. Так, например, фактическое увеличение в отрасли «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» составило всего лишь 1,2%, а вклад отрасли в прирост ВВП только 0,11%. Малые темпы увеличения в числе ряда отраслей экономики связаны с валютным кризисом 2014 – 2015 годов.

Важной характеристикой валового внутреннего продукта является его конечное использование. Совокупные расходы на конечное потребление в течение трех лет незначительными темпами возрастали и составили в 2017 году 64736 млрд. руб., что больше значения 2016 года на 5,7% (таблица 2).

Таблица 2

Использование валового внутреннего продукта в текущих ценах, млрд. руб.

| Показатель                                                   | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. |
|--------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Расходы на конечное потребление:                             | 58445   | 61060   | 64763   |
| домашнее хозяйство                                           | 43336   | 44965   | 47872   |
| государственное управление                                   | 14795   | 15751   | 16549   |
| некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства | 314     | 344     | 342     |
| Валовое накопление:                                          | 18241   | 19672   | 21962   |
| Чистый экспорт товаров и услуг                               | 6701    | 4456    | 4925    |
| ВВП в рыночных ценах:                                        | 83387   | 86149   | 92037   |

Расходы домашних хозяйств с каждым годом увеличивались примерно на 4,7%. Увеличение расходов наблюдается также и в государственном управлении. При этом расходы некоммерческих организаций, обслуживающих домашнее хозяйство, в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизились на 0,29%. Чистый экспорт товаров и услуг в 2016–2017 годах значительно ниже уровня 2015 года. В тоже время в 2017 году отмечается его рост по сравнению с 2016 годом на 9,5%. Такая динамика объясняется

превышением темпов роста импорта над экспортом. Однако на данный момент времени экспорт все равно превышает импорт.

В целом темпы роста экономики России носят отрицательный характер (рис. 2). Как сообщает Росстат, ВВП в 2015 году был наравне с показателями 2008 года, когда в стране господствовал кризис. Однако ни в один из посткризисных годов экономика России не росла быстрее, чем развивающиеся страны в среднем. Кроме того, реальный ВВП в 2016 – 2017 годах продолжил свое падение и это тогда, когда мировая экономика росла с каждым годом на 2%. При этом доля российского ВВП в мировом ВВП в 2017 году, по сравнению с 2008 годом (3,95%), возросла и составила 3,16%.

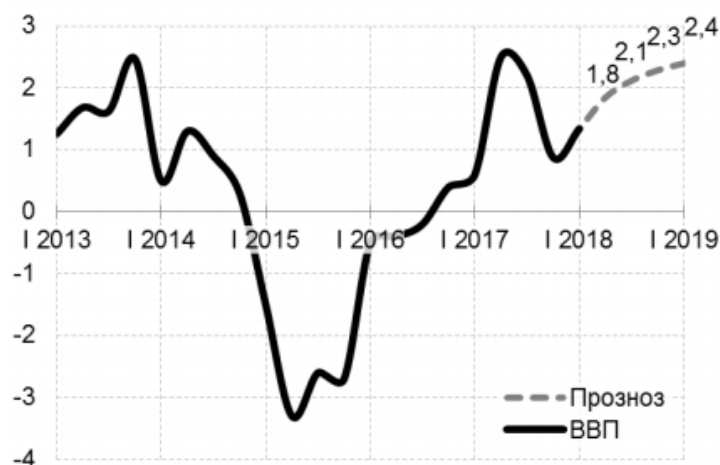


Рис. 2 – Темпы роста ВВП и прогнозные оценки, %

Значительный рост ВВП пришелся на 2014 год, а наибольшее сокращение валового внутреннего продукта произошло в 2016 году. Уровень ВВП повышается, возможно, в результате увеличения общего объема инвестиций над величиной капитала. Также прирост ВВП возможен в ходе роста рабочей силы, что отражается в количественном увеличении потребляемых товаров и услуг. Подавляющее большинство прогнозов в настоящее время оценивает экономический рост в 2019–2020 г. на уровне 2,5–3%. Потенциальной угрозой для ухудшения состояния экономики могут стать санкции, которые постоянно ужесточаются, волнения на мировых финансовых рынках, и низкая стоимость нефти.

#### Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (01.03.2019 г.).

=====

## МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОПОСЕЛЕНИЙ

доктор экономических наук, профессор Е.И. Макаров  
Воронежский филиал Российский экономический университет им. Г.В. Плеханов

Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации поставила задачу обеспечения производства продуктов питания не только в контексте достаточного объема, но и производства экологически чистых продуктов питания. Решение этой задачи, наряду с другими инструментами, возможно за счет увеличения производства сельхозпродукции экопоселениями.

Учитывая большую трудоемкость и затратность производства такой продукции, важной задачей является обеспечение финансового состояния экопоселений на достаточном уровне.

В статье рассматривается возможность применения экономико–математической модели оптимизации структуры производства сельскохозяйственной продукции, как фактора финансового состояния экопоселения.

Предлагается решение задачи нахождения оптимальной структуры производства сельскохозяйственной продукции в два этапа. На первом этапе определяются факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на результирующий финансовый показатель. На втором этапе решением задачи линейного программирования определяется оптимальная структура производства.

**Ключевые слова:** методы оптимизации, экономико–математическая модель, оптимальная структура производства.

Указом Президента страны и Федеральными документами по стратегии развития страны предусмотрена система мер по достижению продовольственной безопасности РФ [5]. Наряду с многими другими факторами, особая роль в них отводится производству экологически чистых продуктов питания.

На наш взгляд, одним из возможных направлений решения этой архи важной государственной задачи возможно в создании условий оптимального сочетания двух трендов: проектов экопоселений, как формы социосообщества, и организации финансово–эффективного предпринимательства в сельской местности. Их органическое соединение позволит увеличить объем производства экологически чистых продуктов питания, снизить социальную нагрузку на безработных переселенцев, способствовать росту экотуризма, духовному обогащению населения, восстановлению престижности сельского труда, приобщения молодежи к здоровому и активному образу жизни [2,3].

Анализ публикаций показал, что практика хозяйствования таких структур имеет множество проблем, начиная от банальной нахождения помещения, пригодного для жилья и оценки его стоимости, определения каналов сбыта и решения всего комплекса логистических задач продвиже-

ния сырья и готовой продукции до конечного потребителя, исследованных в работах ученых Воронежского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова [4,6].

Не умоляя значимости других аспектов проблемы, остановимся на проблеме применения экономико–математических моделей оптимизации структуры производства сельхозпродукции с точки зрения обеспечения стабильного финансового результата[7].

Задача обеспечения стабильного финансового результата за счет достижения оптимальной структуры производства сельскохозяйственной продукции экопоселения предлагается решать в два последовательных этапа [1].

Вначале определяется существенность факторов оказывающих влияние на результативность сельскохозяйственного производства. Отобранные факторы будут включены в модель расчета второго этапа. Для анализа факторов внешней среды на результативность сельскохозяйственного производства будем использовать математический аппарат корреляционно–регрессионного анализа.

На втором этапе необходимо конкретизировать факторы до их реального воплощения в виде реализованных проектов по созданию овцеферм, коровников, пасеки и т.д. Для анализа будем использовать математический аппарат решения задачи линейного программирования.

Для анализа факторов внешней среды на результативность сельскохозяйственного производства будем использовать показатель эффективности использования сельхозугодий как чистый финансовый результат (доход или убыток), приходящийся на 1 га сельхозугодий, принятый государственной службой статистики, как важнейший результирующий экономический показатель эффективности. Проведение глубокого анализа условий и характера производственных и экономических процессов, требует выявления взаимосвязей и взаимозависимостей между экономическими явлениями.

Для решения такого рода задач (исследования количественной стороны взаимосвязей) в статистике широко применяют регрессионный и корреляционный анализы. При этом для анализа отбираются только такие факторы, о которых имеются достоверные статистические данные.

Многофакторный корреляционно–регрессионный анализ позволит оценить размер влияния на чистый финансовый результат, приходящийся на 100 га сельхозугодий, каждого из включенных в модель факторов при фиксированном (на среднем уровне) остальных факторов, а так же при любых возможных сочетаниях факторов с определенной степенью точности найти теоретическое значение этого показателя.

По результатам расчетов, те показатели, которые в модели имеют значения в интервале от слабой до сильной зависимости, не будем включать в модель линейного программирования.

Кроме того, необходимо учесть ряд аспектов, которые повлияют на окончательный набор факторов второго этапа расчета.



К таким аспектам относятся:

– отсутствие статистики по некоторым видам деятельности, таким как, например, пчеловодство, но которые планируются к реализации в экопоселении в силу своей актуальности);

– по производству молока в модели первого этапа связь получилась низкой, но по целесообразно включить данный вид производства, так как это будет молоко экологически чистое, и по предварительному мониторингу будет востребовано на рынке.

Решение задачи второго этапа может быть представлено как задача линейного программирования, и в общем виде сформулирована у многих авторов, например, в книге В.В. Гасилова [1]. Понятно, что планируемые к реализации проекты имеют разные экономические показатели. Что-то требует больше первоначального капитала, а в дальнейшем это быстро окупится, что-то требует меньших первичных вложений, но и окупается значительно дольше. Задача может состоять в нахождении такого соотношения видов деятельности (вид производства сельскохозяйственной продукции), которое бы давало максимум финансового результата в каком – либо периоде.

Решением задачи линейного программирования будет определение оптимальной структуры производства при ограниченных ресурсах.

Решение сформулированных задач по обеспечению ожидаемых финансовых результатов необходимо увязать с реализацией разработанного и принятого целевого сценария развития агропромышленного комплекса региона и обеспечения заданного уровня продовольственной безопасности. Принятый к реализации сценарий предполагает усиление конкурентных преимуществ и достижение оптимального пространственного развития регионального агропромышленного комплекса на основе более эффективного и экологически безопасного применения природно-ресурсного потенциала, создания наукоемкого и высокотехнологичного сектора аграрной экономики.

#### Список литературы

1. Гасилов, В.В. Экономико-математические методы и модели [Текст]: учеб.-метод. пособие / В.В. Гасилов, Э.Ю. Околелова, С.С. Замчалова; Воронеж. Гос. арх-строит. ун-т. – Воронеж, 2006. – 157 с.

2. Макаров, Е.И. О некоторых аспектах проблемы развития малого предпринимательства на селе / Е.И. Макаров, И.В. Шестопалова // Финансовая экономика. – 2018. – №5. – С. 212–216.

3. Макаров, Е.И. Особенности определения стоимости объектов интеллектуальной собственности // Е.И. Макаров, С.Н. Дьяконова / Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Экономика и предпринимательство. – 2007. – №5. – С.51–56.

4. Товарный менеджмент: экономические, организационные и управленческие аспекты / Анисимова Н.А., и др. / Коллективная монография под ред. проф. Макарова Е.И. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2015. – 237 с.

5. Указ Президента Российской Федерации от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». Интернет–

ресурсы. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12172719/> (дата обращения 24.03.2019г.).

6. Шубина Е.А. Формирование стратегий устойчивого развития муниципальных образований в условиях нестабильности внешней и внутренней среды / Е.А. Шубина, Г.В. Голикова // Актуальные проблемы современной экономики: теория, практика, политика: Межвузовский сборник научных трудов – Воронеж: ВГУ – «НАУКА–ЮНИПРЕСС», 2014. – Вып. 1(4). – С. 49–56.

7. Шубина Е.А. Качество жизни как критерий социальной эффективности управления регионом российской федерации / Е.А. Шубина, Н.В. Шабуцкая // EuropeanSocialScienceJournal (Европейский журнал социальных наук). – 2014.– № 8–1 (47). – С. 338–347.



## **ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ АУДИТОРОВ В РОССИИ**

кандидат экономических наук, доцент Т.И. Максимова

кандидат экономических наук, доцент Е.Б. Трунова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматривается история становления объединений аудиторов и приводится сравнение статуса профессионального аккредитованного аудиторского объединения со статусом саморегулируемой организации аудиторов, а также перспективы развития саморегулирования в России.

**Ключевые слова:** аудиторская деятельность, профессиональные аккредитованные аудиторские объединения, саморегулируемые организации аудиторов.

История саморегулирования аудиторской деятельности в России началась еще до получения аудиторскими объединениями статуса саморегулируемых организаций. Первые аудиторские объединения возникли еще в 90–х годах XX века. Самой авторитетной в своей области организацией была Аудиторская палата России, которая была создана в 1995 году. Ее деятельность была направлена на объединение всех российских аудиторов, а также на защиту их прав и законных интересов.

Необходимо отметить, что впервые статус профессионального аудиторского объединения был закреплен в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» от 7 августа 2001 года № 119–ФЗ, со вступлением в силу которого сфера аудиторских услуг приобрела принципиально иной характер [3, с. 80]. Для получения такого статуса организации должны были соответствовать определенным требованиям. Одним из требований являлась аккредитация при федеральном органе исполнительной власти (Министерство финансов РФ). Фактически аккредитация аудиторских объединений произошла намного позже – в 2006 году. В то время были аккредитованы следующие некоммерческие партнерства:

- Аудиторская палата России;
- Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России;

- Московская аудиторская палата;
- Национальная федерация консультантов и аудиторов;
- Российская коллегия аудиторов;
- Институт профессиональных аудиторов.

Статус указанных организаций существенно изменился в 2009 году в связи со вступлением в силу нового Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30. 12. 2008 г. № 307–ФЗ. В законе статус профессионального аудиторского объединения был заменен на статус саморегулируемой организации аудиторов (СРО). «Новый» статус существенно отличается от «старого». Основные отличия приведены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение статуса профессионального аккредитованного аудиторского объединения со статусом саморегулируемой организации аудиторов

| Критерий для сравнения                                                                               | Профессиональное аккредитованное аудиторское объединение                                                                                                                                                                                                | Саморегулируемая организация аудиторов                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Федеральные законы и нормативные документы                                                           | Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2001 г. № 119–ФЗ; Приказ Минфина РФ «Об утверждении Временного положения о порядке аккредитации профессиональных аудиторских объединений при Министерстве финансов РФ» от 29.04.2002 г. № 38н. | Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307–ФЗ; Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 12.12.2007 г. № 315–ФЗ.                   |
| Получение официального статуса                                                                       | Аккредитация при Министерстве Финансов РФ                                                                                                                                                                                                               | Внесение записей в Государственный реестр СРО аудиторов                                                                                                                     |
| Объединения в составе саморегулируемой организации в качестве ее членов согласно Федеральному закону | Не менее 1000 аттестованных аудиторов и (или) не менее 10000 аудиторских организаций                                                                                                                                                                    | Не менее 700 аудиторов или не менее 500 аудиторских организаций (до 2017 года)<br>Не менее 10000 аудиторов или не менее 2000 аудиторских организаций (с 1 января 2017 года) |
| Обязательность членства                                                                              | Членство аудиторских организаций и аудиторов на добровольной основе                                                                                                                                                                                     | Членство аудиторских организаций и аудиторов в обязательном порядке                                                                                                         |
| Обеспечение дополнительной имущественной ответственностью путем создания компенсационных фондов      | Нет                                                                                                                                                                                                                                                     | Да                                                                                                                                                                          |
| Наличие принятых правил независимости аудиторов                                                      | Нет                                                                                                                                                                                                                                                     | Да                                                                                                                                                                          |

На основании данных, представленных в таблице можно сделать вывод о том, что статус саморегулируемой организации аудиторов является более серьезным по сравнению со статусом профессионального аккредитованного аудиторского объединения, поскольку СРО аудиторов, во-первых, создаются не по желанию, а должны работать в обязательном порядке, а во-вторых, СРО аудиторов официально включаются в систему регулирования аудиторской деятельности в качестве ее неотъемлемого компонента.

Таким образом, сущность реформирования органов контроля над аудиторской деятельностью сводится к тому, что саморегулируемым организациям передаются функции контроля за ее членами, которые ранее выполнял Минфин, выдавая аудиторским организациям лицензии.

Согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» одним из направлений перехода к инновационному социально-ориентированному развитию государства в отношениях с субъектами экономической деятельности является создание условий для развития механизмов саморегулирования предпринимательской деятельности. Передача части государственных функций профессиональным сообществам должна способствовать развитию предпринимательства за счет сокращения административных барьеров и снижения неоправданного бюрократического давления [4].

Как известно, переход от лицензирования аудиторской деятельности к ее саморегулированию осуществился в 2009 году в связи со вступлением в силу Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ. В тот период профессиональное аудиторское сообщество неоднозначно отреагировало на такие изменения в законодательстве.

По прошествии почти десятка лет можно подвести некоторые итоги: саморегулирование аудиторской деятельности все-таки состоялось и показало свою эффективность. Также необходимо отметить, что деятельность СРО аудиторов в значительной мере повлияла на развитие нормативного регулирования аудита в России. Безусловно, такому успешному внедрению саморегулирования аудита способствовало то, что аудиторская сфера была подготовлена к таким изменениям благодаря активной методологической работе, проведенной предшественниками СРО аудиторов – профессиональными аккредитованными аудиторскими объединениями.

Однако переход российского аудита на саморегулирование также сопровождался рядом сложностей и проблем, некоторые из которых не нашли решения и сегодня.

Не так давно Министерством Финансов РФ было принято решение о реформировании института СРО. Такое решение было вызвано недовольством государственного органа работой саморегулируемых организаций

аудиторов и их неспособностью бороться с недобросовестными участниками рынка аудиторских услуг.

Таким образом, 1 декабря 2014 года в закон «Об аудиторской деятельности» были внесены изменения, в соответствии с которыми с 1 января 2017 года СРО аудиторов должны иметь в своем составе не менее двух тысяч коммерческих организаций или не менее десяти тысяч физических лиц. В результате после обновления государственного реестра в 2017 году в него были включены только две СРО аудиторов: «Российский союз аудиторов» (РСА) и Ассоциация аудиторов «Содружество» (ААС).

Нельзя сказать, что внесенные в законодательство изменения смогли оказать благоприятное воздействие на рынок аудиторских услуг. Укрупнение СРО аудиторов привело к существенному ограничению конкуренции на данном рынке и появлению новых административных барьеров для входа новых участников на рынок.

Кроме того, в последнее время наблюдается сокращение количества аудиторов, желающих пройти обязательное повышение квалификации, что связано с высокими требованиями для получения статуса аудитора. Также наблюдается и сокращение общего количества аудиторских организаций. Следовательно, если такая негативная тенденция будет продолжаться, то на рынке может остаться всего одна саморегулируемая организация аудиторов.

Следует отметить, что в настоящее время окончательно согласован законопроект по реформе аудита, которую Банк России вместе с Минфином разрабатывают с 2017 года. Идея передачи полномочий по надзору и регулированию аудита от Минфина к Центральному банку (ЦБ) обсуждается с 2016 года. В мае 2017 года ЦБ подготовил проект, за лето согласовал его с Минфином, документ был внесен в Госдуму и принят в первом чтении. Однако после этого Минфин подготовил уже свой вариант реформы и 26 ноября представил ЦБ. На сведение позиций сторонам потребовалось больше года, только 24 января появилась новая версия законопроекта Минфина, одобренная ЦБ.

У аудиторов будет единственная саморегулируемая организация, участники которой должны представлять более половины профильного рынка России. Руководство СРО должен согласовывать Минфин. СРО, как и Федеральное казначейство (ФК), получит право на контроль качества аудита. ЦБ сможет проверять только аудиторов финансового рынка при наличии признаков нарушений.

При этом появятся три реестра аудиторских организаций: общий и общественно значимых организаций (ОЗО), которые будет вести Минфин, а также реестр аудиторов ОЗО финансового рынка, который будет вести ЦБ.

Дебаты о численности сотрудников–аудиторов в профильных компаниях завершились компромиссом. У проверяющих ОЗО финрынка будет семь аудиторов по основному месту работы (с 2023 года – 12), у аудиторов

других ОЗО – три по основному месту работы (с 2023 года – пять). В остальных аудиторских организациях должно быть не менее трех аудиторов по основному месту работы [5].

Следует отметить, что законопроект будет принят «в ближайшем будущем». Это значит, что рынку нужно готовиться к скорым изменениям. Из двух действующих аудиторских СРО по критериям законопроекта проходит СРО РСА. Ее руководитель Людмила Козлова говорит, что вторая отраслевая СРО ААС уже несколько раз обращалась к СРО РСА по поводу объединения, однако решения не принято. Вопрос о том, сохранится ли одна из действующих СРО или появится новая, остается открытым [5].

Подводя итоги, можно сказать, что работа профессиональных аудиторских объединений во многом способствовала внедрению системы саморегулирования аудита в России. Однако для завершения формирования модели саморегулирования рынка, потребуется приложить еще немало усилий. Использование же при этом лучшей зарубежной практики позволит существенно ускорить реализацию намеченной задачи.

#### **Список литературы**

1. Об аудиторской деятельности: федер. закон от 30.12.2008 г. № 307–ФЗ. – Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».
2. Об аудиторской деятельности: федер. закон от 7.08.2001 г. № 119–ФЗ. – Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».
3. Максимова Т.И., Трунова Е.Б. Этапы развития и использование стандартов аудита в российской аудиторской практике [Текст]/Т.И. Максимова, Е.Б Трунова //Актуальные вопросы теории и практики финансово–хозяйственной деятельности: материалы работы Международной научно–практической конференции, 28 марта 2017 г. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2017. – С. 78–83.
4. Мхитарян, Ю.И. Новые подходы к стратегии развития саморегулируемых организаций и управлению экономикой [Электронный ресурс] / Ю.И. Мхитарян // Информационный портал «Все о саморегулировании». Режим доступа: <http://www.all-sro.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
5. Реформа аудита преодолела разногласия – ЦБ и Минфин согласовали позиции. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/news/audit/977769.html>, свободный. – Загл. с экрана.

=====

## ПРИМЕНЕНИЕ СКИДОК ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОПЕРАЦИЙ КУПЛИ–ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

кандидат экономических наук, доцент Р.И. Мануковский  
Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье раскрывается порядок, правила и способы бухгалтерского и налогового учета скидок, бонусов, премий при продажах товаров в современных условиях. Рассматриваются ситуации предоставления скидок как с изменением так и без изменения цен товаров, раскрываются вопросы отражения скидок в учете продавца и в учете покупателя.

**Ключевые слова:** скидки, гражданский кодекс, бонус, премия, вознаграждение, пересмотр цен, первичные бухгалтерские документы, ретроспективные скидки, кредит, учетная политика, пример, партия, акт сверки взаиморасчетов, акт списания задолженности, со счетом 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками".

Скидка – одно из условий сделки, определяющее размер возможного уменьшения базисной цены товара, указанной в договоре о сделке. Скидки можно разделить на две группы: связанные с изменением цены товара и не имеющие к изменению цен никакого отношения.

В случае предоставления скидки в момент осуществления продажи. Например, ООО «Капитан» заключило с ООО «Альбатрос» договор поставки товара, цена которого составляет 1500 руб. (в том числе НДС – 250 руб.). При покупке товара от 10 000 единиц цена товара устанавливается равной 1200 руб. /ед. (в том числе НДС – 200 руб.).

В феврале 2019 года ООО «Альбатрос» приобрело у ООО «Капитан» 20 000 единиц товара, в момент оформления заказа покупателю была предоставлена скидка.

Стоимость продажи, отраженная в документах, будет сформирована уже с учетом новой цены, так как покупателем соблюдены условия предоставления скидки. ООО «Капитан» выставляет документы (товарную накладную и счет–фактуру) на сумму 24000 000 руб. (1200 руб. x 20 000 ед.), в том числе НДС – 4 000 000 руб.

В бухгалтерском учете ООО "Капитан" будут сделаны бухгалтерские записи:

|                                                  |      |      |            |
|--------------------------------------------------|------|------|------------|
| Отражена выручка от реализации товара            | 62   | 90–1 | 24 000 000 |
| Начислен НДС (23 600 000 руб. x 20/120)          | 90–3 | 68   | 4 000 000  |
| Поступила на расчетный счет оплата от покупателя | 51   | 62   | 24 000 000 |

В налоговом учете продавца выручка для целей налогообложения в соответствии со ст. 249 НК РФ [2] составит 20 000 000 руб. (24 000 000 – 4 000 000), то есть исходя из цены реализации с учетом скидки.

В бухгалтерском учете ООО "Альбатрос" будут сделаны следующие бухгалтерские записи:

|                             |    |    |            |
|-----------------------------|----|----|------------|
| Отражено поступление товара | 41 | 60 | 20 000 000 |
| Отражен НДС                 | 19 | 60 | 4000 000   |
| Перечислена оплата продавцу | 60 | 51 | 24000 000  |

При втором варианте скидка зависит от объемов закупок и распространяется на последующие партии товара после того, как покупатель "выберет" определенный объем. Бухгалтерский и налоговый учет при втором варианте ведется аналогично первому [4, с. 3].

Вариант третий и заключительный – скидка предоставляется после продажи товаров (ретроскидка). ООО "Капитан" заключило с ООО «Альбатрос» договор поставки товара, цена которого за единицу составляет 1500 руб. (в том числе НДС – 250 руб.). При достижении покупателем объема закупок на сумму свыше 20 000 000 руб. цена на приобретенный товар за единицу составит 1200 руб. (в том числе НДС – 200 руб.). начиная с первой партии товара.

В феврале 2019 года ООО «Альбатрос» приобрело 12 000 единиц товара на сумму 18000000 руб. (в том числе НДС – 3000000 руб.), в марте 2019 года – 8 000 единиц товара на сумму 9600000 руб. (в том числе НДС – 1600000 руб.).

Таким образом, в марте 2019 года общий объем закупок превысил 20 000 000 руб. и ООО «Альбатрос» получило право на скидку (в том числе и на февральскую партию товара).

В бухгалтерском учете ООО "Капитан" будут сделаны следующие бухгалтерские записи [3]:

|                                       |      |      |          |
|---------------------------------------|------|------|----------|
| Февраль 2019 года                     |      |      |          |
| Отражена выручка от реализации товара | 62   | 90–1 | 18000000 |
| Начислен НДС                          |      |      |          |
| (18000000 руб. x 20/120)              | 90–3 | 68   | 3000000  |
| Март 2019 года                        |      |      |          |

Отражена выручка от реализации товара с учетом предоставленной скидки (1200 руб. x 8 000 ед.) 62 90–1 9600000

Начислен НДС  
(9600000 руб. x 20/120) 90–3 68 1600000

Сторно

Уменьшена выручка за февраль на сумму предоставленной скидки по первой партии товара (18000000 руб. – (1200 руб. x 12 000 ед.)) 62  
90–1 (3600000)

Сторно

Уменьшен ранее начисленный НДС, относящийся к сумме скидки\* (3600000 руб. x 20/120) 90–3 68 (600 000)



Скидка, не связанная с изменением цены товара, может быть предоставлена в период действия договора в виде бонуса или премии [5, с. 26]. Скидка, предоставляемая путем пересмотра задолженности покупателя;

Скидка (бонус) в виде выплаты денежной премии;

Скидка (бонус) в виде «бесплатной» отгрузки товара.

Характеризуя записи, которые должны сделать контрагенты при отражении скидок такого рода, можно заметить, что все записи по скидкам можно свести к следующему виду:

В учете продавца скидки с учетом НДС, предоставленные без изменения цены единицы товара, включаются в состав прочих расходов [3]:

Дебет 91, субсчет "Прочие расходы", Кредит 62.

В бухгалтерском учете покупателя скидки, предоставленные продавцом без изменения цены, включаются в состав прочих доходов:

Дебет 60, Кредит 91, субсчет "Прочие доходы".

Предположим, в 2019 году ООО «Капитан» приобрело товары на сумму 500 тыс. руб. (в том числе НДС 83333,33 руб.). По состоянию на конец года оплачено 300 тыс. руб. (в том числе НДС 50000 руб.). Стоимость товара 200 тыс.руб. Покупатель ООО «Капитан» выполнил условия договора и имеет право на скидку 10% (50 тыс. руб.). Рассмотрим пример по отражению операции списания долга. Остальная сумма в размере 150 тыс.руб. должна быть перечислена на расчетный счет продавца ООО «Альбатрос».

Учет операций по предоставлению бонуса у продавца ООО «Альбатрос»

Отражена выручка от продажи 500000,00 62 90

Начислен НДС 83333,33 90 68

Списывается стоимость товара 200000,00 90 41

Определен финансовый результат 216666,67 90 99

Уплачен НДС 83333,33 68 51

Получено в оплату долга от покупателя ООО «Капитан» 300000,00  
51 62

На дату подписания акта о скидке

Отнесена на прочие расходы скидка в виде списания части задолженности 50000,00 91(44) 62

Погашена оставшаяся часть задолженности 150000,00 51 62

Учет операций по получению бонуса у покупателя ООО «Капитан»

Отражена стоимость приобретенного товара 416666,67 41 60

Отражен НДС 83333,33 19 60

Принят к зачету НДС 83333,33 68 19

Погашена часть задолженности перед продавцом 300000,00 60  
51

На дату подписания акта о скидке

Отнесена на доходы ООО «Капитан» скидка, предоставленная продавцом 50000,00 60 91

Погашена оставшаяся часть задолженности перед ООО «Альбатрос» 150000,00 60 51

Еще одним видом скидки является предоставление товара бесплатно на сумму скидки [6, с. 6]. Дарение в отношениях между коммерческими организациями на сумму выше 5 МРОТ запрещено, а обоснованный отпуск – разрешен.

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс. Часть первая [Электронный ресурс] : [федер. закон от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ : принят Гос. Думой 21 октября 1994 г.] / СПС «Гарант».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон от 05.08.2000 г. № 118-ФЗ (с последующими изменения и дополнениями) / СПС «Гарант».
3. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] / СПС «Гарант».
4. Чурсина, И.Ю. Учет скидок и премий у сторон договора поставки [Текст] / И.Ю. Чурсина // Налог на прибыль: учет доходов и расходов. – N 3. – март 2018 г. – С. 2–5
5. Ярилова, А.А. Как поставщику учитывать скидки: 14 практических ситуаций [Текст] / А.А. Ярилова // Новая бухгалтерия. – 2017. – выпуск 7.– С. 25–29.
6. Илларионов, А.А. Сравнение системы скидок и бонусов в розничной торговле. Как правильно применять скидки [Текст] / А. А. Илларионов // Финансовая газета. – N35.– сентябрь 2017 г. – С. 5–6



## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФАКТОРЫ ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

доктор экономических наук, профессор С.С. Морковина  
магистрант И.А. Алилуева

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье раскрыта сущность финансовой устойчивости организаций, как способности хозяйствующего субъекта выполнять основные виды деятельности в условиях влияния предпринимательского риска и изменяющейся бизнес-среды, чтобы максимизировать благосостояние собственников, укрепить конкурентные преимущества предприятия в интересах общества и государства. Раскрыты наиболее значимые факторы определяющие финансовую устойчивость мебельных предприятий, такие как уровень налогообложения и налоговая система, нормативно-правовое и административное регулирование бизнеса и уровень производственных затрат. Влияние этих факторов необходимо учитывать при формировании внутренних механизмов финансовой стабилизации деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, мебельное производство, факторы финансовой устойчивости

В настоящее время изучению различных аспектов финансовой устойчивости организации посвящены работы многих зарубежных и российских ученых–экономистов.

Исследователи признают, что понятие «финансовая устойчивость организации (предприятия)» является слабо проработанной в теоретическом плане категорией, имеющей множество противоречий.

По мнению А.В. Грачева, «под финансовой устойчивостью следует понимать такое финансово–экономическое состояние предприятия, когда собственных источников достаточно для погашения долгов и обязательств, а также для дальнейшего роста и развития» [1].

Финансовая устойчивость, по мнению И.Т. Балабанова, – это способность хозяйствующего субъекта «за счет собственных средств покрывать средства, вложенные в активы, не допускать неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачиваться в срок по своим обязательствам» [2]. Исследователи Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов полагают, что с понятием «финансовая устойчивость организации» тесно связан термин «перспективная платежеспособность» [3].

Анализ финансовой устойчивости организации позволяет любым внешним субъектам (особенно, инвесторам) выявить его финансовые возможности на длительную перспективу. В рыночных условиях собственно сам процесс производства, его расширение, удовлетворение всех нужд организации осуществляются за счет собственных источников финансирования, а в случае их дефицита – за счет заемных средств. Финансовую независимость от внешних заемных источников невозможно переоценить.

Финансовая устойчивость организации в трактовке Н.Н. Селезневой и А.Ф. Ионовой, – это состояние финансов, которое гарантирует ее постоянную платежеспособность [4]. Схожей точки зрения придерживаются М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай [5].

Наиболее полно понятие «финансовая устойчивость организации», на наш взгляд, раскрывает Л.Т. Гиляровская, по мнению которой это способность хозяйствующего субъекта выполнять основные виды деятельности в условиях влияния предпринимательского риска и изменяющейся бизнес–среды, чтобы максимизировать благосостояние собственников, укрепить конкурентные преимущества предприятия в интересах общества и государства [6]. Данная трактовка финансовой устойчивости наиболее точно раскрывает современные условия функционирования хозяйствующих субъектов и цели собственников организации.

Именно Л.Т. Гиляровская, связывает финансовую устойчивость с функционированием организации в условиях изменения факторов внешней и внутренней среды.

Известно, что фактор выступает как источник воздействия на систему, отражающийся на значении переменных величин этой системы.

Фактор, как правило, определяется в виде причины, движущей силы какого-либо процесса, явления, обуславливающей его характер в целом или отдельные черты. Как правило, факторы финансовой устойчивости чаще всего связывают с функционированием внешних и внутренних факторов.

Факторы внешней и внутренней среды деятельности организации, на пример, В.Г. Золотогоров определяет как возможности и опасности внешней и внутренней среды, которые могут помочь или затруднить реализацию поставленных организацией задач [7]. Как отмечает указанный автор, экономические факторы особенно важны при оценке текущего и прогнозируемого состояний организации.

По мнению исследователя, к основным внешним факторам относятся составляющие бизнес-среды: политика, экономика, рынок, конкуренция, технология, темпы инфляции и дефляции, международные и социальные условия, платежный баланс, уровень занятости, налоговые ставки, стабильность национальной валюты и др.

Внутренние факторы – это потенциальные возможности самой организации в планировании и осуществлении своей деятельности: разнообразие и качество ассортимента, доля рынка, предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов, конкурентоспособность товаров, эффективность сбыта, рекламы и продвижения товара, прибыль, убытки и др., производство (сырье, материалы, оборудование, система контроля качества, технологии), трудовые ресурсы (квалификация, стимулирование и т.д.), культура работы, имидж и репутация фирмы.

В настоящее время мебельная промышленность России – одна из основных подотраслей деревообрабатывающей промышленности. В общем объёме отрасли выпуск продукции мебельной промышленностью составляет 11,5%, и среди оставшихся она занимает первое место. На рынке работают 2820 производственных предприятий, в том числе 536 крупных и средних. Численность работающих в отрасли составляет 116,4 тыс. человек, из них 20 % – специалисты и 80 % – производственные рабочие. Мебель производят в 79 субъектах Российской Федерации – причём мощности находятся в городах и населённых пунктах для трудоустройства членов семей, что имеет большое социальное значение [8]. В России основная часть производства сосредоточена в Центральном, Приволжском, Северо-западном и Южном федеральных округах. На их долю приходится около 86 % от общего объема выпускаемой мебели в России. Лидером по производству мебели среди округов России в течение последних 5 лет является Центральный федеральный округ. В последние годы мебельная промышленность переживает спад: снизились объёмы производства; значительно уменьшился спрос; почти полностью прекратились строительство и ввод в действие новых предприятий; снизились показатели инвестиционной и инновационной активности; уменьшилась

производительность труда и количество квалифицированных кадров и как следствие снизилась финансовая устойчивость мебельных предприятий [9].

Характеризуя респондентов, отметим, что все предприятия созданы в период с 2000 до 2014 года и являются сравнительно молодыми производствами, производящими мебельную продукцию. Результаты опроса представлены в таблице 1.

Таблица 1

Оценка значимости факторов, влияющих на финансовую устойчивость

| №  | Наименование факторов                                                                                                       | Оценка                            |    |    |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----|----|
|    |                                                                                                                             | -1                                | 0  | +1 |
|    |                                                                                                                             | Доля в выборочной совокупности, % |    |    |
| 1  | Уровень налогообложения и налоговая система                                                                                 | 61                                | 28 | 11 |
| 2  | Нормативно-правовое и административное регулирование бизнеса (процедуры регистрации, лицензирования, сертификации и прочее) | 59                                | 17 | 24 |
| 3  | Уровень производственных затрат (уровень цен на энергию, топливо, услуги инфраструктуры, транспорта)                        | 57                                | 34 | 9  |
| 4  | Коррупция и взяточничество чиновников                                                                                       | 53                                | 36 | 11 |
| 5  | Степень износа основных фондов                                                                                              | 55                                | 28 | 17 |
| 6  | Уровень арендных ставок на производственные и офисные помещения                                                             | 47                                | 39 | 14 |
| 7  | Достаточность собственных оборотных средств                                                                                 | 42                                | 17 | 41 |
| 8  | Просроченная дебиторская задолженность                                                                                      | 39                                | 52 | 9  |
| 9  | Наличие свободных производственных помещений                                                                                | 39                                | 46 | 15 |
| 10 | Уровень конкуренции                                                                                                         | 38                                | 15 | 47 |
| 11 | Деятельность контролирующих и инспектирующих органов                                                                        | 37                                | 44 | 19 |
| 12 | Наличие и уровень квалификации рабочей силы, специалистов                                                                   | 37                                | 28 | 35 |
| 13 | Уровень барьеров для выхода на новые рынки сбыта, установление связей с иностранными партнерами                             | 35                                | 47 | 18 |
| 14 | Развитость банковской системы и других финансовых институтов; доступность кредитования                                      | 29                                | 34 | 37 |

Для оценки отрицательного, положительного либо отсутствия влияния факторов на финансовую устойчивость был предложен список факторов. По каждому фактору было подсчитано количество положительных, нейтральных и отрицательных ответов, а затем удельный вес ответов каждой перечисленной группы в выборочной совокупности, выраженной процентах.

На основании данных опроса можно сделать предположение о сложившихся тенденциях развития мебельного бизнеса.

В наибольшей степени негативно сказываются на финансовой устой-

чивости следующие факторы: уровень налогообложения и налоговая система; нормативно-правовое и административное регулирование бизнеса; уровень производственных затрат в регионе; степень износа основных фондов.

Укрепление финансового положения достигается благодаря ряду аспектов, один из наиболее важных – правильно выбранная и проводимая финансовая стратегия, способствующая не только устранению неплатежеспособности, но и обеспечению финансового равновесия в длительном периоде. Основная роль в системе управления финансами предприятия должна отводиться широкому использованию внутренних механизмов финансовой стабилизации.

### Список литературы

1. Грачев А. В. О налогообложении ценных бумаг: проблемы и перспективы // Финансы: Теория и Практика. 1999. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-nalogooblozhenii-tsennyh-bumag-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 20.03.2019).
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента): [учеб. пособие] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 260 с.
3. Богдановская Л.А., Виноградов Г.Г., Мигун О.Ф. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник. Общ. ред. В.И. Стражева. М.: Высш. шк., 2004.
4. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие / Н.Н Селезнева, А.Ф. Ионова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 639с.
5. Скамай Л.Г. Предпринимательское управление – инновационная составляющая подготовки менеджеров современного типа // Вестник ГУУ. 2012. №7.
6. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности/ Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А Ендовицкий – М.: Проспект, 2008.
7. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование: учебник / В.Г. Золотогоров; 2-е изд., перераб. и доп. Минск: Книжный Дом, 2005. – 366 с.
8. Морковина С.С. Состояние и перспективы малых мебельных производств Воронежской области // ЭКО. – 2008. – №2 (404).
9. Bezrukova T.L. Methodological approach to the identification of predictive models of socio-economic processes for investment and innovative development of enterprises /Bezrukova T.L., Morkovina S.S., Bezrukov B.A., Popkova E.G.// World Applied Sciences Journal. – 2013. – Т. 26. – № 1. – С. 20–27.

=====

## НАЛОГОВАЯ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

кандидат экономических наук, доцент Р.В. Нуждин

доктор экономических наук, профессор Г.В. Беляева

Воронежский государственный университет инженерных технологий

В статье изучены значения пороговых показателей налоговой нагрузки и рентабельности в нормативных документах. Установлено существенное превышение значений пороговой налоговой нагрузки и рентабельности активов по производству пищевых продуктов аналогичных по обрабатывающим производствам – соответственно в 2,7 и 1,24 раза за 2012–2017 годы. На основании полученных результатов сделан вывод о недостаточной обоснованности пороговых значений налоговой нагрузки, сравнение с которой даёт искажающее представление о налоговой состоятельности перерабатывающих организаций.

**Ключевые слова:** налоговая состоятельность, организации АПК, бизнес-анализ, налоговая нагрузка.

В современных условиях экономическая деятельность организаций АПК сопряжена с множеством трудностей, вызванных необходимостью своевременного реагирования на изменения, вносимые в Налоговый Кодекс РФ, распоряжения и разъяснения Федеральной Налоговой Службы РФ, учитывающие, прежде всего, интересы государственных налоговых органов. Налоговая состоятельность организаций в данном контексте является целевым состоянием субъектов хозяйствования, ведущих свою деятельность с оптимальной реализацией налоговых правоотношений. Сущность бизнес-анализа и контроля налоговой состоятельности, таким образом, проявляется в использовании совокупности параметров, показателей и индикаторов, являющихся аналитическими и контрольными инструментами и дающими возможность идентифицировать результаты деятельности организации с точки зрения ее состояния как добросовестного налогоплательщика. Современная практика государственного регулирования инструментов анализа и контроля деятельности организаций, охватывающая несколько десятилетий, использует множество методических процедур, в той или иной степени позволяющих выявить уровень состоятельности системы налогообложения [1–8].

С одной стороны, можно констатировать определенную нестабильность отдельных элементов существующей налоговой системы, противоречивость и непроработанность некоторых элементов распоряжений и разъяснений Федеральной Налоговой Службы (ФНС). С другой стороны, многие методические положения, содержащиеся в нормативных правовых документах, предоставляют организациям экономически выгодные инструменты и подходы к: выбору налоговых режимов; исчислению и уплате налогов; оптимизации налогового бремени и сокращению налоговых рис-

ков, что уменьшает величину налоговых обязательств, не снижая при этом уровень их налоговой состоятельности.

В 2007 году принята «Концепция системы планирования выездных налоговых проверок», направленная на формирование единой системы планирования выездных налоговых проверок и обеспечение высокого уровня налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков, совершенствование аналитической и контрольной работы налоговых органов.

В Письме ФНС № ЕД-4-15/14490@ от 25.07.2017 «О работе комиссий по легализации налоговой базы и базы по страховым взносам» определена цель работы комиссий – обеспечение роста доходов бюджета в виде сумм НДС и страховых взносов. В качестве предмета выступают вопросы, связанные правильностью формирования налогооблагаемой базы, полнотой исчисления и уплаты сумм налогов и взносов. Поэтому налоговая нагрузка определяется, анализируется и контролируются только как совокупная. При этом анализируются и контролируются отклонения налоговой нагрузки от максимальных значений аналогичных налогоплательщиков и от среднего уровня по виду экономической деятельности.

Следует отметить, что показатели налоговой нагрузки, анализируемые и контролируемые в соответствии с рассмотренными документами ФНС, учитывают интересы причастных сторон: Минфин РФ, ФНС РФ, ИФНС РФ, налогоплательщиков. При этом организации, самостоятельно рассчитывая значения критериальных показателей и обеспечивая соблюдение их необходимого уровня, могут быть освобождены от включения в план выездных проверок, если уровень фактических значений соответствует среднеотраслевому. Таким образом, организации АПК могут установить вероятность выездной налоговой проверки. Для этого они должны, прежде всего, определить возможные причины низкой налоговой нагрузки и отклонений от средних значений по виду экономической деятельности. Наиболее распространенными причинами являются: предоставление значительных сумм займов другим организациям, изменение конъюнктуры рынка, в том числе рост цен на ресурсы, необходимость больших инвестиционных расходов, наличие стейкхолдеров, имеющих признаки недобросовестности и другие.

Нами были проведены специальные расчеты, в ходе которых оценивалась нормативная и фактическая налоговая нагрузка (таблицы 1 и 2).

Таблица 1

Показатели налоговой нагрузки 8 организаций сахарного производства Воронежской области (2012 – 2017 годы)

| Показатель                                             | Годы |      |      |      |      |      | Средние темпы динамики (за период), % |
|--------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|---------------------------------------|
|                                                        | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |                                       |
| 1                                                      | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    | 7    | 8                                     |
| Налоговая нагрузка: обрабатывающие производства, всего | 7,5  | 7,2  | 7,2  | 7,1  | 7,9  | 8,2  | 101,9                                 |
| в т.ч. производство пищевых продуктов, %               | 16,6 | 19,1 | 19,4 | 18,2 | 19,7 | 28,2 | 112,4                                 |



Окончание табл. 1

| 1                                                                         | 2     | 3    | 4     | 5    | 6    | 7    | 8     |
|---------------------------------------------------------------------------|-------|------|-------|------|------|------|-------|
| Рентабельность проданной продукции: обрабатывающие производства, всего, % | 11,00 | 9,5  | 10,70 | 12,4 | 10,5 | 11,5 | 101,8 |
| в т.ч. производство пищевых продуктов, %                                  | 11,1  | 10,1 | 10,2  | 10,7 | 9,6  | 8,4  | 94,8  |
| Рентабельность активов: обрабатывающие производства, всего, %             | 8,1   | 4,9  | 2,3   | 4,7  | 6,6  | 5,5  | 106,9 |
| в т.ч. производство пищевых продуктов, %                                  | 6,8   | 6,1  | 5,1   | 7,0  | 8,4  | 7,0  | 102,8 |

Отклонение фактической налоговой нагрузки от нормативной в организациях в 2012–2017 годах было отрицательным, причем разрыв, начиная с 2015 года, увеличился в 1,2 раза. В среднем за 6 лет фактическая налоговая нагрузка организаций возрастала более медленными темпами, чем нормативная; негативное отклонение составило 13,8 пунктов от норматива, что нужно признать весьма существенным фактом, снижающим уровень налоговой состоятельности организаций сахарного производства Воронежской области.

Таблица 2

Показатели налоговой нагрузки 8 организаций сахарного производства Воронежской области (2012 – 2017 годы)

| Показатель                          | Годы  |        |        |        |        |        | Средние темпы динамики (за период), % |
|-------------------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------------------------------|
|                                     | 2012  | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   |                                       |
| Налоговая нагрузка (фактическая), % | 2,26  | 2,19   | 2,35   | 5,49   | 7,82   | 8,21   | 111,52                                |
| Налоговая нагрузка (нормативная), % | 6,60  | 19,10  | 19,40  | 18,20  | 19,70  | 28,20  | 146,10                                |
| Отклонение (факт–норматив), %       | –4,34 | –16,91 | –17,05 | –12,71 | –11,88 | –19,99 | 165,33                                |

Рассмотренная нами совокупность аналитических и контрольных процедур, предусмотренных основными документами ФНС, безусловно, логично вписывается в систему налогового мониторинга, регламентируемого разделом V.2 Налогового Кодекса РФ и может быть использована для оценки налоговой состоятельности организаций. В то же время, мы считаем, необходимым отметить некоторые аспекты методического характера, требующие совершенствования, учитывая результаты выполненной нами оценки отклонений от нормативов.

Рекомендуемые Федеральной налоговой службой аналитические и контрольные инструменты не учитывают разнообразные и многоаспектные условия ведения экономической деятельности, в том числе организаций АПК. Предлагаемые ФНС формулы расчёта средних отраслевых и фактических показателей рентабельности проданной продукции некорректны и противоречивы. Во-первых, используются отдельные термины, не имеющие аналогов в практике налогообложения и бухгалтерского учёта, что приводит к нарушению принципа сопоставимости показателей в некоторых формулах. Во-вторых, методические подходы к расчёту отдельных показателей в нормативных документах и разъяснениях к ним различны. Кроме того, установленную в настоящее время величину средней налоговой нагрузки по видам экономической деятельности нельзя признать действенным инструментом для проведения анализа и самоконтроля налоговой состоятельности организациями, ввиду агрегированной направленности ее применения: значения приведены для организаций, производящих пищевую продукцию, напитки, табак. Чтобы у организаций появилась реальная возможность эффективно использовать рассмотренные методические инструменты анализа и контроля налогового бремени, налоговой нагрузки, рентабельности продаж и активов должны быть детализированы уровни средней налоговой нагрузки по видам производств, особенно сезонного характера. Мы считаем целесообразным скорректировать средние уровни налоговой нагрузки и конкретизировать их в соответствии содержанием формы 1-НОМ «Начисление и поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет российской федерации по основным видам экономической» для: обрабатывающих производств, всего:

в том числе производство пищевых продуктов, из них:

производство мяса и мясопродуктов;

производство молочных продуктов;

производство сахара.

Такой подход позволит налоговым органам учесть не только особенности каждого вида перерабатывающих производств (особенно сезонность) для повышения обоснованности и достоверности нормативов, но и даст возможность организациям АПК самостоятельно оперативно оценивать полученные результаты налогообложения и сравнивать их со средними значениями с целью определения уровня своей налоговой состоятельности. Устранение выявленных недостатков методического характера будет способствовать реализации требований отечественной налоговой системы к побуждению организаций к добросовестному выполнению своих налоговых обязательств.

### Список литературы

1. Васильева М.В., Флигинских Т.Н., Рождественская Е.С. Информационная база проведения налогового анализа как этапа налогового планирования на микроуровне // Управленческий учет. – 2016. – №11. – С.12–16.
2. Варакса Н.Г., Маслова И.А. Формирование и использование инструментов налогового механизма в рамках стратегии устойчивого развития//Управленческий учет. – 2016. – №5. – С.40–49.
3. Кирина Л.С., Назарова Н.А. Методические аспекты формирования и функционирования налогового менеджмента в организации//Финансовый менеджмент.– 2016.– №2.– С.119–132.
4. Люкманов К.М. Информационно–аналитическая составляющая формирования налогооблагаемых показателей на уровне предприятия // Управленческий учет. 2013. №8. – С.85–93.
5. Оробинская И.В. Методические рекомендации по оптимизации налогообложения горизонтально–интегрированных объединений АПК//Налоги и налогообложение. – 2013. – №10(112). – С.730–741.
6. Павлова А.Е. Особенности принятия управленческих решений в системе налогообложения промышленного предприятия//Управленческий учёт. – 2015. – №10. – С.79–85.
7. Полозова А.Н. Инструментарий бизнес–анализа и контроля налоговой состоятельности перерабатывающих организаций/ А.Н. Полозова, Г.В. Беляева, Р.В. Нуждин, Ж.В. Рубцова. – Воронеж: ООО «Издательство РИТМ», 2018. – 146 с.
8. Шадрина М.А. Правовые границы налогового планирования и должная осмотрительность//Бухучёт в сельском хозяйстве. – 2016. – №2. – С.27–39.



## СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ТЕКУЩИХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

магистрант Т.В. Перова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье определена сущность текущих активов организации и рассмотрена специфика анализа формирования, состояния, обеспечения и эффективности использования данного вида активов. Сделан вывод, что конкретное содержание методики анализа текущих активов зависит от особенностей деятельности организации, ее размеров, организации финансового менеджмента, специфики финансовой политики и прочих факторов. Особое внимание уделено информационному обеспечению указанного вида аналитического исследования и направлениям его совершенствования.

**Ключевые слова:** текущие активы, оборачиваемость, собственные оборотные средства, подходы к анализу текущих активов, методика эффективности использования текущих активов, информационное обеспечение анализа текущих активов.

Согласно МСФО «Представление финансовой отчетности» актив может быть определен как текущий (краткосрочный) в случае, если:

- его реализация или использование планируется в нормальных условиях операционного цикла организации;
- он будет использован преимущественно в коммерческих (торговых) целях;
- его реализация планируется в течение 12 месяцев с отчетной даты;

– это актив, имеющий форму денежных средств или их эквивалентов.

То есть, текущие активы – это совокупность имущественных ценностей, обслуживающих текущую деятельность предприятия и полностью потребляемых в течение одного производственно–коммерческого цикла. Данный вид активов возмещают из выручки от продажи товаров в течение одного года. Специфичность текущих активов обусловлена тем, что при нормальной хозяйственной деятельности они не используются, а авансируются в определенные виды текущих затрат организации, возвращаясь после завершения каждого оборота к своему первоначальному объему. Рациональное использование текущих активов позволяет организации получать доходы и положительные финансовые результаты. Одновременно это наиболее ликвидная часть активов организации, от рациональности формирования и использования которой зависит финансовое положение организации [4].

Исследование особенностей формирования и использования текущих активов дает возможность определить положительные и отрицательные черты данного вида активов. Положительные особенности включают высокую ликвидность и существенную управляемость, обусловленную тем, что управленческие решения, связанные с текущими активами, реализуются в течение короткого промежутка времени. Основные негативные особенности включают:

– подверженность инфляции текущих активов в форме дебиторской задолженности, денежных средств и их эквивалентов;

– наличие потерь текущих активов в форме запасов товарно–материальных ценностей в процессе их хранения, связанных с их естественной убылью, потерями при транспортировке и перемещениях, злоупотреблениях недобросовестных работников и т.п.;

– отсутствие прибыли и появление дополнительных затрат при наличии временно не используемых текущих активов в хозяйственной деятельности организации и необходимости их хранения.

Таким образом, ритмичность и высокая скоординированность и результативность работы организации во многом зависят от эффективности формирования и использования текущих активов. В связи с чем, особую актуальность приобретает всесторонний и непрерывный анализ текущих активов, который проводится поэтапно и последовательно. В экономической литературе чаще всего выделяются следующие основные направления комплексного экономического анализа текущих активов организации [1, 2]:

- изучение динамики состава и структуры текущих активов;
- оценка обеспеченности организации текущими активами;
- исследование источников формирования текущих активов;
- анализ текущих активов в разрезе их основных групп;

- оценка эффективности использования текущих активов и их влияния на финансовое состояние организации;
- разработка мероприятий по совершенствованию процессов формирования и использования текущих активов.

В рамках указанных направлений на первом этапе анализа целесообразно изучить динамику общего объема текущих активов и структурные сдвиги в совокупных активах организации. Осуществить сравнительный анализ темпов увеличения текущих активов с объемами реализации и совокупными активами. На втором этапе следует провести анализ ликвидности активов с использованием абсолютных и относительных показателей. На третьем этапе необходимо определить наличие собственных оборотных средств, а также изучить источники покрытия запасов. В рамках коэффициентного анализа интересен анализ динамики коэффициентов обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами, покрытия запасов и доли собственных оборотных средств в покрытии запасов. На четвертом этапе анализа нужно изучить состав и структуру текущих активов в разрезе всех основных элементов. На пятом этапе целесообразно проанализировать показатели эффективности использования текущих активов, включая оборачиваемость, периоды оборота, рентабельность по каждому компоненту текущих активов. На шестом этапе полученные результаты аналитического исследования закладываются в основу разрабатываемой на предприятии стратегии управления текущими активами.

В экономической литературе предлагаются разнообразные методические подходы к анализу текущих активов. Из наиболее часто встречающихся следует выделить следующие [2, 3]:

1. Оценка оборачиваемости текущих активов, включающая определение скорости и продолжительности оборота текущих активов в целом и каждого из их компонентов, а также продолжительности операционного цикла. Итогом оценки является определение размера относительной экономии или дополнительного привлечения текущих активов.

2. Анализ эффективности использования текущих активов на основе изучения показателей закрепления, оборачиваемости, эффективности использования материалов. Важное значение в указанном подходе занимает анализ показателей материалоотдачи, которая характеризует съем выручки с 1 рубля вложенных в производство материальных ресурсов, и материалоёмкости, которая является обратным к предыдущему показателю. Особое внимание уделяется анализу дебиторской задолженности для чего производится расчет показателей, характеризующих оборачиваемость дебиторской задолженности, длительность ее оборота в днях, просроченную задолженность, а также определяется эффективность вложения средств в дебиторскую задолженность.

3. Изучение оборачиваемости текущих и совокупных активов для оценки доли текущих активов в балансе организации. Для анализа продолжительности операционного цикла рекомендуется проводить углубленный анализ всех элементов текущих активов, включая денежные средства, дебиторскую задолженность, запасы и т.д.

Конкретное содержание методики анализа текущих активов зависит от отраслевых и прочих особенностей хозяйственной деятельности организации, ее размеров, организации финансового менеджмента, специфики финансовой политики и прочих факторов. Имеются свои специфические отличия методик анализа текущих активов, предлагаемых российскими и зарубежными учеными – экономистами. Так, результаты методик отечественных авторов направлены в первую очередь на внутренних пользователей, преследующих цель оптимизации финансово – хозяйственной деятельности организации. Результаты методик зарубежных ученых ориентированы как на внутренних, так и на внешних пользователей. В связи с чем, за рубежом анализируют не только состояние и эффективность использования текущих активов, но и их непосредственное влияние на финансовые результаты, ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность организации.

Существенное значение для анализа текущих активов имеет его информационное обеспечение. Совершенствование информационного наполнения анализа оборотных активов заключается в совершенствовании информационных потоков бухгалтерского финансового учета и представляет собой обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного сбора соответствующих информативных данных, необходимых для анализа. В данном случае потоки информации будут вертикальными: нисходящий поток указаний и требований к формированию учетной информации, необходимой для анализа оборотных активов, и восходящий поток учетной информации как ресурса, готового к использованию для целей анализа [2].

Таким образом, актуальной проблемой анализа текущих активов сегодня является разработка единого подхода к оценке формирования, состояния, обеспеченности и эффективности использования текущих активов организации, а также совершенствование информационной составляющей данного вида аналитического исследования.

#### **Список литературы**

1 Голиков Д.И. Анализ текущих активов в оценке кредитоспособности предприятия-заемщика / Д.И. Голиков // Энергия – XXI век. – 2016. – № 3 (95). – С. 42–56.

2 Данилов А.Н. Проблемы анализа оборотных активов организации / А.Н. Данилов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 2–1. – С. 141 – 144.

3 Кирпиков А.Н. Использование показателей оборачиваемости текущих активов в системе экономического анализа и финансового управления организации / А.Н. Кирпиков // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 2 (18). – С. 73–77.

4 Шамсутдинова Л. Экономическая сущность ликвидности бухгалтерского баланса, текущих активов и платежеспособности предприятия / Л. Шамсутдинова // Аллея науки. – 2016. – № 4. – С. 470–473.



## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИЗЫСКАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДОХОДОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ КУЛЬТУРЫ**

магистрант С.А. Поплавская

Воронежский филиал Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Статья посвящена проблемам изыскания путей развития доходной базы в учреждениях культуры Российской Федерации. Изучены и систематизированы способы выявления и реализации резервов роста доходных источников в сфере культуры. На основании национального проекта «Культура» предложен ряд перспективных источников формирования дополнительных доходов в области культуры.

**Ключевые слова:** Учреждения культуры; резервы; бюджетные учреждения, доход; национальный проект «Культура».

Преобразование российского общества и осуществляемые в стране экономические реформы не могли не затронуть культурную жизнь, представляющую собой совокупность учреждений и организаций, решающих задачи обогащения человека духовными и научными ценностями. Рост творческой инициативы граждан, увеличение числа культурных учреждений, а также возникновения новых театров, музеев, творческих коллективов и объединений обусловлено сформированными демократическими основами государства. Оптимальные условия для развития определенных культурных учреждений достигнуты за счет предоставления им некоторой свободы. Рыночный принцип построения отношений с творческими деятелями стремится выйти на первый план, что формирует новые типы потребителей и заказчиков профессионального искусства.

До недавнего времени государство последовательно сокращало свое участие в поддержке культурных учреждений, полагая, что формирующийся рынок решит возникающие проблемы. В то же время стало уменьшаться влияние культуры, в том числе культурных учреждений на российское общество, на формирование позитивных установок и ценностных ориентаций граждан.

Коммерческие и некоммерческие организации культуры в России на сегодняшний день представлены в самых разнообразных организационно-правовых формах. Но наиболее распространенной формой организаций культуры в настоящее время является государственное (муниципальное) учреждение. Согласно понятию, данного в Федеральном законе №83, бюд-

жетным учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально–культурных или иных функций некоммерческого характера, финансируемая им полностью или частично на основании сметы доходов и расходов [1].

Еще одним положительным моментом в финансировании учреждений культуры считается использование неограниченного права на получение безвозмездных пожертвований (грантов, субсидий) от российских и зарубежных юридических и физических лиц, международных организаций. Однако законодательство Российской Федерации (федеральные законы, постановления) и устав учреждений культуры определяют использование финансовые поступления, независимо от источников дохода и формирования.

В современных условиях организации культуры поставлены перед необходимостью самостоятельно обеспечивать свое благосостояние, используя модель многоканального финансирования. Таким образом, в общем виде доходы организации культуры складываются из нескольких составляющих: прямого и косвенного бюджетного финансирования, внебюджетных средств [2].

Переход на принципиально новый этап устойчивого развития сферы культуры непосредственно связан с изысканием новых источников аккумуляции доходов в этой области при первоначальной поддержке государства. Федеральные проекты «Культурная среда», «Творческие люди», «Цифровая культура» создали базу для обеспечения качественно нового уровня развития инфраструктуры культуры, стали основой для реализации творческого потенциала нации, цифровизации услуг и формирования информационного пространства. В целом, изыскание дополнительных источников доходов в сфере культуры необходимо относить к реализации национального проекта «Культура» (рис.1).







Рис. 1– Изыскание дополнительных источников доходов реализации национального проекта «Культура»

В рамках направления проекта «Культура», касающегося инвестиций в сферу культуры, осуществляются мероприятия, направленные на поддержку региональных инвестиционных проектов и обновление специального оборудования предприятия, выпускающего литературу для инвалидов по зрению.

Реализация проводимых мероприятий позволит увеличить посещаемость учреждений культуры на 15 % (с 877,9 миллиона человек в 2017 году до 1 миллиарда 9 миллионов 300 тысяч человек в 2024 году), а так же увеличить в пять раз по отношению к 2017 году число обращений к цифровым ресурсам культуры (виртуальным концертным залам, онлайн трансляциям, модельным библиотекам с доступом к цифровым ресурсам, гидам с дополненной реальностью) [3].

Финансовое обеспечение реализации национального проекта «Культура» в 2019 г. составит 12 млрд. 688,9 млн. рублей, в 2020 г. – 13 млрд. 624,3 млн. рублей, в 2021 г. – 16 млрд. 736,2 млн. рублей [4].

Повышение качества и доступности услуг культуры (создание и модернизация объектов культуры, автоклубов, кинозалов, организацию фестивалей и выставочных проектов, повышение квалификации кадров), внедрение современных форматов и технологий (увеличение количества виртуальных концертных залов, создание модельных библиотек с доступом к цифровым ресурсам, онлайн трансляции, гиды с дополненной реальностью) позволят раскрыть новые источники доходов в изучаемой области культуры.

Обеспечение качественно нового уровня развития инфраструктуры культуры, создание условий для реализации творческого потенциала нации, цифровизация услуг и формирование информационного пространства в сфере культуры, безусловно, создадут огромный потенциал для изыскания новых способов аккумулирования доходов.

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон N 83–ФЗ от 08.05.2010"О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" (с изменениями от 27 июля, 8, 29 ноября 2010 г., 7 февраля, 18 июля, 6 декабря 2011 г., 29 декабря 2012 г., 5 апреля, 7 мая, 28 декабря 2013 г., 5 мая, 4 октября, 31 декабря 2014 г., 3 ноября, 29 декабря 2015 г., 30 ноября 2016 г., 27 ноября 2017 г.) [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Инкина О.В. Внебюджетные источники как решение проблемы финансирования учреждений культуры [Электронный ресурс]. URL: <https://infourok.ru>

3. Официальный сайт правительства России [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://government.ru>

4. Указа Президента РФ от 7 мая 2018 № 204. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

=====

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

магистрант Ю.В. Попова

кандидат экономических наук, доцент Р.И. Мануковский

Воронежский филиал Российского экономического университета им Г.В. Плеханова

В статье исследуются вопросы отражения в учете и отчетности налоговых обязательств организации в соответствии с российскими стандартами по бухгалтерскому (финансовому) учету. Изучаются наиболее сложные вопросы применения ПБУ 18/02, использования плана счетов для отражения ОНА, ОНО. Рассматриваются способы определения величины текущего налога на прибыль. Делается вывод об отражении текущего налога на прибыль и возможности освобождения организации от выявления постоянных и временных разниц и образования постоянных и отложенных налоговых активов и обязательств.

**Ключевые слова:** налогообложение, налог, прибыль, УН – условный расход, условный доход, ПНО – постоянное налоговое обязательство, ПНА – постоянный налоговый актив, ОНО – изменение отложенного налогового обязательства; ОНА – изменение отложенного налогового актива, прибыли и убытки, налоговая декларация, счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», план счетов, учетная политика, регистр, расход (доход) по налогу на прибыль

Одним из важнейших видов обязательств организации являются обязательства, связанные с уплатой налогов. Очевидно, что отражение в учете и отчетности налоговых обязательств в значительной степени зависит от того, какие требования устанавливают нормативные документы по бухгалтерскому (финансовому) учету, определяющие правила признания в соответствующем отчетном периоде, оценки и раскрытия в отчетности об обязательствах организации, связанных с уплатой налогов.

Положение по бухгалтерскому учёту "Учёт расчётов по налогу на прибыль организаций" (ПБУ 18/02) (утв. приказом Минфина России от 19.11.02 N 114н), определяет методологию учёта начисления и уплаты налога на прибыль. Регламентируя учет текущих и отложенных налогов на прибыль, ПБУ 18/02 неизбежно затрагивает вопрос учета и отражения в отчетности текущих и отложенных налоговых обязательств и активов.

ПБУ 18/02 определяет отложенное налоговое обязательство и отложенный налоговый актив через понятие "отложенный налог на прибыль". Напомним, что в целях ПБУ 18/02 сумма налога на прибыль, определяемая исходя из бухгалтерской прибыли (убытка) и отражённая в бухгалтерском учёте независимо от суммы налогооблагаемой прибыли (убытка), является условным расходом (условным доходом) по налогу на прибыль.

В целях ПБУ 18/02:

– под постоянным налоговым обязательством (активом) понимается сумма налога, которая приводит к увеличению (уменьшению) налоговых платежей по налогу на прибыль в отчётном периоде (п. 7 ПБУ 18/02);

– отложенным налоговым активом – та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчётным или в последующих отчётных периодах (п. 14 ПБУ 18/02);

– отложенным налоговым обязательством – та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчётным или в последующих отчётных периодах (п. 15 ПБУ 18/02).

Организация может использовать один из способов определения величины текущего налога на прибыль [2].:

– на основе сформированных в бухгалтерском учёте данных условного расхода (условного дохода), скорректированного на суммы постоянного налогового обязательства (актива), увеличения или уменьшения отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчётного периода. Получаемая при этом величина текущего налога на прибыль должна соответствовать сумме исчисленного налога на прибыль, отражённого в налоговой декларации по налогу на прибыль;

– на основе налоговой декларации по налогу на прибыль. При этом величина текущего налога на прибыль соответствует сумме исчисленного налога на прибыль, отражённого в налоговой декларации по налогу на прибыль.

Условный расход по налогу на прибыль возникает, когда в бухгалтерском учёте получена прибыль, а условный доход – в случае бухгалтерского убытка.

Рассмотрим расчет и начисление налога на прибыль с применением ПБУ 18/02 в бухгалтерском учёте. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н) предписывает отражать:

– на счёте 99 "Прибыли и убытки" в течение отчётного года – также и суммы начисленного условного расхода по налогу на прибыль, постоянных обязательств и платежи по перерасчётам по этому налогу из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций в корреспонденции со счётом 68 "Расчёты по налогам и сборам";

– на счёте 09 "Отложенные налоговые активы" – указанные активы в размере величины, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникших в отчётном периоде, на ставку налога на прибыль, действующую на отчётную дату;

– по счёту 77 "Отложенные налоговые обязательства" – указанные обязательства в размере величины, определяемой как произведение налогооблагаемых временных разниц, возникших в отчётном периоде, на ставку налога на прибыль, действовавшую на отчётную дату.

Рассчитывается налог на бухгалтерскую прибыль, который в терминах ПБУ 18/02 называется условным расходом (доходом) по налогу на прибыль по формуле:

$$УН = П_{\text{Б}} \times \text{СНП} \quad \text{где}$$

УН – условный расход (условный доход) по налогу на прибыль;

$P_{\text{Б}}$  – бухгалтерская прибыль (убыток), исчисленная в порядке, установленном нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету;

СНП – ставка налога на прибыль (в %)

2. Определяется текущий налог на прибыль по формуле:

$$\text{ТН} = +(-)\text{УН} + \text{ПНО} - \text{ПНА} - (+) \text{ОНО} + (-) \text{ОНА},$$

где

ТН – текущий налог на прибыль;

УН – условный расход (условный доход) (при убытке УН показывается отрицательным числом);

ПНО – постоянное налоговое обязательство;

ПНА – постоянный налоговый актив;

ОНО – изменение отложенного налогового обязательства (может быть отрицательным числом);

ОНА – изменение отложенного налогового актива (может быть отрицательным числом)

В соответствии с п. 22 ПБУ 18/02 организация может закрепить в учетной политике один из двух способов определения величины текущего налога на прибыль:

1) на основе данных, сформированных в бухгалтерском учете в соответствии с п. 20 и п. 21 ПБУ 18/02.

2) на основе налоговой декларации по налогу на прибыль.

В случае закрепления в учетной политике первого способа в бухгалтерском учете на счете счёте 99 "Прибыли и убытки (в аналитическом учете или на отдельном субсчете, например, "Условный расход (доход) по налогу на прибыль") сначала отражается условный расход (доход) по налогу на прибыль:

Дебет 99субсчёт "Условный расход (условный доход)" Кредит 68субсчёт "Расчёты по налогу на прибыль"

– начислен условный расход по налогу на прибыль;

Дебет 68субсчёт "Расчёты по налогу на прибыль" Кредит 99субсчёт "Условный расход (условный доход)"

– начислен условный доход по налогу на прибыль;

Дебет 99субсчёт "Постоянные налоговые обязательства (активы)"  
Кредит 68субсчёт "Расчёты по налогу на прибыль"

– начислено постоянное налоговое обязательство;

Дебет 68субсчёт "Расчёты по налогу на прибыль" Кредит 99субсчёт  
"Постоянные налоговые обязательства (активы)"

– начислен постоянный налоговый актив;

Дебет 09 Кредит 68субсчёт "Расчёты по налогу на прибыль"

– начислен отложенный налоговый актив, увеличивающий величину  
условного расхода (дохода);

Дебет 68субсчёт "Расчёты по налогу на прибыль" Дебет 09

– частично (полностью) погашен отложенный налоговый актив в  
счёт уменьшения условного расхода (дохода) отчётного периода;

Дебет 68субсчёт "Расчёты по налогу на прибыль" Кредит 77

– начислено отложенное налоговое обязательство, уменьшающее ве-  
личину условного расхода (дохода) отчётного;

Дебет 77 Кредит 68субсчёт "Расчёты по налогу на прибыль"

– частично (полностью) погашено отложенное налоговое обязатель-  
ство в счёт начислений налога на прибыль отчётного периода.

В случае закрепления в учетной политике второго способа (на осно-  
вании налоговой декларации по налогу на прибыль), в бухгалтерском уче-  
те делается всего лишь одна проводка:

Д 99 К 68 отражен текущий налог на прибыль по данным налоговой  
декларации

Однако применение второго способа вовсе не означает, что органи-  
зация не применяет ПБУ 18/02, как ошибочно полагают некоторые бухгал-  
теры. То есть применение этого способа отражения текущего налога на  
прибыль не освобождает организацию от выявления постоянных и вре-  
менных разниц и образования постоянных и отложенных налоговых акти-  
вов и обязательств. Только все эти показатели отражаются не на счетах  
бухгалтерского учета, а например, в аналитических регистрах, в дополни-  
тельных ведомостях, таблицах и т.п.) (п. 3 ПБУ 18/02). Правда, в такой си-  
туации практическая ценность таких расчетов весьма сомнительна. С це-  
лью характеристики изменения объема экономических выгод организации  
за отчетный период в связи с налогообложением прибыли в ПБУ 18/02  
введен показатель "Расход (доход) по налогу на прибыль"[5, с.7].

Возник новый показатель – расход (доход) по налогу на прибыль.  
Для целей ПБУ 18/02 под расходом (доходом) по налогу на прибыль пони-  
мается сумма налога на прибыль, признаваемая в отчете о финансовых ре-  
зультатах в качестве величины уменьшающей (увеличивающей) прибыль  
(убыток) до налогообложения при расчете чистой прибыли (убытка) за от-  
четный период (п. 20 положения).

|                                     |     |                                     |                         |
|-------------------------------------|-----|-------------------------------------|-------------------------|
| Прибыль (убыток) до налогообложения | +/- | Расход (доход) по налогу на прибыль | Чистая прибыль (убыток) |
|-------------------------------------|-----|-------------------------------------|-------------------------|

Расход (доход) по налогу на прибыль определяется как сумма текущего налога на прибыль и отложенного налога на прибыль:

|                                     |   |                          |                             |
|-------------------------------------|---|--------------------------|-----------------------------|
| Расход (доход) по налогу на прибыль | = | Текущий налог на прибыль | Отложенный налог на прибыль |
|-------------------------------------|---|--------------------------|-----------------------------|

Отложенный налог на прибыль за отчетный период определяется как суммарное изменение отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за этот период, за исключением результатов операций, не включаемых в бухгалтерскую прибыль (убыток) (п. 20 в новой редакции)[6, с.52]:

|                                                |   |                                  |                                  |
|------------------------------------------------|---|----------------------------------|----------------------------------|
| Отложенный налог на прибыль за отчетный период | = | Изменение ОНА за отчетный период | Изменение ОНО за отчетный период |
|------------------------------------------------|---|----------------------------------|----------------------------------|

### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ.
4. Мишанина, М.А. Особенности учета налоговых обязательств / М. А. Мишанина // Казенные учреждения: бухгалтерский учет и налогообложение. – N 8. – 2018 – С. 5–16.
5. Кемаева, С.А. Современный взгляд на применение ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль" в системе бухгалтерского учета организаций / С.А. Кемаева, Е.И. Лодыгина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – N 15. – 2017. – С. 6–24.
6. Ермошина, Е.Л. Об изменениях ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" / Е.Л. Ермошина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – N 2. – 2019. – С. 51–67.

## ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФАКТОРЫ ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

магистрант Е.Ю. Проскурин

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье представлены результаты анализа платежеспособности малых предприятий различных отраслей. Доказано, что несмотря на значительную финансовую поддержку малому предпринимательству не удастся преодолеть неплатежеспособность. Раскрыты наиболее важные факторы, влияющие на платежеспособность малых предприятий. Среди факторы, влияющие на платежеспособность малых предприятий – налоговая нагрузка, высокий уровень производственных затрат и износ основных средств.

**Ключевые слова:** малые предприятия, платежеспособность, анализ, финансовая поддержка

В условиях рыночной экономики малые предприятия являются одной из форм производственно–экономического развития, позволяющей сглаживать сложности и особенности существования промышленности, а также стимулирующей формирование конкурентной среды.

Вопреки важной роли малого бизнеса в обеспечении развития предпринимательства, на 100 россиян приходится в среднем 2 малых предприятий, тогда как в ряде европейских стран их число составляет не менее 5, что свидетельствует о возможностях развития малого предпринимательства в нашей стране (рис.1).

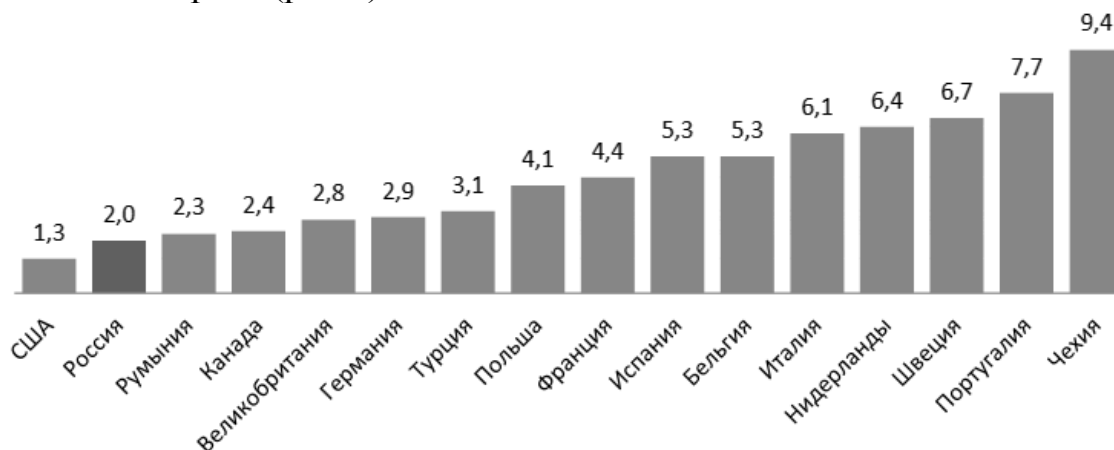


Рис. 1 – Число субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 100 человек населения

Несмотря на то, что теоретическая сложность и практическая значимость проблемы управления малыми предприятиями в нестабильных рыночных условиях и, в частности, управления в условиях возникновения кризисов привлекают внимание большого числа ученых–исследователей



как в нашей стране, так и за рубежом, слабо изученными остаются вопросы обеспечения устойчивого развития малых предприятий в условиях кризисных ситуаций [2].

Международный опыт показывает, что именно с помощью малых организаций, необходимы и возможны позитивные сдвиги в направлении действительной экономической стабилизации и развития экономики. Недостаточная конкурентоспособность российского малого предпринимательства связана с тем то, что многие субъекты малого бизнеса вынуждены решать свои текущие проблемы в условиях выживания, а не направлять свои усилия на стратегическое развитие [3].

Следует отметить, что Федеральная налоговая служба ведёт единый реестр МСП с августа 2016 года. и по состоянию на начало 2019 года в нём было зарегистрировано 6,04 млн. организаций – лишь на 0,03% больше, чем годом ранее. Аналогичная тенденция складывается на протяжении ряда лет, позволяющая считать, что развитие малого предпринимательства в России стагнирует. Причины этого по большей части известны, в значительной мере это предпринимательские риски, кризис, демпинг со стороны крупных организаций и т.д.

В результате активизации мер по финансовому стимулированию развития МСП на федеральном уровне возникла многоканальная система, она включала: федеральную финансовую программу поддержки МСП, реализуемую Минэкономразвития; программу содействия самозанятости безработных граждан, реализуемую Минтрудом; программы льготного кредитования и предоставления гарантий, программу поддержки субъектов МСП в агропромышленном комплексе [4].

Как положительный факт, отметим рост финансовой поддержки малого предпринимательства в последние годы [5]. Только в 2014 г. на поддержку МСП было выделено более 20 млрд. руб. и предоставлено государственных гарантий для их кредитования на 12 млрд. руб., в целом по стране.

Однако, несмотря на предпринимаемые со стороны различных уровней власти усилия, МСП демонстрирует устойчивую неплатежеспособность во всех секторах экономики (табл.1).

Таблица 1

Динамика платежеспособности малых предприятий по видам деятельности

| Виды деятельности  | Значение оборотных активов |       | Краткосрочные обязательства |       | Коэффициент текущей платежеспособности |      | Темп роста коэффициента текущей платежеспособности |
|--------------------|----------------------------|-------|-----------------------------|-------|----------------------------------------|------|----------------------------------------------------|
|                    | 2015                       | 2016  | 2015                        | 2016  | 2015                                   | 2016 |                                                    |
| 1                  | 2                          | 3     | 4                           | 5     | 6                                      | 7    | 8                                                  |
| Всего              | 49685                      | 56310 | 39511                       | 41878 | 1,25                                   | 1,34 | 1,06                                               |
| Сельское хозяйство | 747                        | 950   | 592                         | 625   | 1,26                                   | 1,52 | 1,20                                               |

| 1                           | 2         | 3         | 4         | 5         | 6    | 7    | 8    |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------|------|------|
| Лесное хозяйство            | 62        | 72        | 66        | 73        | 0,93 | 0,98 | 1,04 |
| Добыча полезных ископаемых  | 277       | 379       | 277       | 378       | 1    | 1,00 | 1,00 |
| Обрабатывающие производства | 2740      | 3294      | 2330      | 2714      | 1,17 | 1,21 | 1,03 |
| Строительство               | 5469      | 6481      | 5429      | 6424      | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Оптовая торговля            | 1457<br>8 | 2888<br>2 | 1257<br>1 | 1360<br>4 | 1,15 | 2,12 | 1,83 |
| Розничная торговля          | 1636      | 1773      | 1064      | 1207      | 1,53 | 1,46 | 0,95 |
| Гостиницы и рестораны       | 351       | 384       | 286       | 311       | 1,22 | 1,23 | 1,00 |
| Транспорт, связь            | 1398      | 1903      | 1323      | 1793      | 1,05 | 1,06 | 1,00 |

Известно, что платежеспособность характеризует возможности организации рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам.

Количественно этот показатель принято измерять с помощью коэффициента текущей ликвидности, представляющего собой отношение стоимости оборотных активов к величине краткосрочных обязательств.

Показатель характеризует платежные возможности организации при условии своевременных расчетов с дебиторами и реализации готовой продукции. Чем больше величина оборотных активов по отношению к краткосрочным пассивам, тем выше вероятность погашения обязательств за счет фактических активов.

В мировой практике значение коэффициента приближенное к 2 характерно для платежеспособных организаций. Анализируя данные таблицы становится понятно, что малые предприятия всех отраслевых сегментов по критерию платежеспособности существенно ниже нормативного требования.

Анализ приведенных данных показывает, что в большинстве малых организаций за период с 2015 по 2016 г. соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1:1, т. е. можно отметить высокий финансовый риск, связанный с тем, что малые организации в большинстве случаев были не в состоянии оплачивать свои счета.

В 2016 г. положение несколько улучшилось в отраслях: сельское хозяйство и оптовая торговля, в то время как платежеспособность понизилась у субъектов МСП осуществляющих деятельность в розничной торговле и по добыче полезных ископаемых. Аутсайдером в платежеспособности остается деятельность в лесном хозяйстве.

В тоже время обоснование допустимого значения коэффициента платежеспособности МСП зависит от многих факторов. Говоря о платежеспособности малых предприятий необходимо выделить факторы ее определяющие. Опрос руководителей 24 малых предприятий и 10 ПБЮЛ, функционирующих в сфере производства, по вопросу факторов платежеспособности организаций, позволил выявить наиболее значимые из них (табл.2).

Таблица 2

Оценка значимости факторов, влияющих платежеспособность МСП

| №  | Наименование факторов                                                                                          | Оценка                            |    |    |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----|----|
|    |                                                                                                                | -1                                | 0  | +1 |
|    |                                                                                                                | доля в выборочной совокупности, % |    |    |
| 1  | Уровень налогообложения и налоговая система                                                                    | 61                                | 28 | 11 |
| 2  | Уровень производственных затрат в регионе (уровень цен на энергию, топливо, услуги инфраструктуры, транспорта) | 57                                | 34 | 9  |
| 3  | Степень износа основных фондов                                                                                 | 55                                | 28 | 17 |
| 4  | Уровень арендных ставок на производственные и офисные помещения                                                | 47                                | 39 | 14 |
| 5  | Достаточность собственных оборотных средств                                                                    | 42                                | 17 | 41 |
| 6  | Просроченная дебиторская задолженность                                                                         | 39                                | 52 | 9  |
| 7  | Стоимость основных средств                                                                                     | 38                                | 15 | 47 |
| 8  | Финансовый менеджмент предприятия                                                                              | 37                                | 44 | 19 |
| 9  | Наличие и уровень специалистов                                                                                 | 37                                | 28 | 35 |
| 10 | Уровень барьеров для выхода на новые рынки сбыта, установление связей с иностранными партнерами                | 35                                | 47 | 18 |
| 11 | Доступность кредитования и процентные ставки                                                                   | 29                                | 34 | 37 |

Для оценки отрицательного, положительного, либо отсутствия влияния факторов на платежеспособность МСП респондентам были предложены опросные анкеты. По каждому фактору было подсчитано количество положительных, нейтральных и отрицательных ответов, а затем был определен удельный вес ответов каждой перечисленной группы в выборочной совокупности, выраженный в процентах.

На основании данных опроса можно сделать вывод об улучшении платежеспособности благодаря расширению мер финансовой поддержки и уменьшению налогового бремени. В наибольшей степени негативно сказываются на платежеспособности следующие факторы: уровень налогообложения и налоговая система; уровень производственных затрат в регионе; степень износа основных фондов.

Государственная поддержка играет большую роль в развитии малого и среднего бизнеса.

В этой связи считаем необходимым продолжать всех уровнях власти реализацию мер финансовой поддержки МСП. Необходимо снижение

налоговой нагрузки на МСП усиление контроля за тарифами на отпускаемые МСП ресурсы естественных монополий.

#### Список литературы

1. <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>
2. Morkovina S.S. Principles of innovational startup selection for e-platforms placement /Morkovina S.S., Kolesnichenko E.A., Spesivtsev V.A., Ivanova A.V.// Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – № 6. – С. 201–211.
3. Панявина Е.А. Факторы развития инновационной деятельности предпринимательских структур / Панявина Е.А., Ванятинский Ф.В.//Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 12 (46). – С. 252–255.
4. Подолякин О.В. Состояние инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства // Проблемы развития территории. 2012. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-infrastruktury-podderzhki-malogo-i-srednego-predprinimatelstva> (дата обращения: 27.05.2019).
5. Морковина С.С. Формы поддержки развития предпринимательства в лесном секторе ЦЧР/Морковина С.С., Денисова Ю.Г., Драпалюк О.И., Шанянь Б.// Лесотехнический журнал. – 2013. – № 4 (12). – С. 210–216.



## ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СОВРЕМЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

магистрант Е.Е. Прохорчик

кандидат экономических наук, доцент Р.И. Мануковский

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье определяются основные критерии признания основных средств, исследуются вопросы сопоставления затрат при формировании стоимости основных средств, приводится сравнение норм РСБУ и МСФО по учету основных средств, а также особенности применения норм налогового кодекса РФ. Исследуются вопросы изменения стоимости основных средств при переоценках (дооценках и уценках). Различия ПБУ 6/01, ФСБУ "Основные средства", МСФО 16 "Основные средства" и Налогового кодекса РФ приводятся в разрезе критериев сравнения.

**Ключевые слова:** основные средства, МСФО, ПБУ 6/01, первоначальная стоимость, демонтаж, эксплуатация, IAS 16, рыночная стоимость, дооценка, уценка, балансовая стоимость, износ, критерии, процентные расходы, заемные средства, восстановительная стоимость, лимит, линейный способ

В настоящее время актуальным является изучение новых критериев признания основных средств, определяющих размер срока полезного использования. Важным становится сравнение действующих ПБУ 6/01 "Учет основных средств", ФСБУ "Основные средства", МСФО (ISA) 16 "Основные средства" и налогового законодательства Российской Федерации в части положений об амортизации основных средств,

Как видно из табл. 1, в части формирования первоначальной стоимости различия состоят в перечне затрат. В части стоимости актива, при которой объект принимается к учету, имеются следующие различия:

- в налоговом учете стоимость осталась прежней – 100 тыс. руб.;
- по ПБУ 6/01 – 40 тыс. руб.;
- согласно ФСБУ "Основные средства" лимит устанавливается организацией самостоятельно, как и в МСФО 16.

То есть для сближения учета организация может прописать в учетной политике предел лимита в 100 тыс. руб.

Очевидны различия в части даты начала начисления амортизации по основному средству:

- в ФСБУ "Основные средства" аналогично ПБУ 6/01 – с 1-го числа следующего месяца после признания основного средства;
- в МСФО 16 – с момента начала эксплуатации;
- в налоговом учете – с 1 числа следующего месяца после ввода основного средства в эксплуатацию.

Возникают существенные различия как в случае консервации (более 3 мес.) объекта, так и его восстановлении в течение более 12 мес. В бухгалтерском учете после вступления в силу проекта начисление амортизации не приостанавливается (как и в МСФО 16), в то время как в налоговом учете – останавливается.

Согласно ФСБУ "Основные средства" (как и в МСФО 16) независимо от того, выбрала ли компания метод учета с переоценкой или нет, она обязана проверять стоимость основного средства на обесценение в конце отчетного периода.

Исследуем затраты, формирующие первоначальную стоимость ОС. Сопоставление затрат приведено в таблице 1.

Таблица 1

Сопоставление затрат, отличающихся при формировании первоначальной стоимости основных средств согласно РСБУ и МСФО

| Категория затрат                                                            | РСБУ        | МСФО                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                           | 2           | 3                                                                                                                                        |
| Суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику                   | Номинальная | Дисконтированная (при наличии отсрочки платежа) Разница между номинальной и дисконтированной стоимостью относится на процентные расходы. |
| Сверхнормативные потери в ходе строительства или монтажа основного средства | Учитываются | Не учитываются                                                                                                                           |

| 1                                                                    | 2                                           | 3                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Затраты на оплату процентных расходов на привлечение заемных средств | Учитываются до момента ввода в эксплуатацию | Учитываются, если актив классифицируется в качестве квалифицируемого актива, т.е. актива, подготовка которого к использованию по назначению или для продажи обязательно требует значительного времени |
| Момент прекращения признания затрат                                  | Момент ввода в эксплуатацию                 | Момент готовности к эксплуатации                                                                                                                                                                      |

Наибольший интерес вызывает изменение первоначальной стоимости в результате переоценки[9, с.111]. Под текущей (восстановительной) стоимостью объектов основных средств понимается сумма денежных средств, которая должна быть уплачена организацией на дату проведения переоценки в случае необходимости замены какого-либо объекта (п. 43 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств). Чтобы было понятнее, под такой стоимостью понимается стоимость затрат, которые должна была бы осуществить организация, владеющая основными фондами, если бы она должна была полностью заменить их на аналогичные новые объекты по рыночным ценам и тарифам, существующим на дату переоценки (Приказ Росстата от 30.11.2017 N 799). Таким образом, под текущей (восстановительной) стоимостью понимается рыночная стоимость нового аналогичного ОС.

Переоценка проводится не чаще одного раза в год (на конец отчетного года). В силу п. 46 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств исходными данными для переоценки объектов основных средств являются:

- первоначальная стоимость или текущая (восстановительная) стоимость (если данные объекты переоценивались ранее), по которой они учитываются в бухгалтерском учете на дату переоценки;
- сумма амортизации, начисленной за все время использования объектов по состоянию на указанную дату;
- документально подтвержденные данные о текущей (восстановительной) стоимости переоцениваемых объектов основных средств по состоянию на 31 декабря отчетного года.

Сравним бухгалтерский учет по действующему стандарту и проекту, налоговый учет и международные стандарты по некоторым показателям, чтобы сделать вывод о значимости изменений в правилах учета амортизации основных средств. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Различия ПБУ 6/01, ФСБУ "Основные средства",  
МСФО 16 "Основные средства" и Налогового кодекса РФ

| Показатель                            | ПБУ 6/01                                                                                                                                                                                              | ФСБУ "Основные средства"                                                                                               | МСФО 16 "Основные средства"                                                                                    | Налоговый кодекс РФ                                                                                                                |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                     | 2                                                                                                                                                                                                     | 3                                                                                                                      | 4                                                                                                              | 5                                                                                                                                  |
| Формирование первоначальной стоимости | Все фактические затраты на приобретение, сооружение, а также изготовление                                                                                                                             | Балансовая стоимость незавершенных капитальных вложений, сформированная к моменту их завершения                        | Все фактические затраты на приобретение и сооружение                                                           | Все расходы на приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования |
| Первоначальная стоимость              | Более 40 000 руб.                                                                                                                                                                                     | Организация самостоятельно устанавливает лимит                                                                         |                                                                                                                | Более 100 000 руб.                                                                                                                 |
| Способы начисления амортизации        | Линейный способ.<br>Способ уменьшаемого остатка.<br>Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.<br>Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) | Линейный способ.<br>Способ уменьшаемого остатка.<br>Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) | Линейный способ.<br>Способ уменьшаемого остатка.<br>Способ списания стоимости пропорционально объему продукции | Линейный способ.<br>Нелинейный способ                                                                                              |
| Начало начисления амортизации         | Начиная с 1 числа месяца, следующего за месяцем признания ОС                                                                                                                                          |                                                                                                                        | С момента начала эксплуатации                                                                                  | Начиная с 1 числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию                                   |

| 1                                      | 2                                                                                                            | 3                                                                                 | 4 | 5                                                                                                            |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Приостановление начисления амортизации | При переводе объекта на консервацию (более 3 мес.), а также при периоде восстановления объекта более 12 мес. | В случае, если ликвидационная стоимость оказалась равной или превысила балансовую |   | При переводе объекта на консервацию (более 3 мес.), а также при периоде восстановления объекта более 12 мес. |
| Проверка на обесценение                | Нет                                                                                                          | Параметры амортизации подлежат ежегодной проверке в конце отчетного периода       |   | Нет                                                                                                          |

Российские правила бухгалтерского учета оставляют предприятиям право выбора: заниматься переоценкой основных средств или демонстрировать их оценку в Отчете о финансовом положении по первоначальной стоимости, уменьшенной на величину начисленной к отчетной дате амортизации.

Если предприятие обладает информацией о рыночной стоимости числящихся на балансе объектов ОС с учетом их износа, результаты переоценки могут быть отражены в бухгалтерском учете на основе положений МСФО (IAS) 16 "Основные средства" [12, с. 22].

Согласно этому документу переоценка проводится с использованием справедливой стоимости объекта – цены, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки между участниками рынка на дату оценки.

По МСФО (IAS) 16 при переоценке балансовая стоимость актива (то есть остаточная стоимость) корректируется до его переоцененной стоимости (справедливой стоимости – новой остаточной стоимости) одним из следующих способов (п. 35):

1) валовая балансовая стоимость (это первоначальная стоимость объекта без учета начисленной амортизации) корректируется в соответствии с результатом переоценки балансовой стоимости актива (новая остаточная стоимость). Здесь опять есть выбор: валовая балансовая стоимость может быть пересчитана на основе наблюдаемых рыночных данных либо пропорционально изменению балансовой стоимости. Накопленная амортизация на дату переоценки корректируется таким образом, чтобы она была равна разнице между пересчитанной валовой балансовой стоимостью и балансовой стоимостью после переоценки. Поскольку этот способ наиболее соответствует порядку проведения переоценки по российским стандартам, рекомендуем использовать именно его;



2) накопленная амортизация вычитается из валовой балансовой стоимости актива.

Порядок отражения результатов переоценки в российской и международной отчетности идентичен: сумма дооценки основного средства (увеличение стоимости) отражается в капитале организации ("прирост стоимости от переоценки" в МСФО; "добавочный капитал" в РСБУ). Сумма уценки основного средства (уменьшение стоимости) признается в составе прибыли или убытка отчетного периода. Однако такое уменьшение отражается как уменьшение капитала компании (уменьшение статьи "прирост стоимости от переоценки" в МСФО; уменьшение статьи "добавочный капитал" в РСБУ) в части, существующей в отношении переоцениваемого актива.

Существенным отличием международных принципов учета основных средств от российских является также положение МСФО (IAS) 36 "Обесценение активов" [7] о необходимости тестировать на обесценение основные средства организации в случае наличия признаков их обесценения. Это требование применяется тогда, когда в учетной политике компании закреплён принцип учета основных средств по первоначальной стоимости. Если же они учитываются по справедливой стоимости, то тестировать их на обесценение нет никакой необходимости, так как механизм обесценения надёжно инкорпорирован в процедуру измерения справедливой стоимости.

#### Список литературы

1. Иванова А.Н. Влияние амортизационной политики на финансовые результаты хозяйственной деятельности организации // Вопросы теории и практики экономики и менеджмента. – 2017. – N 2. – С. 91–97.
2. Кругляк, З.И., Кульбина, А.С. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету переоценки основных средств в условиях реформирования национальных стандартов финансовой отчетности // Научный журнал КубГАУ. 2017. N 129. С. 519–531.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства": введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015. N 217н.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.07.2017).
5. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01: утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н.
6. Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организации" (ПБУ 18/02): утверждено приказом Минфина России от 19.11.2002 N 144н.
7. Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016–2018 годы: утверждена приказом Минфина России от 23.02.2016 N 70н.
8. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета "Основные средства"/URL: [http://bmcenter.ru/Files/prc\)ekt\\_FSBU\\_Osnovniye\\_sijedctva\\_po\\_itogam\\_ijesheniya\\_Soveta\\_pri\\_Minfine](http://bmcenter.ru/Files/prc)ekt_FSBU_Osnovniye_sijedctva_po_itogam_ijesheniya_Soveta_pri_Minfine)
9. Самылина Ю.Н. Учет амортизации основных средств: научный и практический подходы // Вестник ТвГУ. Серия "Экономика и управление". – 2017. – N 1. – С. 110–115.
10. Шинкарева О.В. Бухгалтерский учет: учеб.пособие. 2015. 126 с. URL: <http://elib.pnzgu.ru/library/11075900>

11. Котова, К.Ю. Проблемы конвергенции учета и налогообложения амортизации основных средств в современном российском законодательстве / К.Ю. Котова, В.А. Старкова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – N 5. – 2018. – С. 2–12.

12. Шмарова, Л.В. Учет основных средств: российская и международная практика / Л.В. Шмарова, Е.Н. Безрукова // Аудитор. – N 12. – С. 20–26.



## **ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

магистр О.Н. Сапожникова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье исследуется сущность цифровой экономики, обсуждаются ее преимущества и недостатки, перспективы развития, а также ее возможное влияние на традиционные экономические явления и процессы.

**Ключевые слова:** цифровая экономика, электронная коммерция, электронный бизнес, технологии.

Цифровая экономика, также известная под другими названиями, такими как: «интернет–экономика», «новая экономика» и «веб–экономика», основана на новых, постоянно улучшающихся технологиях цифровых вычислений. В цифровой экономике есть три важных компонента:

- поддерживающая инфраструктура (например, сети, оборудование, программное обеспечение и т. Д.);
- электронный бизнес (объединяет в себе содержание и тенденции развития бизнеса на цифровом рынке)
- электронная коммерция (продажа товаров и услуг в цифровых торговых площадках).

Цифровая экономика быстро развивается на международном уровне, и по мере появления новых, улучшенных форм технологий, будет продолжать стирать черты традиционной экономики.

Появление цифровой экономики, безусловно, имеет огромное значение. Одни эксперты полагают, что создание цифровой экономики является серьезным эволюционным шагом человечества, другие и вовсе настаивают на мнении, что это явление – поистине революционное, способное перевернуть человеческое представление об экономике, существовавшей на протяжении последних лет. Наряду с этим, практически все мировые эксперты согласились с тем, что цифровая экономика является одним из наиболее (если не самым) важным фактором, способствующим инновациям, конкурентоспособности и росту компаний. Использование возможностей веб–экономики может позволить малым предприятиям добиться роста, расширить границы своей деятельности и клиентуру такими способами, которые раньше были недоступны. Это скажется на способах ведения

бизнеса в целом и, возможно, переместит фокусировку обязанностей руководителя, заставив его во многом поменять и переосмыслить методы управления предприятием. Это объяснимо тем, что цифровая экономика меняет и непрерывно усовершенствует способы обмена информацией между предприятиями и частными лицами и открывает доступ к ранее недоступным рынкам.

За последние 15 лет мы наблюдали огромный рост цифровых платформ и их влияние на нашу жизнь. Наши способы работы и общения изменились. Спрос и предложение новых данных возросли из-за растущей роли цифровой экономики. На рынке появились Google, Amazon, Facebook, Apple, Uber и многие другие цифровые гиганты. Теперь необходимо обрабатывать большие объемы данных, что стало возможным благодаря разработке алгоритмов и математических моделей. В наше время цифровизация тесно переплетается со всеми аспектами жизни пользователя – здравоохранение, образование, банковское дело, развлечения и т. д. Именно этот новый цифровой контекст во всех отраслях жизни может изменить финансовое управление и бухгалтерский учет в целом. Дело в том, что в цифровой экономике физические товары больше не являются основным источником создания стоимости. В качестве примера стоит посмотреть на Google – флагман новой экономики. В 2016 году рыночная стоимость Google – достигла 413,8 млрд долларов США, тогда как ее балансовая стоимость – стоимость компании, основанная на ее финансовой отчетности – составила всего 139 036 млн долларов США. Таким образом, связь между этим новым цифровым контекстом и стоимостью фирмы лежит в управлении знаниями и выражается в интеллектуальном капитале, отражающихся в бухгалтерском учете под названием «нематериальные активы».

Однако, как и любая экономика, веб-экономика имеет свои достоинства и недостатки. Рассмотрим некоторые из них:

1) Удобство электронной коммерции для клиента – предприятия, которые в последнее десятилетие адаптировали в своей деятельности интернет-технологии и начали заниматься онлайн-бизнесом, процветали. Цифровая экономика подтолкнула сектор электронной коммерции к полной перезагрузке. Не только прямые продажи, но и покупка, распространение, маркетинг, создание продукта стали проще благодаря цифровой экономике.

2) Наличие цифровые товаров и услуг – прошли времена DVD фильмов и музыкальных компакт-дисков или записей. Теперь эти товары доступны пользователю в цифровом виде. В наши дни отсутствует необходимость в подобных материальных продуктах. То же самое относится и к таким услугам, как банковское дело, страхование и т. д. Нет необходимости посещать ваш банк, если клиент может совершать каждую транзакцию онлайн. Таким образом, некоторые товары и услуги были полностью оцифрованы благодаря веб-экономике.

3) Прозрачность – большинство транзакций в современной цифровой экономике происходят онлайн. Кассовые операции становятся редкостью. Это помогает уменьшить и своевременно выявлять сомнительные платежи, препятствовать коррупции и сделать экономику более прозрачной. Фактически, во время демонетизации правительство сделало прорыв для онлайн–транзакций в целях продвижения веб–экономики.

4) Сокращение рабочих мест – однако чем больше мы зависим от технологий, тем меньше мы работодатель становится привязан к человеческим ресурсам. Развитие цифровой экономики может привести к потере многих рабочих мест. По мере того, как процессы становятся более автоматизированными, потребность в людских ресурсах уменьшается. Примером такого явления может послужить онлайн–банкинг. Например, у банка Tinkoff отсутствует потребность в «работниках на местах», поскольку у данного банка отсутствуют офисы, а все необходимые операции совершаются онлайн.

5) Недостаток экспертов – цифровая экономика требует изучения сложных процессов и технологий. Для построения платформ и их содержания требуются обученные специалисты. На данный момент возможность подготовки таких кадров существует лишь в крупных городах.

6) Проблемы доступности – цифровая экономика требует сильной инфраструктуры, хорошо функционирующего Интернета, качественных мобильных сетей и телекоммуникаций. Все вышеперечисленное является крайне трудоемким процессом, требующим огромных затрат. В России развитие сетевой инфраструктуры происходит очень медленно, поскольку является очень дорогостоящим процессом.

Говоря о перспективах цифровой экономики, следует отметить всемирный экономический форум 2018 года, проходивший в Давосе, Швейцария. В рамках форума обсуждалось будущее цифровой экономики и то, как она повлияет на процесс глобализации. Все эксперты продемонстрировали исключительно позитивный взгляд на развитие цифровой экономики, выразив надежды на быстрый рост мировой экономики и исследование новых возможностей развития цифрового мира. Таким образом, можно отметить, перспективы будущего для цифровой экономики безграничны, и до тех пор, пока веб–экономика укрепляет путь мирового сообщества, оно будет всеобщее признана и успешна.

#### **Список литературы**

1. <http://knowledge.essec.edu/en/economy-finance/accounting-digital-economy-and-intangible-assets.html> (интернет–ресурс)

=====

## АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА: ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

магистрант Д.В. Сигов

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены теоретические подходы к оценке кредитоспособности организаций. Выполнен сравнительный анализ методов определения кредитоспособности заемщиков. Доказано, что недостатком методик оценки кредитоспособности заемщика на базе финансовых коэффициентов является то, что в качестве нормативных значений применяются эталонные, не учитываемые отраслевую специфику деятельности предприятия. Приведен алгоритм принятия решений о кредитовании предприятия, учитывающий отраслевые особенности предприятий–заемщиков.

**Ключевые слова:** анализ кредитоспособности, отраслевые предприятия, рейтинги, финансовое состояние

Анализ кредитоспособности в большом количестве банков производится экспертами, которые опираются, в основном, на свой опыт и интуицию, что может приводить к внесению в решение не имеющих достаточных оснований субъективных соображений. В реальной ситуации мнения аналитиков часто различаются, особенно если обсуждаются спорные вопросы, имеющие множество альтернативных решений [1].

В этой связи обращение к научному исследованию вопросов совершенствования методов оценки кредитоспособности и управления кредитным риском юридических лиц представляется необходимым и своевременным.

В научной литературе, как правило, объектом анализа кредитоспособности является заемщик, при этом не всегда в достаточной степени учитываются особенности его экономической деятельности.

Традиционно под кредитоспособностью юридического лица понимают его способность получить кредит и вернуть его с учетом начисленных процентов.

Существует множество определений кредитоспособности организации, в которых исследователи концентрируют внимание на различных сторонах этого процесса.

Л.Т. Гиляровская считает, что кредитоспособность организации характеризует ее потенциал своевременно и в полном объеме рассчитываться по обязательствам, а В.В.Ковалев делает акцент на сохранении платежеспособности после получения кредита.

Профессор Н.П.Любушин отмечает способность активов трансформироваться в денежные средства для целей погашения обязательств, в то время как М.О. Сахарова полагает, что кредитоспособность это эффективное использование заемных средств ( табл.1).

В ряде подходов кредитоспособность рассматривается в более широком смысле, чем способность возврата основного долга и ликвидность активов.

В ряде случаев кредитоспособность организации определяется такими факторами как финансовая устойчивость организации, ее платежеспособность, достаточная для выполнения платежных обязательств ликвидность активов, кредитная история организации и деловая активность [2].

В мировой практике существуют различные подходы к оценке кредитоспособности, в наиболее общем плане отраженные на рисунке 1. Самым простым является способ оценки кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов: ликвидности, оборачиваемости, финансового рычага, прибыльности, обслуживания долга.

Таблица 1

Определения понятия «кредитоспособность организации» западных и российских ученых

| Автор (источник)                            | Определение понятия «кредитоспособность организации»                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                           | 2                                                                                                                                                                                                                                         |
| Западные экономисты                         |                                                                                                                                                                                                                                           |
| Ван Хорн, Джеймс К., Вахович( мл.), Джон М. | Стандарты кредитоспособности (credit standards)<br>Минимальный уровень кредитоспособности претендента на получение товаров фирмы в кредит.                                                                                                |
| Российские экономисты                       |                                                                                                                                                                                                                                           |
| Гиляровская Л.Т.                            | Кредитоспособность – это возможности экономических субъектов рыночной экономики своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим краткосрочным и долгосрочным обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита. |
| Ковалев В.В.                                | Потенциальная способность организации не потерять свою текущую платежеспособность после получения кредита и начала целевого использования данных привлеченных средств.                                                                    |
| Лаврушин О.И.                               | Кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).                                                                     |
| Любушин Н.П.                                | Кредитоспособность( оплатность) – возможность организации погашать свои обязательства за счет имеющихся активов.                                                                                                                          |
| Неволина Е.В.                               | Кредитоспособность – безусловность выполнения заемщиком своего обязательства перед кредитором в определенный срок.                                                                                                                        |
| Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.                 | Кредитоспособность – способность организации получить и вернуть кредит в срок по обязательствам возврата основного долга, включая проценты, уплачиваемые в соответствии с условиями кредитования                                          |
| Шеремет А.Д., Негашев Е.В.                  | Наличие у организации предпосылок для получения кредита и возврата его в срок.                                                                                                                                                            |

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Черненко А.Ф.                   | Это потенциальная способность организации не потерять свою текущую платежеспособность после получения кредита и начала целевого использования привлеченных средств.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Ширинская Е.Б.,                 | Это наличие предпосылок для получения кредита и способность возратить его.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Ольшанский А.И.                 | Это возможность заемщика погасить только ссудную задолженность.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Сахарова М.О.                   | Это такое финансовое состояние организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора.                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Ендовицкий Д.А.,<br>Ковтун Д.В. | Кредитоспособность заемщика – это его характеристика, присваиваемая конкретным кредитором и отражающая его мнение о способности юридического/физического лица в будущем полностью и в срок рассчитаться по заемным средствам, основанное на результатах комплексного анализа маркетинговых, финансово-экономических, правовых, технологических, кадровых и прочих факторов, оказывающих влияние на заемщика, поручителей, залогодателей в период от даты возникновения долговых обязательств до момента их погашения. |

С помощью рейтингового метода заемщики разделяются на классы по степени их кредитоспособности и в зависимости от уровня риска, который берет на себя банк при выдаче кредита.

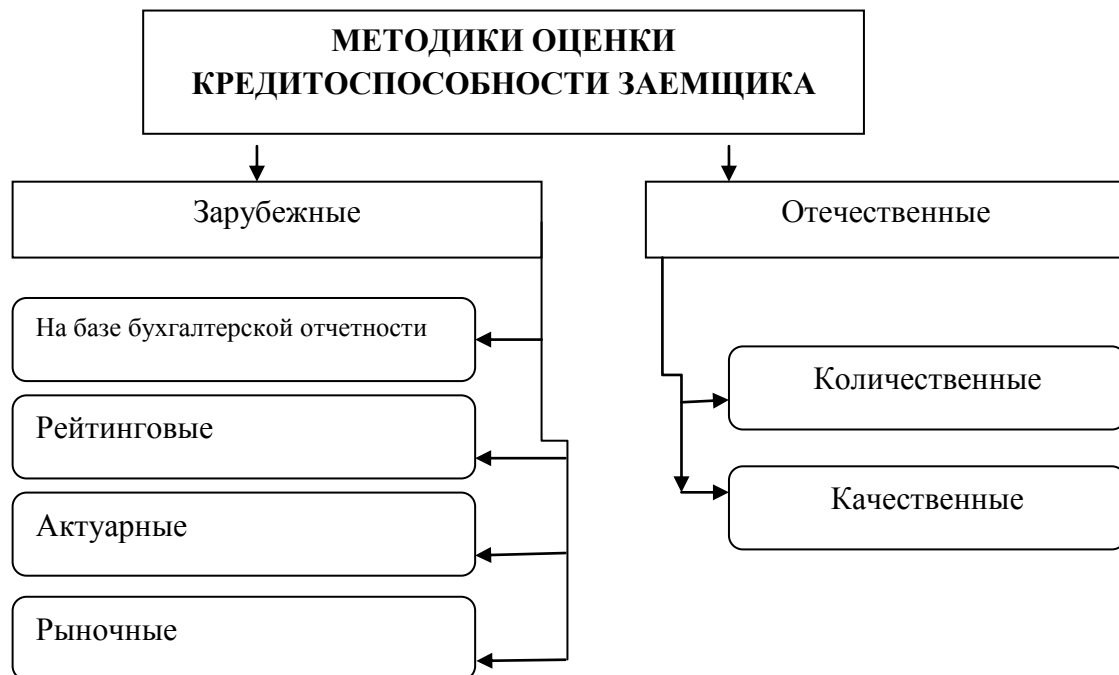


Рис. 1 – Методики оценки кредитоспособности заемщика

Применение данного метода позволяет определить степень кредитоспособности предприятия с помощью одного интегрального показателя – рейтинга, выраженного в баллах, а также оценить границы колебаний этого показателя, при которых заключение кредитного договора является целесообразным.

Класс кредитоспособности предприятия устанавливается либо на основе только формализованных показателей кредитоспособности, например, на основе групп финансовых коэффициентов, либо с учетом неформализованных показателей деятельности предприятия.

Поскольку многие применяемые в финансовом анализе коэффициенты часто дублируют друг друга, то изначально определяются укрупненные группы коэффициентов: ликвидности (покрытия), финансовой устойчивости (независимости), прибыльности (рентабельности), оборачиваемости оборотных средств (деловой активности). Далее строится шкала оценки, где каждому значению коэффициента (или категории значения коэффициента) соответствует определенное количество баллов.

Сумма баллов всех групп показателей позволяет отнести предприятие к одному из классов кредитоспособности: высшему, среднему, низкому, а также к промежуточным классам.

Как показывает обзор литературы, концепция рейтинговой модели платежеспособности – это результат комплексного использования различных моделей, как например, эвристические, регрессионные, модели теории опционов, имитации денежного потока, дискриминантного анализа и т.д. [3].

Рейтинговая модель применима только для групп заемщиков со схожими свойствами, поэтому в Европе предприятия выделяют в сегменты в соответствии с отраслевыми особенностями: сельское хозяйство, промышленность, торговля, услуги и т.д.

Для институтов кредитования нашей страны такой подход не является приоритетным. Оценка потенциального заемщика – процесс многоэтапный и сложный. Для упрощения процесса принятия решений о предоставлении кредита нами разработан алгоритм (рис.2). В основе оценки кредитоспособности заемщика лежит экспертный метод.

В кредитном рейтинге выделяют четыре группы кредитоспособности.

В 1 группу попадают предприятия с устойчивым финансовым состоянием, низким уровнем отраслевого риска, что подтверждается наилучшими значениями как всех показателей, так и рейтингом в целом.

2 группа – предприятия, состояние финансово-хозяйственной деятельности которых, в общем устойчиво, но имеются незначительные отклонения от нормы по отдельным показателям.

3 группа – предприятия повышенного риска, имеющие признаки финансовой напряженности, для преодоления которой у предприятия есть потенциальные возможности.



4 группа – предприятия с неудовлетворительным финансовым положением и отсутствием перспектив его стабилизации.

Основным недостатком методик оценки кредитоспособности заемщика на базе финансовых коэффициентов является то, что в качестве нормативных значений применяются эталонные, не учитываемые отраслевую специфику деятельности предприятия [4].

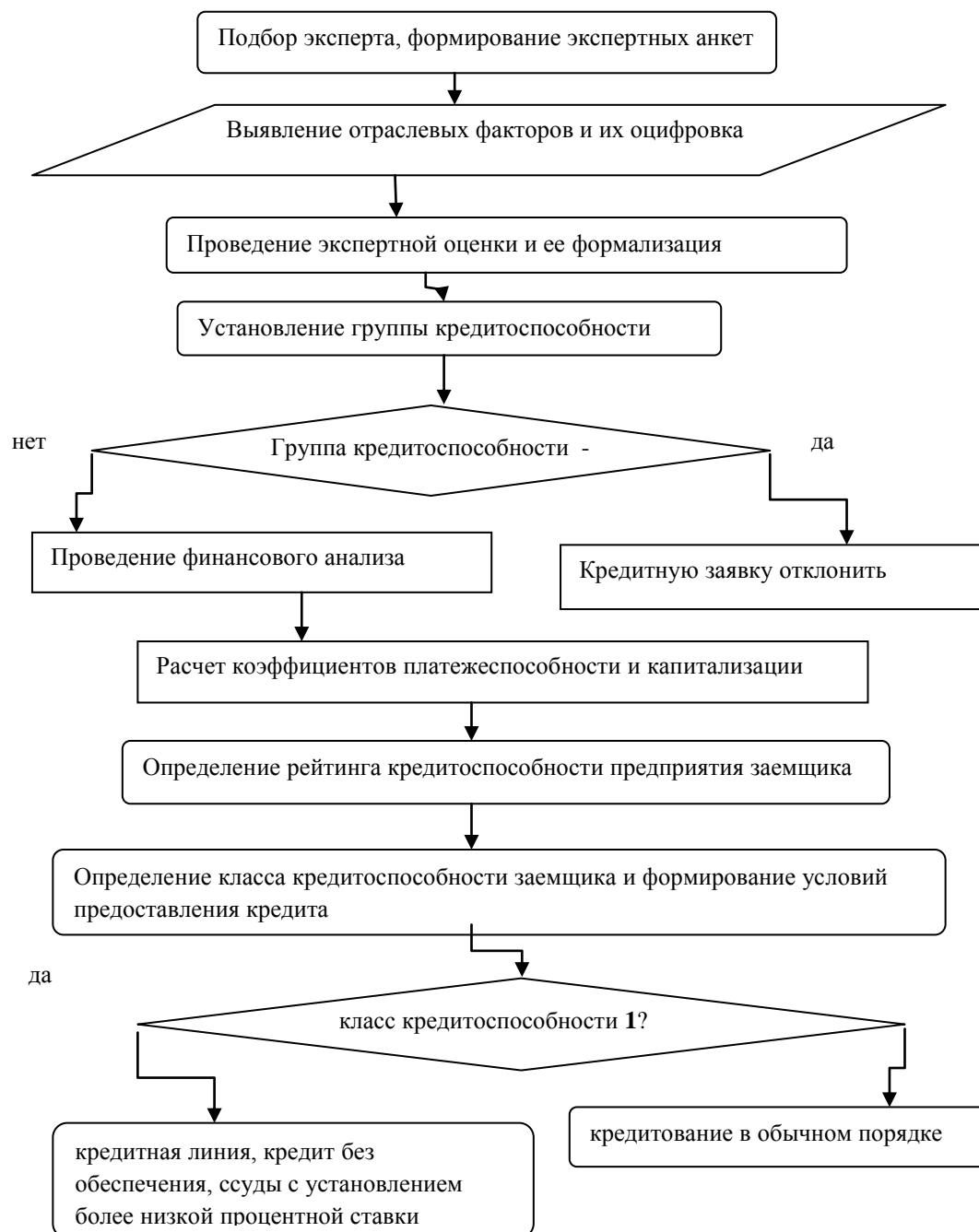


Рис. 2 – Алгоритм принятия решений о кредитовании предприятия

По результатам оценки влияния отраслевых факторов производится корректировка уровня коэффициентов для предприятий с учетом специфики отраслей, на основе анализа и обобщения данных финансовой отчетности организаций, а также статистических данных по сложившейся практике кредитования.

Предложенный алгоритм может быть использован в практике предприятий при подготовке кредитных заявок, а также финансовыми институтами при оценке кредитоспособности заемщиков.

#### Список литературы

1. Борисов А.Н. Обоснование портфеля финансового инвестирования /Борисов А.Н., Морковкина С.С., Безрукова Т.Л.//В сборнике: Место и роль России в мировом хозяйстве Сборник статей международной научно–практической конференции; в 2–х частях. – 2006. – С. 79–82.

2. Безрукова Т.Л. Техничко–экономический анализ деятельности предприятия / Безрукова Т.Л., Мироненко С.С.//учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Экономика и управление на предприятиях деревообрабатывающей промышленности" / Воронежская государственная лесотехническая академия. Воронеж, 2002.

3. Morkovina S.S. Principles of innovational startup selection for e–platforms placement/ Morkovina S.S., Kolesnichenko E.A., Spesivtsev V.A., Иванова А.В.// Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – № 6. – С. 201–211.

4. Морковина С.С. Превентивное управление малыми предприятиями в условиях возникновения кризисных ситуаций/Морковина С.С., Панявина Е.А.// Воронеж, 2011.



## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

магистрант М.М. Судникова

кандидат экономических наук, доцент Е.М. Коновалова

Воронежский филиал Российского экономического университета им Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены основные подходы к формированию системы бухгалтерского учёта, анализа и контроля расчётов с поставщиками и подрядчиками как эффективного инструментария оценки расчётов предприятия с целью недопущения формирования просроченной кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками.

**Ключевые слова:** система учёта, документооборот, контроль, расчёты, поставщики, подрядчики, кредиторская задолженность.

Расчётные операции являются одним из важных направлений в бухгалтерском учёте хозяйствующих субъектов. Для осуществления хозяйственной деятельности организация непрерывно осуществляет расчёты с поставщиками и подрядчиками за приобретённые товарно–материальные ценности (ТМЦ), товары, работы, услуги (ТРУ).

Несвоевременные расчёты с поставщиками и подрядчиками ведут не

только к образованию и росту кредиторской задолженности предприятия, но и формируют факторы нестабильности в поставках ТМЦ, работ и услуг, что может привести к сбою в производственной деятельности предприятия. Действующие системы учёта и расчёта с поставщиками и подрядчиками далеки от эффективности и не отвечают современным экономическим требованиям, направленных на ускорение обращения денежных ресурсов хозяйствующего субъекта и как следствие на укрепление его финансово-хозяйственной деятельности [1].

Авторы предлагают к рассмотрению систему учёта, анализа и контроля расчётов с поставщиками и подрядчиками для предприятий (рис. 1).

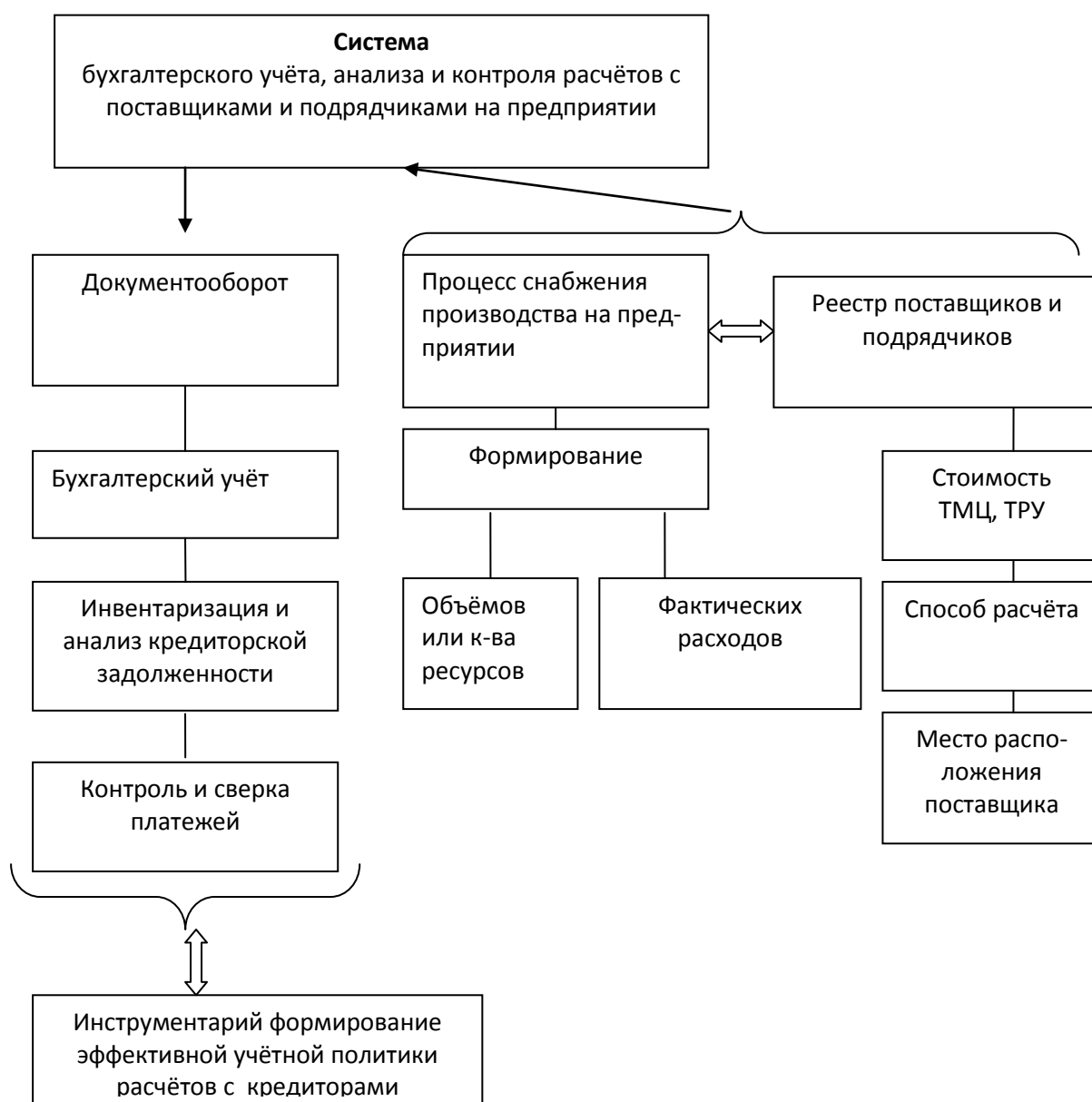


Рис. 1– Система бухгалтерского учёта, анализа и контроля расчётов с поставщиками и подрядчиками

В систему бухгалтерского учёта, анализа и контроля расчётов с поставщиками и подрядчиками на предприятии включён процесс снабжения производства, формирующий объёмы и количества необходимых товарно-материальных ресурсов, выполняемых работ и услуг для предприятия, так же формирования реестра поставщиков и подрядчиков.

Система основана на ключевых элементах:

1. Документооборот, связанный с поставкой и оплатой ТМЦ (ТРУ) поставщикам и подрядчикам.

Включает в себя своевременное документальное оформление договоров поставки, книги покупок, требования счетов на оплату, накладных, счетов-фактур и др. документов.

2. Бухгалтерский учёт расчётов с поставщиками и подрядчиками должен включать в себе отлаженный синтетический и аналитический учётов расчётов с кредиторами из реестра поставщиков и подрядчиков с формированием на любую дату периода сальдо по счёту 60.

3. Инвентаризация кредиторской задолженности включает в себя обязательную сверку с поставщиками и подрядчиками, которая проводится в случаях смены материально-ответственного лица, стихийных бедствий и пожаров, при закрытии или реорганизации предприятия и перед составлением годовой бухгалтерской финансовой отчётности и текущие сверки, согласно разработанному документообороту по сверкам, отражённому в учётной политике предприятия.

3. Инвентаризация кредиторской задолженности включает в себя обязательную сверку с поставщиками и подрядчиками, которая проводится в случаях смены материально-ответственного лица, стихийных бедствий и пожаров, при закрытии или реорганизации предприятия и перед составлением годовой бухгалтерской финансовой отчётности и текущие сверки, согласно разработанному документообороту по сверкам, отражённому в учётной политике предприятия [3].

Процесс инвентаризации расчётов с поставщиками и подрядчиками тесно связан с анализом сложившейся кредиторской задолженности, который проводится в направлении оценки объёма и качества кредиторской задолженности хозяйствующего субъекта.

При анализе и оценки кредиторской задолженности необходимо помнить, что с одной стороны финансовые обязательства хозяйствующего субъекта перед её партнёрами-поставщиками является важным источником в общей сумме оборотных средств предприятия, с другой стороны, кредиторская задолженность – это денежные ресурсы временного характера, подлежащие возврату.

4. Контроль и сверка платежей по кредиторской задолженности должен осуществляться согласно платёжному календарю хозяйствующего

субъекта с целью избежание пени и штрафов предприятия по договорам с поставщиками и подрядчиками в случаях несвоевременной оплаты.

5. Реализация перечисленных элементов системы бухгалтерского учёта, анализа и контроля расчётов с поставщиками и подрядчиками должна обладать эффективным инструментарием её реализации, закреплённым в учётной политике расчётов предприятия [2].

Как известно, инвестиционная привлекательность предприятия тесно связано с показателями, характеризующими её платёжеспособность, на которую в свою очередь влияет состояние расчётов с кредиторами и в большей степени с поставщиками и подрядчиками.

Предлагаемая система формирует правильный документооборот, бухгалтерский учёт, процесс инвентаризации и контроль за расчётами с контрагентами, что позволяет давать точную оценку финансового положения хозяйствующего субъекта и его расчётов с целью недопущения формирования просроченной кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками.

#### Список литературы

1. Сибиряткина, И.В. Основные элементы структуры формирования и раскрытия учётной политики организации / И.В. Сибиряткина, С.Н. Новикова // Актуальные направления научных исследований XXI века: Теория и практика. – 2017. – №9(35). – С.189–195.

2. Тихолаз, И.А. Проблемы учёта расчётов с поставщиками и подрядчиками [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/problemy-ucheta-raschetov-s-postavschikami-i-podryadchikami> (10.02.2019г.).

3. Шевелев, А.Е. Бухгалтерский учет расчетов [Текст] : учебное пособие / А.Е. Шевелев, Г.В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2017. – 512 с.

=====

### НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

главный бухгалтер Л.И. Тайдаева

ООО «Межрегиональная розничная фармацевтическая компания» (ООО «МРФК»)

Статья посвящена рассмотрению налоговых режимов, предусмотренных законодательством Российской Федерации. Данный вопрос является важным как для налогоплательщика, поскольку позволяет снизить налоговую нагрузку, так и для субъектов федерации, как инструмент улучшения предпринимательского климата в регионе.

**Ключевые слова:** налог, налоговый режим, система налогообложения.

Каждый субъект предпринимательства как индивидуальный предприниматель, так и юридическое лицо выбирает для себя систему налогообложения, которая позволяет оптимизировать налоговую нагрузку в рамках действующего законодательства.

По умолчанию каждая организация применяет общую систему налогообложения (ОСН). Данная система налогообложения предусматривает уплату НДС, налога на прибыль, страховых взносов за работников, налога на доходы физических лиц в качестве налогового агента, а также всех остальных налогов, по которым имеется объект налогообложения, кроме тех, которые предусмотрены для специальных режимов.

ОСН имеет как положительные, так и отрицательные стороны по сравнению со спец режимами.

Положительно то, что крупные оптовые покупатели охотнее работают с поставщиками, применяющими ОСН, чтобы использовать налоговый вычет по НДС. Кроме того, организации на ОСН можно не следить за ограничениями, которые есть на спецрежимах: выручкой, численностью и т.п.

Недостатком ОСН является, прежде всего, более высокая налоговая нагрузка, которая, как правило, выше, чем при спецрежиме. Кроме того, бухгалтерское обслуживание такого бизнеса достаточно затратное, так как количество налоговой отчетности больше, чем на спецрежимах.

Для общей системы налогообложения нет специальных условий. Организации и индивидуальные предприниматели применяют ее автоматически с момента создания (регистрации), если не заявят о переходе на специальный налоговый режим.

Для перехода на спецрежим нужно соответствовать определенным условиям и подать заявление или уведомление о переходе.

Специальные налоговые режимы изначально были задуманы более щадящими по отношению к малому и среднему бизнесу. К специальным налоговым режимам относятся:

- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- патентная система налогообложения (ПСН);
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
- упрощенная система налогообложения (УСН).

Специальные налоговые режимы субъекты предпринимательства применяют по своему выбору, однако, как уже отмечалось выше, существуют определенные условия, которые должны соблюдаться при выборе спецрежима.

Так, единый сельскохозяйственный налог могут применять только сельхозпроизводители, патентная система налогообложения применяется к отдельным видам деятельности и перейти на неё могут только индивидуальные предприниматели.

Специальные налоговые режимы в виде ЕНВД и УСН могут применять только субъекты малого и среднего бизнеса: есть ограничения по структуре уставного капитала, численности, выручке, наличию основных средств.

Единый налог на вмененный доход достаточно льготный налоговый режим, который позволяет не платить НДС, налог на прибыль, налог на имущество. Величина вмененного налога не зависит от объёмов деятельности организации, достаточно лишь учитывать физические показатели и ежеквартально подавать налоговую декларацию. Многие налогоплательщики перешли бы на этот налоговый режим, но по нему есть ограничения. Так, ЕНВД применяют только к конкретным видам деятельности, в основном – в сфере бытового обслуживания и торговли. Кроме того, одним из условий применения ЕНВД является введение данного налогового режима на территории муниципального образования, а также, если в местном нормативно–правовом акте упомянут осуществляемый вид деятельности.

Например, на территории города Москвы до начала 2012 года единый налог был предусмотрен только для одного вида деятельности – размещения наружной рекламы. С 1 января 2014 года никакие виды деятельности для ЕНВД в Москве не действуют.

Кроме того, ЕНВД применяется в сокращенном виде в других городах федерального значения: в Севастополе и в Санкт–Петербурге. На этих территориях только по некоторым видам деятельности разрешено применять ЕНВД. Это связано с тем, что обороты бизнеса в этих городах значительно превышают доходную часть аналогичной деятельности в других населенных пунктах.

Если у компании есть и другая деятельность, которая не подпадает под ЕНВД, с нее она платит налоги по ОСН или УСН. В этом случае необходимо вести отдельный учёт доходов и расходов, что повышает трудоемкость бухгалтерского обслуживания бизнеса.

Упрощенная система налогообложения (УСН) предусматривает замену НДС, налога на прибыль и налога на имущество с балансовой стоимости одним специальным налогом. Особенностью упрощенной системы налогообложения является добровольный выбор налогоплательщика между двумя объектами налогообложения: «Доходы» или «Доходы минус расходы».

Вариант УСН «Доходы» является действительно очень простым, понятным, незатратным в части бухгалтерского обслуживания: нужно вести книгу учета доходов и расходов кассовым методом, один раз в квартал уплачивать 6 % от полученных денежных средств и один раз в год подавать налоговую декларацию.

Однако такой вариант подходит только тем экономическим субъектам, в деятельности которых расходы имеют незначительный удельный вес в сумме полученных доходов.

Если же расходы в сумме доходов составляют 60 и более процентов, то применение налогового режима 6 % от доходов значительно увеличивает налоговую нагрузку на бизнес. Для экономических субъектов, которые занимаются затратными видами деятельности, подходит второй вариант

УСН – «Доходы минус расходы». Налоговая нагрузка при данном варианте УСН снижается, так как не нужно уплачивать НДС и налог на имущество, а ставка единого налога в 15 % по сравнению со ставкой 20 % налога на прибыль является более привлекательной. Однако простым такой вариант налогообложения назвать очень сложно.

Если налогоплательщиками выбрана такая система налогообложения, как УСН «доходы минус расходы» со ставкой 15%, то они должны вести Книгу учета доходов и расходов. Кроме того, необходимо иметь в наличии все документы, подтверждающие осуществление расходов и их оплату. Расходы должны попадать в строго оговоренный список, указанный в НК РФ. Произведенные расходы должны быть экономически обоснованы, документально подтверждены и направлены на получение прибыли.

Ведение Книги учета доходов и расходов осуществляется кассовым методом, то есть в основу этого метода положено движение денежных средств. Организовать учет доходов по кассовому методу достаточно просто, гораздо сложнее всё обстоит с расходами. Расходом может быть признано только исполненное обязательство поставщика – поставлен товар, выполнена работа или оказана услуга, при этом оплата является обязательным условием. То есть аванс учитывать в расходах нельзя. При этом в отношении ряда расходов установлены особенности признания расходов. Например, товар для перепродажи можно учесть в расходах только после реализации этого товара.

Теоретически опять же всё просто, но для практической реализации данного метода необходима серьёзная автоматизация учета товарно-материальных ценностей (ТМЦ): от какого поставщика поступили, по какой накладной, оплачены данные ТМЦ или нет, реализованы или находятся в остатке.

УСН «доходы минус расходы» похожа на налог на налог на прибыль. Отличие состоит в том, что при уплате налога на прибыль налогооблагаемая база может быть отрицательной, и налог уплачивать не нужно. А в случае с УСН в аналогичной ситуации нужно уплачивать минимальный налог в размере 1 % от суммы полученных доходов.

Подведём итоги. При выборе наиболее оптимального налогового режима субъекты предпринимательства должны проанализировать свою планируемую деятельность. Немаловажную роль при таком выборе играет и действующее региональное законодательство, ведь субъекты РФ могут устанавливать свои дифференцированные налоговые ставки как для отдельных групп налогоплательщиков, так и для конкретных видов деятельности.

В последнее время многие субъекты Федерации стали применять дифференцированные ставки, которые ниже максимальной в 2–3 раза. Это говорит о том, что региональные правительства заинтересованы в создании приемлемых условий для развития небольшого бизнеса.



### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс]: [федер. закон от 31.07.1998 №146–ФЗ : принят Гос. Думой 16 июля 1998 г.] / СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: [федер. закон от 05.08.2000 № 117–ФЗ : принят Гос. Думой 19 июля 2000 г.] / СПС «Консультант Плюс».
3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: [федер. закон от 06.12.2011 № 402–ФЗ : принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г.] / СПС «Консультант Плюс».



## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РЕМОНТА И ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

магистрант И.Ю. Тарасова

Воронежский филиал Российского экономического университета им Г.В. Плеханова

В статье рассмотрен порядок бухгалтерского учета ремонта и переоценки основных средств, их влияние на формирование себестоимости продукции, виды ремонтных работ.

**Ключевые слова:** ремонт, переоценка основных средств, требования к учету ремонтных работ и переоценке.

Основные средства утрачивают свои физические и технические свойства в процессе эксплуатации, это ведет к снижению их производительности. Для восстановления свойств, утраченных в результате износа, а также для поддержания их работоспособности, основные средства ремонтируют.

Ремонт является гарантией нормальной работы основных средств, поэтому не следует забывать о планово–предупредительных ремонтах, которые подвергают ремонту объекты основных средств по графику, независимо от их технического состояния. Такая система имеет свои преимущества: увеличивает срок полезного использования, устраняет необходимость аварийных и внеплановых ремонтов, сокращает простои оборудования и обеспечивает регулярный уход за ним. Кроме того, эта система позволяет заранее предусмотреть замену ремонтируемого оборудования, закупку материалов и запчастей, заранее определить стоимость ремонта.

Различают три вида ремонтных работ– текущий, средний и капитальный.

Текущий ремонт принято считать ремонт, осуществляемый с периодичностью менее одного года. Суть такого ремонта заключается в поддержании эксплуатационных свойств объекта. При текущем ремонте производится смена и исправление отдельных износившихся деталей, мелкие починки, проверка основных узлов и другое.

Средний ремонт, в отличие от текущего, производится с периодичностью более года. При его проведении осуществляют частичную разборку агрегата, замену деталей или их восстановление. Средний ремонт содер-

жит в себе работы по систематическому и своевременному предохранению от преждевременного износа.

Капитальным ремонтом оборудования считается такой вид ремонта, при котором производится полная разборка агрегата, ремонт базовых и корпусных деталей, сборка, регулировка и испытание основного средства. Капитальный ремонт считается самым сложным видом ремонта, ведь он предусматривает не только восстановление, но и частичное улучшение качества функционирования объекта.

Все затраты по проведению ремонта непосредственно включаются в расходы на производство или на продажу и финансируется за счет оборотных средств. Необходимость факта проведения ремонта, его размер, сроки устанавливаются путем осмотра, далее составления ведомости дефектов и сметы.

Проведение ремонтных работ может осуществляться хозяйственным и подрядным способом. При хозяйственном способе проведения работ, организация выполняет ремонт своими силами, собирая все затраты на счетах затрат в бухгалтерском учете организации.

Нормативные документы бухгалтерского учета предлагают на выбор один из нескольких способов отнесения расходов по капитальному ремонту на себестоимость продукции, работ, услуг.

Первый метод предполагает наличие на предприятии ремонтно-строительной группы, затраты которой собирают на счетах затрат. Эти счета кредитуют с счетами 10 «Материалы», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и др.. В повседневной жизни этот способ применяется на небольших объемах ремонта и равномерных расходах в течение отчетного периода.

Второй метод предлагает образование ремонтного фонда т.е. резерва, формирующегося на счете 96 «Резервы предстоящих расходов», который имеет субсчет «Резерв расходов на ремонт основных средств». Фонд создается ежемесячно и сопровождается бухгалтерской записью:

Д–т 20,23,25,26

К–т 96 «Резервы предстоящих расходов», субсчет «резерв расходов на ремонт основных средств».

При таком методе затраты на ремонт равномерно включаются в себестоимость продукции.

Согласно Налоговому законодательству, сумма резерва определяется исходя из совокупной стоимости основных средств, которая определяется как сумма первоначальной стоимости всех амортизируемых средств, введенных в эксплуатацию по состоянию на начало налогового периода, в котором образуется резерв.

Если сумма фактических затрат на ремонт объекта основных средств превышает сумму созданного резерва, то ее относят на прочие расходы фирмы по счету 91.2 «Прочие расходы». В кредите ставят счета 10 «Мате-

риалы», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и другие счета расчетов и затрат.

Если ремонт по каким-либо обстоятельствам остался незаконченным, то в конце года сумма неиспользованного резерва остается на счете 96 и переносится на следующий отчетный период.

При окончании ремонта на излишки суммы средств, сформированных в фонде, делается запись:

Д–т 96 «Резервы предстоящих расходов» субсчет «Резерв расходов на ремонт основных средств»;

К–т 91.1 «Прочие доходы»

При подрядном способе ремонт производится на основании договора подряда, а на основании счета организации–подрядчика делаются бухгалтерские проводки:

Д–т 20,23,25,26,44

К–т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – на сумму принятых работ;

Затем:

Д–т 19 «НДС по приобретенным ценностям»;

К–т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – на сумму НДС;

И оплачивается счет по сумме оплаты по счетам подрядчика:

Д–т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

К–т 51 «Расчетный счет» или 50 «Касса».

Основным документом, устанавливающего необходимость ремонта, является дефектная ведомость. В ней указывают плановые сроки, перечень запланированных работ, подлежащие замене детали и сметная стоимость ремонта. На ее основании выписываются наряды–заказы на выполнении ремонтных работ и прикладывают к ней технические условия и рабочие чертежи.

Модернизация отличается от ремонта тем, что она улучшает качественные характеристики объекта, приводя его к увеличению мощности, производительности и сроков полезного использования. Модернизация – это, прежде всего обновление объекта в связи с его моральным износом. Тогда как реконструкция основного средства это либо восстановление его исходного состояния, либо его коренное переустройство.

Также заполняют акт ОС–3 «Акт о приеме – сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств». Если организация выполняла работы хозяйственным способом, то акт заполняется в одном экземпляре. Если ремонтные работы проводятся подрядным способом, то ОС–3 заполняют в двух экземплярах, один из которых направляют организации подрядчику, а другой передают в бухгалтерию. Акт подписывают члены комиссии и представители организации, которые привлекались для ремонта, модернизации или реконструкции и ответственные за прием основных средств. На последнем этапе акт подписывается главным

бухгалтером и утверждается руководителем организации, а в техническую документацию объекта вносятся соответствующие записи.

В случаях дооборудования, достройки, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации проводят переоценку основных средств с целью определения реальной стоимости объекта путем сопоставления первоначальной стоимости основных средств в соответствие с их рыночными ценами.

Под текущей (восстановительной) стоимостью объекта понимают сумму денежных средств, которая должна быть уплачена организацией на дату проведения переоценки в случае возникновения необходимости замены какого-либо объекта.

При принятии решения о переоценки группы однородных объектов (зданий, сооружений, транспортных средств и т.п.), их следует переоценивать регулярно. Это делают для того, чтобы стоимость указанных основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

Исходными данными для переоценки являются:

– первоначальная стоимость или текущая (восстановительная) стоимость, по которой объект учитывают в бухгалтерском учете по состоянию на последнее число последнего месяца предыдущего года;

– сумма амортизации, начисленная за все время использования объекта по состоянию на указанную дату;

– документально оформленные данные о текущей (восстановительной) стоимости переоцениваемых объектов по состоянию на 1 января отчетного года.

Результаты, проведенной на первое число отчетного периода переоценки основных средств, отражают в учете обособленно – не включают в данные бухгалтерской отчетности предыдущего года, а включаются в формирование данных бухгалтерского баланса на начало отчетного года.

#### **Список литературы**

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12. 2011 г. № 402–ФЗ (с изменениями и дополнениями) [принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г.] / СПС «Консультант плюс»

2. Антаненкова, Е.И. Ремонт собственных основных средств: бухгалтерский и налоговый учет / Е.И. Антаненкова // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 6. – С. 26–31.

3. Викеев, А.А. Резерв на ремонт: бухгалтерский и налоговый учет / А.А. Викеев // Учет в производстве. – 2016. – №1. – С. 29 –31.

=====

## АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

магистрант Е.С. Тимошилова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,

аспирант Д.Ю. Кожемякин

БУ «ВНИИЛМ», Москва

Статья посвящена исследованию проблемы реализации механизма приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов. Рассмотрена роль приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов в развитии лесного комплекса.

По результатам обследования 142 приоритетных инвестиционных проектов в лесном комплексе установлено, что заявленные в приоритетных инвестиционных проектах индикаторы оказались недостигнутыми. Причина этого заключается ориентации приоритетных инвестиционных проектов в лесном комплексе на интересы лесного бизнеса в ущерб государственным интересам, выражающимся в социальных и бюджетных эффектах.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, лесной комплекс, анализ, поддержка.

Приоритетный инвестиционный проект – это особый льготный статус, который присваивается инвестиционным проектам по созданию и модернизации лесных дорог, лесных складов и другой лесной инфраструктуры, производств по переработке древесных отходов, в том числе в биоэнергетических целях с установленным государством объемом инвестиций (от 8 млн. \$. до 13 млн. \$.). Механизм государственно–частного партнерства через приоритетные инвестиционные проекты в лесном комплексе России реализуется с 2007 и доказал свою эффективность в первую очередь для лесного бизнеса [1]. Законодательством России также предусмотрены критерии оценки инвестиционных проектов, в большинстве случаев которыми являются:

- экономическая эффективность инвестиционного проекта;
- бюджетная эффективность инвестиционного проекта;
- социальная значимость проекта для области;
- экологическая безопасность производства;
- качество и стоимость продукции относительно аналогичных товаров, реализуемых на российском рынке, и проч.[2].

Однако, в ряде случаев на один и тот же участок лесного фонда может претендовать одна или несколько организаций, при этом отсутствуют критерии отбора, одного из нескольких проектов, претендующих на присвоение статуса приоритетного инвестиционного проекта в лесном комплексе в отношении одного и того же участка леса.

Предпочтение отдается проектам, имеющим лучшие экономические показатели: срок окупаемости инвестиций; простая норма прибыли; чи-

стый дисконтированный доход; внутренняя норма доходности; индекс доходности; дисконтированный срок окупаемости.

Нами выполнено исследование процесса передачи лесных участков в аренду под реализацию приоритетных инвестиционных проектов. Всего было рассмотрено 142 приоритетных инвестиционных проектов в лесном комплексе России с объемом инвестиций 8550 млрд. \$. и объемом лесозаготовки 82,7 млн. куб. метров древесины (табл. 1).

При оценке приоритетного инвестиционного проекта были рассмотрены следующие критерии:

- бюджетная эффективность инвестиционного проекта;
- экономическая эффективность инвестиционного проекта;
- объем инвестиционных затрат.

Таблица 1

Реализация инвестиционных проектов в лесном комплексе

| Округа РФ                    | Количество инвестиционных проектов (ед.) | Объем инвестиций (млн. \$.) | Структура инвестиций % | Расчетная лесосека (млн. м <sup>3</sup> ) |
|------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|------------------------|-------------------------------------------|
| В целом по РФ                | 142                                      | 8550                        | 100.0                  | 82.7                                      |
| Северо-Западный Федеральный  | 49                                       | 1842                        | 21.0                   | 22.1                                      |
| Центральный Федеральный      | 17                                       | 733                         | 8.0                    | 3.9                                       |
| Южный Федеральный            | 1                                        | 162                         | 1.0                    | 0.3                                       |
| Северокавказский Федеральный | 1                                        | 7                           | 1.0                    | 0.03                                      |
| Приволжский Федеральный      | 23                                       | 480                         | 5.0                    | 8.0                                       |
| Уральский Федеральный        | 10                                       | 87                          | 2.0                    | 2.0                                       |
| Сибирский Федеральный        | 29                                       | 4630                        | 54.0                   | 38.3                                      |
| Дальневосточный Федеральный  | 12                                       | 606                         | 7.0                    | 8.1                                       |

В ходе анализа изучали цели создания инвестиционных проектов:

- создание производственных мощностей по переработке древесных отходов, в том числе в биоэнергетических целях;
- снижение энергопотребления производства (для инвестиционных проектов по модернизации объектов лесоперерабатывающей инфраструктуры);
- увеличение объемов выпуска импортозамещающей продукции;
- создание высокопроизводительных рабочих мест.

Приоритетные инвестиционные проекты направлены на привлечение частных инвестиций в ключевые отрасли экономики страны и регионов путем предоставления преференций со стороны государства и регионов.

В ходе исследования установлено, что к началу 2019 года в России реализуется 142 приоритетных инвестиционных проекта, что позволило

создать или модернизировать производства по глубокой переработке древесины. Реализация инвестиционных проектов в лесном комплексе обеспечила производство:

- пиломатериалов – 9.0 млн. куб. м;
- фанеры и шпона – 1.2 млн. куб. м;
- плиты древесно–стружечные (ДСП) – 1.8 млн. куб. м;
- плиты OSB – 0.97 млн. куб. м;
- целлюлозно–бумажной продукции – 1.8 млн. куб. м;
- биотоплива (пеллеты, брикеты) – 1.8 млн. тонн.

Инвестиционные проекты реализуются в 32 субъектах Российской Федерации. Среди направлений производства в рамках приоритетных проектов по объемам потребления древесины первые два места делят лесопиление и целлюлозно–бумажное производство – по 30 % общего объема переработки по всем направлениям.

Большинство проектов, направлено на создание и модернизацию деревообрабатывающих мощностей. Однако наибольший объем инвестиций (порядка 49%) привлекается в целлюлозно–бумажное производство, в деревообработку – 30%, в производство древесных плит – 16%. За счет существующих мер поддержки, в том числе таких, как механизм приоритетных инвестиционных проектов и субсидирование производителей отрасли экспорт необработанной древесины снизился с 24% до 9%.

Установлено, что крупнейшими приоритетными инвесторами лесного сектора являются Группа Илим (10.7 млн. кубометров), Устьянская лесоперерабатывающая компания (5.6 млн. кубометров), Сибирский лес (4.7 млн. кубометров), Краслесинвест (3.2 млн. кубометров) и Титан–АЦБК (3.1 млн. кубометров).

В системе управления лесами существуют инвестиционные проекты с конкретными финансовыми ресурсами, объемами капитальных вложений и четкими ограниченными во времени сроками их реализации. При этом в отношении инвестиционных проектов существует скрытая мера государственного регулирования и нефинансовой поддержки, которая, тем не менее, может быть экономически оценена в виде недополученных государством доходов от льготного коэффициента к ставкам платы [3].

Определено, что половина от суммарного установленного объема заготовки древесины приходится на 17 крупнейших приоритетных инвестиционных проектов. Это позволяет сделать вывод о значительной монополизации в лесном комплексе России.

Географическая локализация приоритетных инвестиционных проектов в разрезе регионов России неодинаковая. По аналогии с зарубежными странами в России факторами инвестиционной привлекательности лесных участков являются лесистость территории и развитость дорог [4].

Наибольшая концентрация приоритетных инвестиционных проектов приходится на лесные регионы России: северо–западный федеральный округ (49 проектов), приволжский федеральный округ (23 проекта) и сибирский федеральный округ (29 проектов). Объем привлеченных инвестиций в приоритетные инвестиционные проекты варьирует от 7млн. \$. До 4630 млн. \$. Максимальный объем инвестиций имеют Северо–Западный Федеральный округ 21.0% от общего объема инвестирования и Сибирский Федеральный округ – 54.0% от общего объема инвестирования в приоритетные проекты.

Мировая практика свидетельствует, что в последнее десятилетие государственные расходы на лесное хозяйство резко возросли, в то время как доходы увеличились незначительно [5]. В этой связи объемы инвестиций в региональные системы лесного хозяйства необходимо оценивать с двух позиций эффективности – бизнеса и государства.

Эффективность инвестирования в приоритетные проекты в лесном комплексе – срез бизнеса можно оценить по уровню прибыли и рентабельности созданных производств [6].

Установлено, что средний срок окупаемости приоритетных инвестиционных проектов составляет – 6,8 года.

Наиболее доходными и инвестиционно – привлекательными являются проекты по лесопилению, в них инвестировано 66% общего объема инвестиций, по производству фанеры (12%) и древесных плит (11%). Наибольший объем инвестиций в приоритетные инвестиционные проекты имел место в период с 2008 по 2013 год, в последующие годы объем инвестирования снижался.

Предполагалось, что приоритетные инвестиционные проекты помогут снизить или устранить негативное влияние внешних и внутренних экономических, экологических и социальных факторов на лесной комплекс. Однако анализ основных показателей свидетельствует, что в ряде случаев заявленные в приоритетных инвестиционных проектах индикаторы оказались недостижимыми, как правило это касается создания новых рабочих мест, платы за лесопользование и налогов.

Причина этого заключается ориентации приоритетных инвестиционных проектов в лесном комплексе на интересы лесного бизнеса в ущерб государственным интересам, выражающимся в социальных и бюджетных эффектах.

Отсутствие единого методического подхода к представлению предпочтений инвесторам снижают эффективность механизма приоритетных инвестиционных проектов в лесном комплексе России.

Необходимо изменить метод установления ставок платы за лесопользование, в первую очередь за счет перехода от административных к рыночным способам ценообразования. Только при рыночном способе це-



нообразования становится возможным выравнивание интересов лесного бизнеса и государства за счет преференций.

#### Список литературы

1. Morkovina S.S. Priorities of diversification in forest complex. /Morkovina S.S., Drapalyuk M.V., Sibiryatkina I.V., Torzhkov I.O./ Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management, and Global Growth Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference. (IBIMA) 2017. – P. 2856–2862.

2. Function value analysis in forestry practice/ Morkovina S.S., Rezanov V.K., Panyavina E.A., Sukhova V.E.// Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020 Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference (IBIMA). – 2018. – P. 4419–4425.

3. Петров А.П. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ ОСВОЕНИЯ ЛЕСОВ: ОТ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПРИОРИТЕТОВ К КОНКУРСАМ/ Петров А.П., Герасимов Е.В.//Лесохозяйственная информация. 2018. № 3. – С. 64–71.

4. Rodríguez–Vicente V., Manuel F. Marey–Pérez (2010), Analysis of individual private forestry in northern Spain according to economic factors related to management, Journal of Forest Economics, 16, – С. 269–295.

5. Морковина С.С.ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СИСТЕМЫ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА: ЛЕСНЫЕ СЕЛЕКЦИОННО–СЕМЕНОВОДЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ/Морковина С.С., Васильев О.И., Иванова А.В.// Лесотехнический журнал. – 2014. – Т. 4. – № 4 (16). – С. 221–230.

6. Яковлев А.В. Формирование механизма обеспечения роста инновационной активности в лесном хозяйстве /Яковлев А.В., Спесивцев В.А., Иванова А.В.//Социально–экономические явления и процессы. – 2013. – № 11 (57). – С. 144–151.



### ПРИБЫЛЬ В СИСТЕМЕ ИНТЕРЕСОВ СОБСТВЕННИКА И МЕНЕДЖЕРА

кандидат экономических наук, доцент Ю.В. Ткачева  
Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I

Статья посвящена проблеме разного содержания и значения прибыли для собственника и менеджера в системе корпоративных отношений. Категория прибыли в процессе генезиса экономических отношений не потеряла своей сущности, однако многие аспекты ее раскрытия претерпели изменение, на что и обращает внимание автор.

**Ключевые слова:** прибыль, собственник, менеджер, корпорация.

Прибыль является обыденной категорией современной экономической теории и практики: она исчисляется на макроэкономическом уровне и уровне предприятий, деятельность которых давно вышла за границы собственных государств, а сами они превратились в ТНК. В то же время, новых теоретических подходов к ее толкованию с начала прошлого века не появляется, что приводит к обманчивому впечатлению статичности ее содержания.

Прибыль – это категория, прежде всего, финансовая, являющаяся частью системы распределительных отношений, справедливость пропорций

которых всегда волновала общество.

Первое упоминание прибыли связано с трудами древнегреческих философов Аристотеля и Платона. Аристотель рассматривал «хрематистику» как деятельность, направленную на извлечение прибыли и накопление чрезмерного богатства, которую он считал неправильной: деньги не могут производить деньги, и, по его мнению, являются средством обмена. Поддерживал критику такого рода занятий и Платон: жадность и лень морально осуждалась в то время. Натурально–вещественная концепция прибыли не позволяла видеть в ней положительного явления, но уже тогда были подходы, одобряющие ее в составе платы за труд или часть ренты.

Меркантилисты видели источником капиталистической прибыли торговлю внутри страны, в то время как торговля с другими странами – это, по их мнению, источник для роста национального богатства. Физиократы рассматривали источник богатства нации в качестве рабочей силы. Классики политэкономии впервые обратили внимание на получение прибыли в материальной сфере промышленного производства. Исходными источниками дохода они признавали заработную плату, ренту и прибыль. А. Смит считал, что прибыль включает не только плату за труд особого рода, связанный с управлением, не обусловленный с тяжестью этого труда, но и элементы платы за объем предоставляемого капитала. Впервые как разница между ценой и издержками на труд и капитал она просматривалась в трудах Т. Мальтуса. То есть можно с уверенностью утверждать, что на этом этапе произошла дифференциация прибыли собственника–капиталиста и прибыли компании. Ж.Б. Сэй на этом этапе выделяет предпринимателя как нового участника экономических отношений. К.Маркс не отрицал трудовой теории стоимости, при этом прибыль предпринимателя, по его мнению, имеет внешнюю природу и связана с эксплуатацией труда наемных рабочих [1].

Позднее появились теории, выделяющие в прибыли компонент платы за риск и нововведения, результаты рыночной конъюнктуры и деятельности монополий.

Важно, что в процессе теоретического переосмысления прибыли общество произошло развитие самого продукта труда – из материальной сферы в виртуальную, и процесса труда – от ручного к механизированному, от механизированного к автоматизированному. В настоящее время общественное производство переживает процесс перехода к роботизации: встает вопрос о базовом безусловном доходе, как компенсации за высвобождающиеся трудовые ресурсы. Полагаем, это направление распределения также станет элементом формируемой прибыли.

В этой связи все более интересным и актуальным становится вопрос: как управлять прибылью? Собственник, вложивший капитал, и менеджер, управляющий активами и пассивами, имеют разное видение прибыли бизнеса.

Так исходной формой его ведения было индивидуальное предпринимательство (частное или семейное дело). Собственник (собственники) самостоятельно осуществляет свои функции: предпринимательскую, производственную, управленческую и, наконец, функцию присвоения (получение, распределение и использование прибыли) (рисунок 1).



Рис. 1 – Усложнение системы отношений при развитии форм деятельности

Однако с ростом масштабов производства делать это становится труднее, а нехватка капитала привела к необходимости к объединению в товарищества, в которых все члены выполняли разные функции. На определенном этапе исторического развития персональные объединения (товарищества) перестали отвечать требованиям экономического оборота. Усложняющиеся хозяйственные связи потребовали создания такого объединения, которое должно быть в определенной степени обособлено как от состава участников, так и от их воли. Когда число работников в корпорации переваливает за десяток, собственник не может себе позволить одновременно работать по своей основной специальности и руководить делом. Поэтому он сосредоточивается на последнем, как на самом ответственном участке работы, связанном с присвоением прибыли, и отказывается от выполнения производственных функций [2].

Появились корпорации – «капитальные» общества, представляющие объединение капиталов, разного рода, включавшего не только средства индивидуумов, но и компаний и государств. На этом этапе возникли проблемы доверия, понимания и обоснования прибыли причитающейся собственнику, предприятию для развития и государству. До недавнего времени существовал фонд потребления, направленный на участие работников в процессе распределения прибыли.

В настоящее время в системе инструментария взаимодействия менеджера и собственника существует множество видов и показателей прибыли-

ли, в которых с точки зрения системы возмещения затрат прибыль имеет неоднородную многоэлементную структуру в виде оплаты труда и социальных отчислений, амортизации, налогов, материальных затрат и услуг, дивидендов, фонда накопления и т.д. Финансовый менеджер участвует в разрешении конфликтов формирования стоимостного выражения указанных компонентов, в чем и проявляется его главное искусство. Пример противоречий отражен в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к видению показателей прибыли в отчетности корпораций по РСБУ

| Показатель                 | Интерпретация собственника                                                              | Интерпретация менеджера                      |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Чистая прибыль             | Источник выплаты дивидендов                                                             | Результат управления                         |
| Прибыль до налогообложения | Потенциальная сумма доходов собственника                                                | Результат управления                         |
| Налоги из прибыли          | –                                                                                       | Расходы, подлежащие оптимизации              |
| Дивиденды                  | Доход на вложенный капитал                                                              | Расходы заданного уровня или размера         |
| Нераспределенная прибыль   | Сумма, не принятая к выплате на дивиденды, увеличивающая величину акционерного капитала | Источник финансирования развития предприятия |

Поскольку прибыль давно перешла из возможного результата в целевой ориентир, то собственник рассматривает весь процесс ее формирования с позиций текущего дохода (дивидендов), и с позиции будущего дохода (стоимости акций или компании). Если дивиденды, как ожидания инвесторов, становятся заданием для менеджмента, аналогичным затратам, то согласно второй позиции акционеры всегда испытывают риск возможного банкротства и потери вложений, а потому посредством голосования участвуют в управлении компании, делегируя ответственность менеджерам за неудачи. Более того открытым всегда остается вопрос о необходимости обеспечения устойчивого роста и использования прибыли как источника развития деятельности корпорации.

Как результат, в настоящее время акцент в системе показателей прибыли акцент перемещается от стандартных показателей отчета о финансовых результатах (валовой, чистой и др.) к показателям системы финансового управления (операционной, чистой прибыли с различными элементами затрат), а также от обозначенных текущих показателей к стратегическим (экономическая добавленная стоимость, индекс накопленной стоимости, остаточная прибыль и др.)

Показатель индекса накопленной стоимости актуален для компаний

стоимость акций, которых растет быстрее, чем рентабельность, требуемая инвесторами. Компании с рентабельностью, меньшей необходимой ставки рентабельности, разрушают стоимость. Если расчет показателя добавленной стоимости основан на бухгалтерских данных (пусть и скорректированных), то указанный индекс основан на изменении цен на акции, что позволяет сопоставлять деятельность компаний разных стран и классифицировать их с позиции привлекательности для инвесторов[2].

Таким образом, прибыль – это динамично развивающаяся категория, генезис которой происходит в неразрывной связи с категорией собственности. Ввиду разделения функций собственника и менеджера в современной управленческой деятельности прибыль приобретает все новые оттенки, и если для первого – это оцениваемый результат, то для второго – это заданный критерий ожиданий и расходов.

#### Список литературы

1. Теория и история финансов. Учебное пособие. / Агибалов А.В., Ткачева Ю.В., Запорожцева Л.А., Митчина Т.Е. – Воронеж: Воронежский ГАУ, 2016. – 230 с.
2. Финансовый менеджмент: Проблемы и решения / Под ред. А.З. Бобылевой. – М. : Юрайт, 2011. – 904 с.



## ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ВЕЛИЧИНУ И СТРУКТУРУ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

магистрант Т.С. Удод

кандидат экономических наук, доцент Р.И. Мануковский

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются факторы влияния на величину и структуру обязательств организации. приводятся факторы внешней и внутренней среды, анализируются причины образования срочной и просроченной задолженности, определяются методические подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности.

**Ключевые слова:** Дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, факторы влияния, структура обязательств, просроченная задолженность, расчеты, правоотношения, банкротство, объем продаж, платежная дисциплина, политика взыскания, невозвратные денежные средства, отсрочка платежей, банковская система, налоговое законодательство

Для определения величины и структуры обязательств организации необходимо выделить факторы, наиболее существенно влияющие на данные величины. Необходимо отметить, что данные факторы обязательно будут характеризовать отраслевую особенность коммерческой организации. Величина и скорость оборотных активов предприятий определяется факторами, которые можно разделить на две основные группы:

- факторы внешней среды;

- факторы внутренней среды хозяйствующего субъекта.

Под дебиторской задолженностью понимается задолженность организаций и физических лиц данной организации. Кредиторская задолженность имеет двойственную юридическую природу:

- как часть имущества она принадлежит предприятию на праве владения или на праве собственности относительно полученных заимообразно денег или вещей;
- как объект обязательственных правоотношений она представляет собой долги предприятия перед кредиторами, которые имеют право требования на нее.

Причинами образования просроченной задолженности могут выступать нарушение контрагентом сроков исполнения работ, несвоевременность представления контрагентом документов, подтверждающих оказание услуг, выполнение работ, поставку товаров для произведения расчетов; банкротство контрагента (юридического, физического лица, либо его смерть); наличие судебного акта, в соответствии с которым администратор доходов бюджета утрачивает возможность взыскания задолженности по платежам в бюджет.

На величину дебиторской задолженности влияют следующие факторы: объем продаж и доля в них реализации на условиях последующей оплаты; условия расчетов с покупателями и заказчиками; политика управления дебиторской задолженностью; платежная дисциплина покупателей; качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

Факторы внешней среды – это факторы, к которым относятся:

1. Налоговое законодательство
2. Банковская система РФ
3. Инфляционная составляющая
4. Платёжная дисциплина контрагентов.

На величину кредиторской задолженности предприятия влияют следующие факторы:

- общий объем покупок;
- объем покупок на условиях последующей оплаты;
- условия договоров с контрагентами;
- условия расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- степень насыщенности рынка данной продукцией;
- политика управления кредиторской задолженностью;
- качество анализа кредиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов, принятая на предприятии система расчетов.

К внутренним факторам влияния на ДЗ отнесем [3, с. 15]:

- объем продаж;

- доля в ней реализации на условиях последующей оплаты;
- политика взыскания дебиторской задолженности;
- наличие системы контроля и управления ДЗ;
- отраслевая специфика деятельности производителя.

Объем продаж – как показывает практика работы производителей, при увеличении объёма продаж растёт и объём дебиторской задолженности, а так же меняется её структура в сторону роста доли покупателей.

Доля в реализации неоплаченной продукции. Данный фактор имеет весомое значение для структуры ДЗ предприятий и характеризует эффективность управления ДЗ в организации.

Политика взыскания дебиторской задолженности. Данный подход лежит в основе принятой кредитной политики коммерческой организации.

Кредитная политика может быть жесткой (минимальной отсрочки платежей или непредставление отсрочек вообще) или либеральной (предоставление значительной отсрочки платежей). Кредитная политика может быть двух видов:

- консервативная – предоставление минимальной отсрочки платежей или непредставление отсрочек вообще;
- умеренно–консервативная – характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой.
- либеральная – предоставление значительной отсрочки платежей [1, с. 4].

Наличие системы контроля и управления ДЗ. Данная система обеспечивает возможность постоянной (ежедневной) работы с контрагентами, как исполняющими свои обязательства в Установленные договором сроки, так и с недобросовестными должниками.

Реализация в организации данной системы контроля и управления ДЗ позволит осуществить:

- экономию существенных денежных средств на привлечении внешних специалистов: контролировать и взыскивать дебиторскую задолженность может любой работник бухгалтерии предприятия, обладающий минимальными навыками;
- приобретение возможности работы с встроенными в информационную систему методиками для сопровождения и поддержания каждого шага при работе с дебиторами, как на этапе управления, так и на этапе взыскания долгов с проблемных дебиторов;
- приобретение эффективного инструмента контроля и учета выставленных счетов, их оплаты и движения денежных средств внутри предприятия;
- автоматизацию процесса учета, контроля и взыскания средств с недобросовестных контрагентов;
- приобретение возможности принимать управленческие решения на основании автоматически формируемых программой аналитических от-

четов [2, с. 3].

Практика экономического анализа показывает, что при анализе ДЗ и КЗ организаций используют следующие методические подходы [6, с. 121]:

- оценка величины, состава, динамики и структуры ДЗ и КЗ;
- анализ оборачиваемости ДЗ и КЗ.

Следовательно, у предприятий должна быть политика работы с дебиторской и кредиторской задолженностью. В основе такой политики должен быть и «сезонный» инструментарий её оценки, анализа и эффективного управления с целью оптимизации. Необходимо чётко отслеживать соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Практика показывает, что значительное превышение ДЗ над кредиторской задолженностью является отрицательным фактором финансовой деятельности коммерческой организации. Финансовая картина складывается из превышения оттока денежных средств, чем их поступления. Для чёткого понимания уровня соотношения задолженностей – дебиторской и кредиторской необходимо провести анализ, который устанавливает динамику движения данных видов задолженностей и их объём.

Если в организации сложилась такая ситуация, то необходимо использовать портфель управленческих решений, направленных на оценку, анализ (структуру и объём, период возникновения и др.) и управление сложившейся ситуации по ДЗ коммерческого предприятия с целью оптимизации непоплаченных денежных средств в счёт отгруженной с/х продукции.

#### **Список литературы**

1. Дружиловская, Т.Ю., Иголина, Т.В. Бухгалтерский учет обязательств организаций в системах российских и международных стандартов: теоретический аспект // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – N 45. – С.2–13.
2. Зарецкая, В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени//Международный бухгалтерский учет. – 2014. – N 29. – С.2–16.
3. Ульянов, В.А. Списание кредиторской задолженности // Практический бухгалтерский учет. – 2014. – N 8. – С.14–21.
4. Манохова, С. В. Новый порядок учета процентов по долговым обязательствам// Транспортные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2015. – N 2. – С. 8–13.
5. Клевцов, А.А. Изменения в налоговом учете процентов по долговым обязательствам и требованиям конкурсных кредиторов // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2014. – N 3. – С.11–22.
6. Антаненкова, Е.И. Сомнительные долги у организации // Бухгалтерский учет. – 2012. – N 8. – С.121–124.



МЕТОДИКА ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ИННОВАЦИОННУЮ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА В СИСТЕМЕ  
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

преподаватель А.Э. Хачатурова

Саратовский филиал Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье посредством анализа существующих в отечественной и зарубежной практике подходов к классификации затрат на инновационную деятельность сделан вывод о целесообразности применения группировки затрат по этапам инновационного процесса предприятия и разработана методика их отражения на счетах управленческого учета. Предложены дополнительные счета управленческого учета для формирования информации о плановых, фактических затратах на инновационную деятельность и отклонения фактических затрат от плановых.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационный процесс, затраты, классификация затрат, счета учета затрат, управленческий учет

Одним из ключевых объектов управленческого учета инновационной деятельности являются затраты, так как от эффективного управления ими напрямую зависит результат инновационной деятельности промышленного предприятия. Несмотря на то, что ученые в своих исследованиях не раз поднимали проблему учета затрат на инновационную деятельность [1], до сих пор и в теории, и в практике российского бухгалтерского учета отсутствует официальная общепринятая классификация таких затрат, что не позволяет в полной мере использовать учетную информацию для оценки и принятия обоснованных управленческих решений.

Классификация затрат на инновационную деятельность промышленного предприятия должна отражать в полной мере все характерные признаки, по которым одни виды затрат отличаются от других, отражать источники финансирования затрат, разграничивать затраты в соответствии со стадиями инновационного процесса и др. [5] Такой подход, на наш взгляд, позволит комплексно реализовать учитывать, планировать, анализировать и контролировать затраты на инновационную деятельность предприятия в системе управления.

Рекомендуемая нами классификация затрат на инновационную деятельность в зависимости от этапа инновационного процесса (Таблица 1) является для практики учета новой, необходимость применения данного классификационного подхода, на наш взгляд, определяется тем, что в современных условиях, объектом учета и калькулирования затрат на инновационную деятельность должны стать отдельные этапы инновационного процесса, в рамках которых соответствующим образом должны прово-

даться планирование, учет и анализ затрат и результатов инновационной деятельности.

Таблица 1

Классификация затрат на инновационную деятельность  
промышленного предприятия

| Классификационный признак          | Виды инновационных затрат                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Этап<br>Инновационного<br>процесса | – затраты на генерацию инновационных идей<br>– затраты маркетинговые исследования<br>– затраты на научно–исследовательские работы<br>– затраты опытно–конструкторские и технологические работы<br>– затраты на подготовку производства<br>– затраты освоение производства<br>– затраты на коммерциализацию, продвижение на рынке и послепродажное обслуживание |

Инновационная деятельность любого экономического субъекта должна начинаться с процесса планирования, реализуемого на многих предприятиях через систему бюджетирования. В общем виде бюджетирование инновационной деятельности предприятия можно определить в качестве информационной системы внутреннего управления инновационной деятельностью на основе бюджетов [4].

В ходе проведения инновационной деятельности, на наш взгляд, необходимо осуществлять оперативное управление затратами на основе выявления отклонения фактических затрат от плановых. В первую очередь, это важно для принятия оперативных и обоснованных управленческих решений о целесообразности дальнейшего осуществления инновационного процесса и контроля затрат на каждом отдельном этапе.

В связи с этим, для обобщения информации о плановых (целевых, бюджетных) и фактических затратах на инновационную деятельность промышленного предприятия, считаем целесообразным использование группы счетов, а именно:

- счет 35 «Затраты по этапам инновационного процесса (плановые)»;
- счет 36 «Затраты по этапам инновационного процесса (фактические)»;
- счет 37 «Отклонения затрат по этапам инновационного процесса».

Предлагаемая нами детализация вышеназванных счетов представлена в таблице 2.

Детализация счетов учета затрат по инновационной деятельности  
по этапам инновационного процесса

| Номер счета         | Детализация                                                          |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 35.10, 36.10, 37.10 | Генерация новых идей                                                 |
| 35.11, 36.11, 37.11 | Маркетинговые исследования                                           |
| 35.20, 36.20, 37.20 | Научно–исследовательские работы                                      |
| 35.21, 36.21, 37.21 | Опытно–конструкторские и технологические работы                      |
| 35.30, 36.30, 37.30 | Подготовка и налаживание производства                                |
| 35.40, 36.40, 37.40 | Освоение производства и выпуск                                       |
| 35.50, 36.50, 37.50 | Коммерциализация, продвижение на рынке и послепродажное обслуживание |

Предприятия получает основную часть доходов от инновационной деятельности на последних этапах инновационного процесса «Коммерциализация, продвижение на рынке и послепродажное обслуживание». Помимо этого, промышленное предприятие может продать оформленные результаты НИОКиТР или опытную партию инновационной продукции. В связи с этим, для учета фактически полученных доходов от инновационной деятельности целесообразно, на наш взгляд, использовать счет 91 «Прочие доходы и расходы» в необходимом аналитическом разрезе.

По дебету счета 35 «Затраты по этапам инновационного процесса (плановые)» отражаются плановые (бюджетные, целевые) затраты отчетного периода в разрезе этапов инновационного процесса. На этапах подготовки и налаживания производства, освоения производства и выпуска, а также коммерциализации, продвижения на рынке и послепродажного обслуживания при возникновении отклонений фактического объема продукции от плана может возникнуть необходимость корректировки плановых (бюджетных) затрат. Для этих целей следует использовать гибкий бюджет инновационной деятельности. [6]

По дебету счета 36 «Затраты по этапам инновационного процесса (фактические)» отражаются фактические затраты на инновационную деятельность также в разрезе этапов инновационного процесса с кредита счетов 30 «Материальные затраты», 31 «Затраты на оплату труда», 32 «Отчисления на социальные нужды», 33 «Амортизация», 34 «Прочие затраты», информация на которых формируется по элементам затрат. В ходе отражения фактических затрат на инновационную деятельность начинает формироваться информация об отклонениях фактических затрат от плановых. Информация об этих отклонениях будет отражена по дебету счета 37 «Отклонения затрат по этапам инновационного процесса». Это, по нашему мнению, позволит менеджменту промышленного предприятия оперативно реагировать принятием соответствующих управленческих решений.

Основанием для списания фактических затрат на инновационную деятельность по окончании отчетного периода, а также по мере завершения

отдельных этапов инновационного процесса, со счета 36 «Затраты по этапам инновационного процесса (фактические)» на соответствующие счета финансового учета будут являться бороты по счетам 35 «Затраты по этапам инновационного процесса (плановые)» и 37 «Отклонения затрат по этапам инновационного процесса» Вариант списания затрат будет зависеть от результатов, полученных на каждом этапе инновационного процесса и особенностей этих этапов.

На этапе генерации инновационных идей предприятие несет, как правило, небольшие по величине затраты, носящие текущий характер. При этом не следует недооценивать значимость данных затрат для инновационной деятельности предприятия в целом. В связи с тем, что на данном этапе инновационного процесса предприятие только генерирует инновационные идеи, но еще не занимается выпуском новой продукции [3], данные затраты следует относить на счет 91 «Прочие расходы». По аналогии, затраты на этапе маркетинговых исследований относятся на коммерческие расходы.

В соответствии с требованиями ПБУ 17/02 затраты на научно-исследовательские работы подлежат списанию с кредита счета 36 «Затраты по этапам инновационного процесса (фактические)», субсчет 20 «Научно-исследовательские работы» в дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» или 91 «Прочие доходы и расходы». Однако при осуществлении научно-исследовательских работ могут возникнуть ситуации, при которых научные исследования в результате прекращения финансирования, принятия решения о нецелесообразности их продолжения остаются незавершенными, или, когда по окончании научно-исследовательских работ принимается решение о прекращении этого направления инновационной деятельности предприятия [2]. В таком случае затраты по научно-исследовательские работы списываются на прочие расходы.

Порядок списания затрат на опытно-конструкторские и технологические работы (ОКиТР) зависит от полученных результатов и их оформления в соответствии с нормами гражданского права. В случае, если в результате ОКИТР предприятие получило объект интеллектуальной собственности и оформило данный объект в соответствии с законодательством, то вся сумма затрат по ОКИТР, учтенная по дебету счета 36 «Затраты по этапам инновационного процесса (фактические)» субсчет 21 «Опытно-конструкторские и технологические работы» и включенная в первоначальную стоимость нематериального актива согласно ПБУ 14/2007, списывается на счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», а в дальнейшем относится на счет 04 «Нематериальные активы».

В случае создания инновационного объекта основных средств и его соответствии критериям признания (Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ) 6/2001) все затраты по ОКИТР, учтенные по дебету счета 36 «Затраты по этапам инновационного процесса (фактические)» субсчет 21 «Опыт-

но–конструкторские и технологические работы» и включаемые в первоначальную стоимость инновационного основного средства (ИОС), списываются на счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», а в дальнейшем, на счет 01 «Основные средства» субсчет «Инновационные основные средства». Включение указанных затрат в себестоимость продукции будет осуществляться путем начисления амортизации по инновационному основному средству или нематериальному активу.

В том случае, если в результате ОКИТР не получены объекты, признаваемые в качестве НМА или ИОС, но получены результаты, которые квалифицированы как прочие результаты ОКИТР, списание затрат со счета 36 «Затраты по этапам инновационного процесса (фактические)» субсчет 21 «Опытно–конструкторские и технологические работы» производится на отдельный счет в зависимости от характера полученного результата.

На этапе подготовки и налаживания производства затраты, собранные по дебету счета 36 «Затраты по этапам инновационного процесса (фактические)» субсчет 30 «Подготовка и налаживание производства», подлежат списанию в дебет счетов учета затрат основного производства.

На этапе освоения производства и выпуска затраты на производство продукции будут отражать на счетах 35, 36, 37 управленческого учета и по завершению отчетного периода всей суммой будут списаны на счет 20 «Основное производство». Аналогично, подлежат списанию на счет 44 «Расходы на продажу» затраты этапа коммерциализации, продвижения на рынке и послепродажного обслуживания.

Считаем, что применение на практике предложенных рекомендаций развитию управленческого учета затрат на инновационную деятельность промышленного предприятия должно способствовать формированию информационно–аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью, способного повысить качество и эффективность принимаемых управленческих решений.

#### Список литературы

1. Неелова Н.В. Затраты на инновации в бухгалтерской и статистической отчетности организации//Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 33. – С. 43–54
2. Рубцова Е.М. Отражение затрат на инновационную деятельность на счетах бухгалтерского учета//Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 19 (361). – С. 2–13.
3. Хачатурова А.Э. Методические подходы к оценке инновационной активности предприятия / А.Э. Хачатурова // Вестник Саратовского государственного социально–экономического университета. – 2015. – № 3 (57). – С. 97–101
4. Хачатурова, А.Э. Проблемы формирования программ инновационного развития отечественных предприятий / А.Э. Хачатурова // Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования: сб. науч. тр./ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет» – Барнаул, 2015. – С. 3622–3624

5. Хачатурова, А.Э. Содержание и объекты управленческого учета инновационной деятельности промышленного предприятия / А.Э. Хачатурова // Интеллект. Инновации. Инвестиции / Оренбургский государственный университет. – Оренбург, 2017. – С.49–53

6. Хачатурова, А.Э. Учет и раскрытие информации о затратах и результатах инновационной деятельности промышленного предприятия / Хачатурова А.Э. // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2016. – №4 (20). – С. 67–77.



## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**

магистрант И.В. Черных

Воронежский филиал Российского экономического университета им Г.В. Плеханова

В статье рассмотрен вопрос конкурентоспособности предприятия на этапах жизненного цикла.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, собственный жизненный цикл, эксплерентный этап, пациентный этап, виолентный этап, коммутантный этап, леталентный этап.

Экономическая эволюция характеризуется этапами возникновения определённых укладов, который в своём развитии имеют сложный циклический характер и сопровождаются ростом эффективности. Жизненный цикл любого хозяйствующего субъекта тесно связан с его конкурентоспособностью, которая оценивается по реализации выбранной конкурентной стратегии и инструментарием оценки.

Процесс существования предприятия, как субъект воздействия внешних и внутренних циклов, характеризуется нестабильностью производственной, финансовой, маркетинговой и кадровой деятельности.

Проходя все этапы жизненного цикла предприятие неизбежно заканчивает свою деятельность через ликвидацию, слияния, делением крупных предприятий на более мелкие, банкротства, реструктуризацию и т.д.

Теория жизненных циклов и систем строится на том, что у каждого предприятия свой собственный жизненный цикл (ИЖЦП). ИЖЦП наделён ресурсными параметрами для выпуска товаров и циклично изменяющихся условий внешней социально–экономической и инвестиционной среды.

Исходя из выше сказанного, представляется интересным изучение конкурентоспособности предприятия в разрезе его ИЖЦП с использованием математического инструментария оценки и прогнозирования. ИЖЦП можно схематично представить в таблице 1, взяв за основу подход к определению модели жизненного цикла предприятия Э.М. Короткова следующими этапами: Эксплерентный – Пациентный – Виолентный – Коммутантный – Леталентный [1].

Таблица 1

## Конкурентоспособность предприятия на этапах жизненного цикла

| этапы ИЖЦП                    | характеристика                                                                                                                                               | ресурсы                                                           | результаты                                               | конкуренто–способность                                     |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Эксплерентный (возникновение) | Исследования рынков сбыта, проектирование и создание предприятия                                                                                             | Инвестиции                                                        | Отсутствуют                                              | Отсутствует                                                |
| Патентный (становление)       | Наращивание потенциала                                                                                                                                       | Рост расходов предприятия и рост доходов от деятельности.         | Предприятие рентабельно                                  | Выбор конкурентной стратегии                               |
| Виолентный (расцвет)          | Эксплуатация предприятия, эксплуатация ОПФ с минимальными издержками, организационный и кадровый потенциал высок, текущие затраты низкие.                    | Затраты на инвестиции уменьшаются, прибыль организации растёт     | Предприятие достигает пика своего расцвета               | Поддержка уровня высокой конкурентоспособности предприятия |
| Коммутантный (старение)       | Рост эксплуатации предприятия, рост динамики отрицательных показателей финансово–хозяйственной деятельности предприятия, моральное и физическое старение ОПФ | Затраты возрастают, эффективность предприятия снижена до предела. | Жизненный цикл предприятия – завершается                 | Требует смены конкурентной стратегии                       |
| Леталентный (ликвидация)      | Расходы превышают доходы, Модернизация не компенсирует потери                                                                                                | Отсутствие денежных ср-в, падение эффективности деятельности      | Деструктуризация предприятия, прекращение существования. | Отсутствует                                                |

На практике жизненный цикл может завершиться не только на этапе становления– расцвета– старения, но и на этапе возникновения предприятия. Причиной краха ИЖЦП могут являться резкие изменения внешней и внутренней среды существования хозяйствующего субъекта.

Рассматриваемая выше хронология ИЖЦП и его конкурентоспособ-

ности на каждом этапе цикла, предполагает выделения определенных фаз:

–фаза пассивного развития – охватывает «Эксплерентный» этап (этап возникновения), который характеризуется отсутствием конкурентной стратегии.

На данном этапе предприятие осуществляет разработку продукции (товара, услуги), формирует свою организационную структуру занимается интенсивном поиском денежных инвестиций в объёме, позволяющем начать и развивать выпуск продукта.

Следовательно, данный этап должен характеризоваться ростом доходов. Поэтому наиболее важными финансовыми показателями на начальной стадии ИЖЦП являются рост доходов и операционные денежные потоки [3].

–фаза активного развития – охватывает Пациентный (этап становления), который характеризуется ростом доходов предприятия и рентабельностью.

На данном этапе происходит наращивание капитала хозяйствующего субъекта, реализация выбранной конкурентной стратегии. Конкурентная стратегия должна включать в себя охват сегментов рынка товаром в разных регионах.

–фаза роста прибыли охватывает Виолентный этап (этап расцвета предприятия). Виолентный этап характеризуется устойчивым финансовым состоянием предприятия, высоким уровнем внедренных технологий и массовым выпуском качественного товара, высоким уровнем организационных преимуществ. Хозяйствующий субъект успешно конкурирует на отраслевом рынке.

Виолентный этап характеризуется реализованной стратегией конкурентных преимуществ на рынке сбыта.

–фаза спада активности охватывает Коммутантный цикл (ИЖЦП завершается).

Данный период характеризуется спадом производства, ухудшением всех финансовых и производственных показателей предприятия, неэффективной конкурентной стратегией. Деятельность таких предприятий происходит на падение цикла выпуска товара (продукции), которые отстают от требованиями времени, т.е. являются устаревшими, спрос на них на сегментном рынке сбыта резко падает.

На данном этапе менеджмент предприятия должен принять тактические и стратегические решения, направленные на совершенствование технологий, выпуск новых продуктов (товаров), смене конкурентной стратегии.

–фаза ликвидации – охватывает Леталентный этап ИЖЦП.

Данный этап характеризуется ликвидации предприятия полностью или в прежнем виде. Леталентному этапу свойственно низкая эффективность функционирования, кадровый кризис, резкий спад рыночной позиции, наступление несостоятельности (банкротства) предприятия. На дан-



ной стадии предприятие, как правило, имеет очень слабую конкурентную стратегию или полностью её отсутствием.

Эффективность работы предприятия, её конкурентной стратегии для каждой из перечисленных фаз ИЖЦП будет различной.

Разработка механизма управления конкурентоспособностью предприятия с учётом её ИЖЦ в экономике предприятий деревообрабатывающей промышленности должна базироваться на методах и оценках, предлагаемых как зарубежными исследователями, так и отечественными учёными.

При разработки механизма оценки конкурентоспособности предприятия должны учитываться факторы отраслевой направленности хозяйствующего субъекта, позволяющие применять все известные механизмы не только для обследованных предприятий, но и аппроксимировать ее на другие аналогичные хозяйствующие субъекты деревообрабатывающего комплекса [2]. Данные отраслевые особенности, по мнению автора, должны быть учтены при определении границ критических значений основных показателей, лежащих в основе инструментария распределения предприятий по классам конкурентоспособности.

#### Список литературы

1. Иванова, Т.Б. Развитие теории жизненного цикла предприятий в современных условиях [Текст]: учеб.пособие / Т.Б. Иванова, Н.А. Переверзев. – М. : Финпресс, 2016. – 180 с.
2. Сибиряткина, И.В. Инструментарий системы анализа кризисных процессов в деятельности предприятия / И.В. Сибиряткина, Е.П. Наумова //Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика Издательство: Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г.Ф. Морозова(Воронеж) – 2015. том 4. – С. 81–87.
3. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст]: учеб./ Р.А. Фахтудинов. – М. : ИНФРА–М, 2015. – 312 с.



## КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ

магистрант Ю.А. Шевцова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье обосновывается важность правильного формирования состава затрат на производство, их классификация и группировка при формировании себестоимости продукции.

**Ключевые слова:** группировка, затраты, калькулирование, классификация, производство, себестоимость продукции.

Управление затратами представляет собой по своей сущности управление всей деятельностью предприятия, так как охватывает все стороны происходящих производственных процессов. Следовательно, учет затрат и

калькулирование себестоимости продукции – один из важнейших разделов управленческого учета. Себестоимость производства единицы продукции служит базой для принятия большинства управленческих решений. При этом состав и величина себестоимости определяются затратами, которые ее формируют с учетом отраслевых особенностей [1, с. 84].

Совокупность приемов и способов, обеспечивающих расчет себестоимости единицы отдельных видов продукции (работ, услуг) и их группировку по статьям расходов называется калькулированием себестоимости [2, с. 218].

Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции – очень важная часть экономической политики предприятия, которая позволяет с максимальной точностью определить причины, влияющие на окончательную и промежуточную себестоимость единицы продукции.

Конечным результатом калькулирования является составление калькуляций себестоимости. Они показывают, какие расходы, и в каком объеме включаются в себестоимость единицы изделия [2, с. 219].

Для исчисления себестоимости продукции, затраты классифицируют на виды по ряду признаков.

По экономическому содержанию расходы классифицируют по элементам затрат: материальны расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие расходы [3, с. 148].

Эта группировка едина и обязательна для предприятий всех отраслей экономики. Она показывает, что именно из расходов на производство продукции, каково соотношение разных элементов затрат в общей сумме расходов.

По экономической роли в процессе производства затраты делят на:

1) основные – это те затраты, которые не посредственно связаны с технологическим процессом производства: сырье, материалы, топливо, энергия, заработная плата и прочие;

2) накладные расходы образуются в связи с управлением, организацией, технологической подготовкой и обслуживанием производства. Они складываются из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

По составу (или однородности) экономических элементов в статьях калькуляций расходы подразделяются на:

1) одноэлементные расходы – это расходы, состоящие из одного элемента (амортизация; заработная плата и т.д.);

2) комплексные – это расходы, которые состоят из нескольких элементов. В качестве примера можно привести общепроизводственные и общехозяйственные расходы, в составе которых – зарплата соответствующего персонала, амортизация зданий и другие одноэлементные расходы.

По способу включения в себестоимость продукции выделяют:

1) прямые затраты. Они связаны с производством конкретного вида продукции, их можно прямо и непосредственно отнести на его себестои-

мость: расходы на сырье, основные материалы, на зарплату производственных рабочих, амортизацию активной части основных средств и пр.;

2) косвенные затраты. Они связаны с производством нескольких видов продукции, а потому не могут быть отнесены прямо на себестоимость конкретных видов продукции. К ним относят общепроизводственные и общехозяйственные расходы [3, с. 149].

По периодичности возникновения затраты подразделяются на:

1) текущие – имеют частую периодичность (менее месяца). Например, это расход сырья и материалов;

2) единовременные – это однократные или периодически производимые расходы, обеспечивающие процесс производства в течение длительного времени. Это расходы на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, расходы, связанные с запуском новых производств и др.

По участию в процессе производства различают:

1) производственные затраты не посредственно связаны с производством продукции (работ, услуг) и включаются в их себестоимость. Это материальные затраты, расходы на оплату труда, потери от брака, общепроизводственные расходы;

2) непроизводственные затраты непосредственно не связаны с производством продукции (работ, услуг) и не включаются в производственную себестоимость продукции. Это расходы на продажу.

По целесообразности расходования (эффективности) различают:

1) производительные – это затраты на производство продукции определенного качества при рациональной технологии организации производства;

2) непроизводительные расходы появляются вследствие изъянов в технологии организации производства (потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных работ и др.) [3, с. 150].

Себестоимость продукции может формироваться в двух вариантах:

– в объеме расходов, осуществленных непосредственно при ее производстве (производственная или неполная себестоимость);

– в сумме всех расходов организации, включая те, которые обеспечивают функционирование организации в целом (полная себестоимость), однако сюда не будут входить расходы, связанные с продажей (коммерческие).

К непосредственно связанным с производством относятся затраты, которые:

– можно с полной определенностью привязать к созданию конкретной продукции (прямые затраты);

– не относятся к конкретному виду продукции, но обеспечивают функционирование производственного подразделения, участвующего в производстве этой продукции (накладные расходы производственного характера).

Расходы, не связанные непосредственно с производством, носят название общехозяйственных и складываются из затрат:

- обеспечивающих деятельность организации в целом, в т. ч. процесс управления ею;
- относящихся к производству, которые невозможно привязать к конкретному производственному подразделению или распределить между несколькими подразделениями.

Прямые расходы производства зависят в первую очередь от вида создаваемой продукции (например, материалоемкая или нет) и чаще всего состоят из:

- затрат на сырье, комплектующие, иные материалы, необходимые для производства продукции (основные материалы (сырье, комплектующие), полуфабрикаты собственного производства, вспомогательные материалы, возвратные отходы);
- расходов на оплату труда персонала, непосредственно задействованного в выполнении работ по созданию определенной продукции;
- страховых взносов, начисляемых на оплату труда персонала, непосредственно создающего продукцию.

Если есть возможность организовать учет с отнесением на определенный вид продукции, то в составе прямых расходов могут быть также учтены:

- амортизация используемого в производстве оборудования;
- затраты на энергоресурсы;
- услуги сторонних организаций.

В состав накладных расходов производственного характера по каждому из производственных подразделений будут входить:

- оплата труда руководства подразделения и общецехового персонала, начисления страховых взносов на эту оплату;
- затраты по текущему обеспечению работы подразделения (канц- и хозяйственные товары, инвентарь, инструмент, амортизация оборудования, расходы на аренду, страхование, информационное обслуживание, командировки сотрудников);
- затраты на содержание имущества, находящегося в подразделении, с выделением работ, осуществленных собственными силами организации (вспомогательным или обслуживающим производством) и сторонними организациями (техническое и транспортное обслуживание, поверка, ремонты, сменно-запасные части и расходные материалы, необходимые для эксплуатации оборудования, расход энергоресурсов);
- затраты на обеспечение качества выпускаемой продукции (лицензирование, сертификация, опытные испытания, гарантийное обслуживание, обучение персонала);
- затраты на охрану труда (аттестация рабочих мест, спецодежда,

специальное питание, санобработка).

В том числе, в составе накладных расходов производственного характера будут отражаться те расходы, которые могли бы входить в состав прямых, но организация распределения их по объектам калькулирования либо невозможна, либо требует неоправданно высоких затрат:

- амортизации используемого в производстве оборудования;
- затрат на энергоресурсы;
- услуг сторонних организаций.

Расходы общехозяйственного назначения имеют перечень, схожий с перечнем накладных расходов производственного характера:

- оплата труда руководства организации и персонала подразделений общехозяйственного назначения, начисления страховых взносов на эту оплату;
- затраты по текущему обеспечению работы подразделения (канц- и хозяйственные товары, инвентарь, амортизация оборудования, расходы на аренду, страхование, информационное обслуживание, командировки сотрудников);
- затраты на содержание имущества, находящегося в подразделении, с выделением работ, осуществленных собственными силами организации (вспомогательным или обслуживающим производством) и сторонними организациями (техническое и транспортное обслуживание, поверка, ремонт, сменно-запасные части и расходные материалы, необходимые для эксплуатации оборудования, расход энергоресурсов);
- затраты на охрану труда (аттестация рабочих мест, спецодежда, специальное питание, санобработка).

Дополнительно могут присутствовать расходы на:

- услуги связи;
- подбор и подготовку персонала;
- медицинское обеспечение (содержание собственного здравпункта или проведение медосмотров сторонними учреждениями);
- охрану территории;
- вывоз мусора, канализацию;
- представительские цели;
- услуги юристов, аудиторов;
- проведение собраний акционеров;
- подлежащие уплате налоги, включаемые в себестоимость.

Таким образом, в современной экономической литературе существует множество классификаций затрат, формирующих себестоимость продукции [4, с. 186]. Состав затрат, формирующих себестоимость продукции, их детализация и то, на каком уровне будет определяться эта себестоимость, предприятие устанавливает самостоятельно. Также самостоятельно выбирается порядок включения накладных расходов в себестоимость калькуляционных единиц. Все принятые решения фиксируются в приказе по учетной политике.

### Список литературы

1. Кульбацкая М.М., Шамонина Т.П. Классификация затрат для целей управления себестоимостью // Вестник научных конференций. – 2016. – № 4–3 (8). – С. 84–87.
2. Филиппова В.Д., Скапенко В.М. Классификация затрат, связанная с калькулированием себестоимости продукции // В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых – 2018 Сборник научных статей 6–й Международной молодежной научной конференции: в 4 томах. Ответственный редактор Горохов А.А. – 2018. – С. 217–220.
3. Хабибуллина Л.Р., Кочеткова С.Ф. Классификация затрат для исчисления себестоимости продукции // Сборник статей Международной научно–практической конференции: в 2 частях «Методы, механизмы и факторы международной конкурентоспособности национальных экономических систем». – 2017. – С. 148–151.
4. Юнусов Р.Р. Классификация затрат, формирующих себестоимость продукции // Сборник статей Международной научно–практической конференции «Проблемы и перспективы развития экспериментальной науки»: в 5 ч. – Уфа. – 2018. – С. 184–187.



## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ИССЛЕДОВАНИИ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

кандидат экономических наук, доцент Е.А. Шубина

кандидат экономических наук, доцент Ю.Р. Николаева

Воронежский филиал Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Данная статья посвящена вопросам стратегического анализа на уровне муниципальных образований. Охарактеризованы этапы стратегического анализа. Определены факторы внутренней и внешней среды муниципального образования и методы анализа данных факторов.

**Ключевые слова:** стратегический анализ, факторы внутренней и внешней среды, муниципальные образования.

Стратегический анализ – это управленческая деятельность, связанная с формулированием и реализацией долгосрочных целей, поддержание эффективных отношений с окружающей средой в соответствии с целями ее внутренних возможностей. Существует пять задач стратегического анализа [1]:

- 1) формирование стратегических направлений развития;
- 2) обоснование стратегических целей и задач по их достижению;
- 3) обоснование стратегии достижения целей;
- 4) обоснование стратегического плана;
- 5) оценка эффективности и обоснование изменений в стратегическом плане.

Одна из основных задач стратегического планирования – определение внутренних и внешних условий, тенденций, ограничений, диспропорций, дисбалансов, возможностей, включая финансовые, социально–экономического развития Российской Федерации, субъектов и муниципальных образований, отдельных отраслей и сфер государственного и муниципального управления (п. 2 ст. 8 Федерального закона №172–ФЗ).

Этапы стратегического анализа и разработки стратегии можно представить в следующем виде (Рисунок 1).

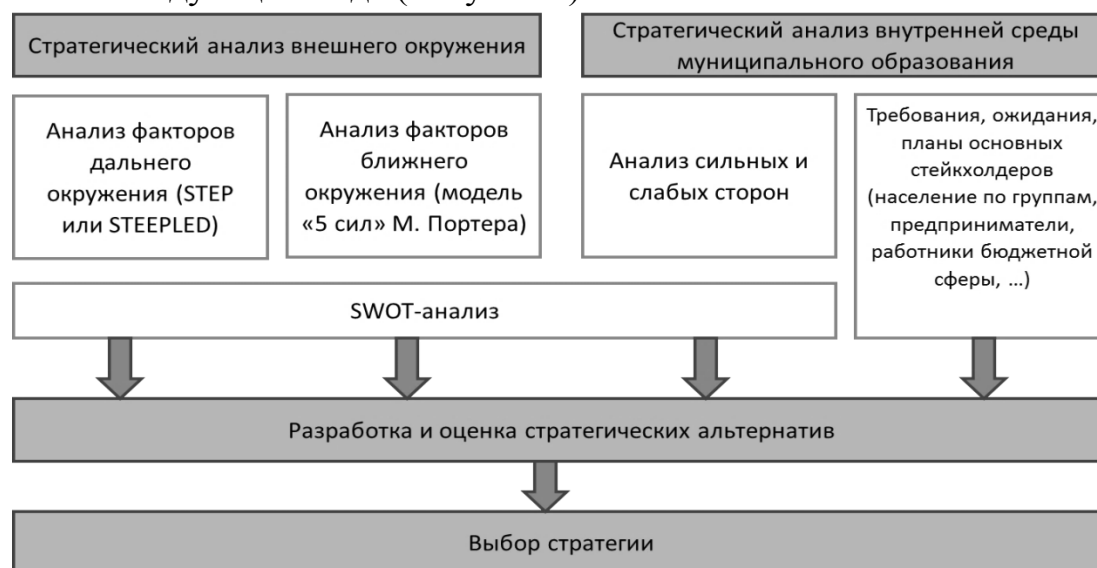


Рис. 1 – Этапы современного стратегического анализа муниципальных образований

Итог всем трем этапам анализа подводится в SWOT–анализе, в который сводятся все самые значимые факторы, выявленные в ходе каждого этапа.



Рис. 2 – Факторы внешней и внутренней среды муниципального образования

В процессе стратегического анализа органы местного самоуправления муниципального образования должны определить [2]:

1. Состояние внешнего окружения в данный момент времени;
2. Изменение внешнего окружения в ближайшее время под влиянием различных факторов;

### 3. Можно ли активно и эффективно управлять данным процессом.

Все эти факторы оказывают прямое и существенное влияние на само существование и деятельность муниципальных образований, а, следовательно, и на их развитие. И любой из этих факторов, в зависимости от ситуации, может сыграть решающую роль в развитии муниципалитетов.

Факторы «дальнего» окружения – это область, которая влияет на деятельность любого объекта, но на которую сам он, как правило, воздействовать не может. В целях стратегического анализа эти факторы обычно исследуют с помощью STEP–анализа (STEEPLED–анализа) [3].

Факторы «ближнего» окружения – это факторы, которые оказывают воздействие на объект и на которое объект также может непосредственно оказывать влияние: может формировать и изменять это окружение. Весьма важно разделять дальнее и ближнее окружение. В ближнем окружении формируется конкурентоспособность муниципального образования и ведется конкурентная борьба. В практике муниципального управления – конкурентная борьба между городскими округами и районами края. Для анализа, чаще всего, среды «ближнего» окружения используется модель «5 сил» Портера.

Внутренняя среда анализируется с помощью оценки собственных сильных и слабых сторон, так как стратегия социально–экономического развития муниципального образования, в первую очередь, должна быть направлена на сохранение и развитие имеющихся конкурентных преимуществ, а также на устранение недостатков. Методов анализа внутренней среды достаточно и они широко используются в практике.

При проведении стратегического анализа важно не допустить следующих ошибок:

- сокращение массива данных, необходимых для принятия решения приводит к определенным упущениям;
- охват большого массива данных, вызывает трудности в выделении наиболее существенных факторов;
- несоответствие уровня компетенций и полномочий экспертов в области стратегического анализа;
- неверная интерпретация результатов анализа.

Во избежание ошибок можно рекомендовать учитывать взаимодействие и направленность факторов окружающей среды, а также оценивать их с точки зрения нескольких экспертов, тем самым избегать субъективности мнения.

Следует отметить, что стратегический анализ муниципалитета существенно отличается от стратегического анализа организации тем, что очень трудно четко определить, какие факторы относятся к дальнему, а какие – к ближайшему окружению. Поскольку муниципалитет представляет собой совокупность различных видов деятельности, и, следовательно, большой



набор объектов и субъектов, которые, в зависимости от глубины анализа, могут меняться местами.

В контексте анализа по отношению к муниципалитету факторы «ближнего» окружения играют огромную роль в формировании стратегии в области создания конкурентных преимуществ (Рисунок 3).

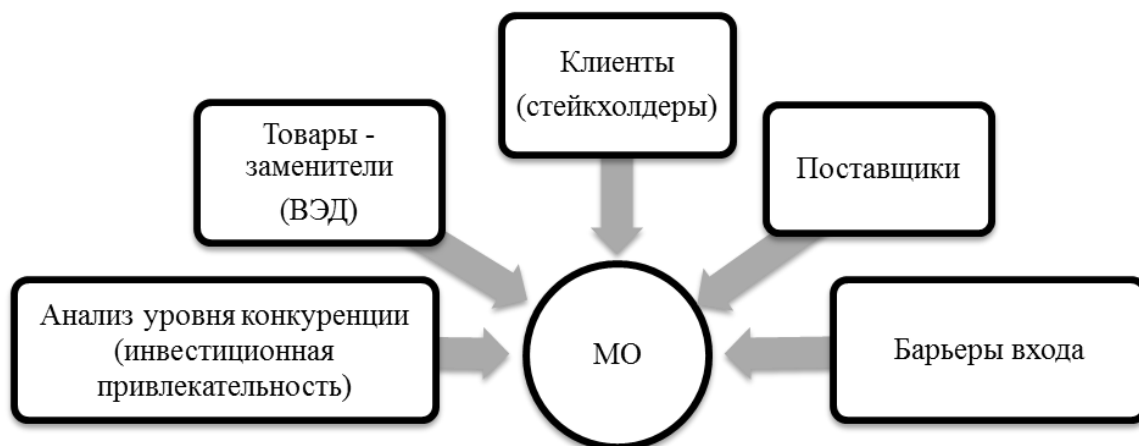


Рис. 3 – Модель пяти сил конкуренции М. Портера применительно к муниципальным образованиям

Уровень конкуренции – учитывает конкуренцию со стороны других муниципальных образований региона, регионов России.

Власть товаров–заменителей – оцениваются возможности замены товаров альтернативными видами экономической деятельности, вариантами предпринимательской деятельности на территории этого муниципального образования или альтернативными местами деятельности.

Власть стейкхолдеров (заинтересованных сторон) – в этом случае заинтересованными сторонами являются разные категории людей и организаций, в зависимости от ситуации: инвесторы, как пользователи ресурсов; малый и средний бизнес как потребители коммунальных услуг; жители, как потребители товаров, произведенных на территории и предоставляемых услуг.

Власть поставщиков – из–за территориальной удаленности от основных рынков, транспортной недоступности ряда муниципалитетов, значительная часть потребляемых товаров, товаров, услуг поставляется извне, а количество поставщиков ограничено, что приводит к диктовать ассортимент, услугу, срок поставки, цену.

Входные барьеры – учитывать время регистрации прав распоряжения или использования имущества, ресурсов; сроки решения вопросов по строительству, подключению к инженерным сетям, размер налоговых платежей, прозрачность действий и решений органов власти.

При анализе сильных и слабых сторон муниципального образования, прежде всего, рекомендуется определить перечень анализируемых внутренних факторов и критерии их оценки [4].

Анализ сильных и слабых сторон внутренней среды муниципалитета позволяет установить связь между потенциалом и проблемами, с одной стороны, а с другой – установить связи между его сильными и слабыми сторонами, что позволяет определить варианты успешного существования и перспективы развития муниципального образования.

#### **Список литературы**

1. Товарный менеджмент: экономические, организационные и управленческие аспекты/ Коллективная монография // Воронеж: Издательско–полиграфический центр «Научная книга», 2015. – 237 с.

2. Volkova M.A., Solomatina E.D., Shabutskaya N.V., Sabetova T.V. et al. History of Views on Audit of Commercial Structures Management Quality//Contributions to Economics. 2017. № 9783319454610. – P. 81–90.

3. Голикова Г.В. Формирование стратегий устойчивого развития муниципальных образований в условиях нестабильности внешней и внутренней среды/Г.В. Голикова, Е.А. Шубина//Актуальные проблемы современной экономики: теория, практика, политика: Межвузовский сборник научных трудов. – Воронеж: ВГУ. – «НАУКА–ЮНИПРЕСС», 2014. – Вып. 1(4). – С. 49–56.

4. Казакова, Н. А. Современный стратегический анализ: учебник и практикум для магистратуры / Н. А. Казакова. – 2–е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 386 с.

## Раздел II

# ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

=====

### ПРИМЕНЕНИЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРИБЫЛЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

кандидат экономических наук А.В. Агибалов  
магистрант Н.И. Иванникова

Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I

Получение прибыли – является главной и основной целью деятельности коммерческих организаций. Вместе с тем экономическая ситуация складывается таким образом, что важен не только факт ее получения, но и объем. В финансовом менеджменте существует специальный метод управления и планирования прибылью, основанный на ее взаимосвязи с объемами производства и издержками – маржинальный анализ. В статье рассмотрены особенности его применения для молочного животноводства.

**Ключевые слова:** прибыль, издержки, объем производства и продаж, финансовый менеджмент, молочное животноводство.

Маржинальный анализ известен в практике финансового управления достаточно давно. Он имеет отдельные недостатки, но его главным преимуществом является возможность функционального описания изменения финансового результата с учетом изменения цены, затрат и объемов, что позволяет финансовому менеджеру своевременно оперировать имеющимися в его распоряжении рычагами управления [2].

Указанные процессы описываются линейной функцией:

$$Y(x) = ax - b, \quad (1)$$

где  $Y$  – прибыль, тыс.руб.;

$a$  – удельная валовая маржа (цена– удельные переменные затраты), тыс.руб.;

$x$ – объем производства / продаж, ед.

Для того, чтобы использовать указанный метод в практике деятельности СХА «Эртильская» необходимо распределить затраты на переменные и постоянный затраты и формировании промежуточного финансового результата – валовая маржа или маржинальный доход. То есть модель формирования прибыли будет иметь следующий вид, отличный от содержащегося в отчете о финансовых результатах и представленный на рисунке 1.

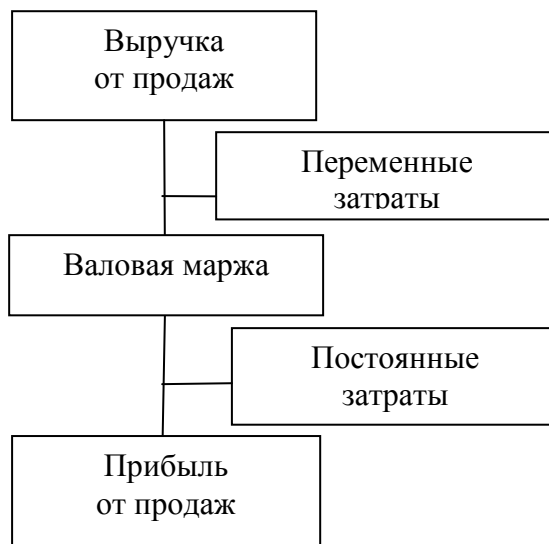


Рис. 1 – Модель формирования прибыли для целей применения маржинального анализа [2]

Проведем распределение затрат на производство молока, – на переменные, постоянные и смешанные затраты на основе данных Оборотно – сальдовой ведомости по счету 20.2. смешанные затраты распределим на основе методов пропорциональности. Результаты представим в виде таблицы 1.

Таблица 1

Распределение затрат на реализованную продукцию СХА «Эртильская» на переменные и постоянные затраты

| Вид затрат         | Затраты на произведенную продукцию |                 | Затраты на реализованную продукцию |
|--------------------|------------------------------------|-----------------|------------------------------------|
|                    | Сумма, тыс. руб.                   | Удельный вес, % | Сумма, тыс. руб.                   |
| Молоко             |                                    |                 |                                    |
| Переменные затраты | 13508                              | 70              | 11774                              |
| Постоянные затраты | 5789                               | 30              | 5046                               |
| Итого:             | 19297                              | 100             | 16820                              |

Особенности сельскохозяйственного производства заключаются в том, что часть произведенной продукции не реализуется, а используется для внутривозвратного потребления [1]. Распределение затрат на реализованную продукцию на переменные и постоянные затраты произведено на основе структуры затрат по произведенной продукции.

Объем доходов предприятия образуют не только поступления от продаж продукции, но и сумма государственной поддержки по производству продукции в отрасли [3]. Поэтому классическую схему рычагов – цена, удельные переменные затраты, постоянные затраты, предлагаем дополнить показателем субсидий на единицу продукции. Таким образом, удельный маржинальный доход будет определяться не только путем вычитания из цены удельных переменных затрат, но и корректироваться на сумму поддержки.

Проведем операционный анализ производства молока СХА «Эртильская» по исходной и по предлагаемой нами методике (таблица 2).

Таблица 2

Маржинальный анализ производства и реализации молока в СХА «Эртильская»

| Показатель                            | Виды продукции   |                      |
|---------------------------------------|------------------|----------------------|
|                                       | Исходный вариант | Предлагаемый вариант |
| Выручка от продаж, тыс. руб.          | 23555            | 24112                |
| а) объем, ц                           | 10300            | 10300                |
| б) цена, руб./ц                       | 2286,89          | 2286,89              |
| в) господдержка, руб/ц                | –                | 54,04                |
| Переменные затраты, тыс. руб.         | 11774            | 11774                |
| Валовая маржа, тыс. руб.              | 11781            | 12338                |
| Постоянные затраты, тыс. руб.         | 5046             | 5046                 |
| Прибыль (убыток), тыс. руб.           | 6735             | 7292                 |
| Коэффициент валовой маржи             | 0,50             | 0,51                 |
| Удельная валовая маржа, руб.          | 1144             | 1170                 |
| Сила воздействия операционного рычага | 1,75             | 1,69                 |
| Порог рентабельности:                 |                  |                      |
| а) тыс. руб.                          | 10089            | 9861                 |
| б) ц                                  | 4411,67          | 4212,64              |
| Запас финансовой прочности:           |                  |                      |
| а) тыс. руб.                          | 13466            | 14250                |
| б) %                                  | 57,17            | 59,10                |

Полученные результаты маржинального анализа (таблица 2) позволяют сделать следующие выводы. Так, прибыль от продажи ячменя молока без учета субсидий составила– 6735 тыс. руб., а субсидии позволили увеличить прибыль до 7292 тыс.руб. При этом запас финансовой прочности составил в первом варианте 57,17 %, а во втором – 59,10%. При этом уровень предпринимательского риска при производстве и реализации в предлагаемом варианте выше, так эффект операционного рычага составляет 1,75 в исходном варианте, а субсидии позволяют снизить его до 1,69.

Так маржинальный анализ, учитывающий не только цены, но и объем поддержки и условия ее осуществления, позволяет видеть ее значимость в формировании финансовых результатов. Планирование деятельности аграрных предприятий по предлагаемой нами методике позволит повысить качество финансового управления предприятием.

#### Список литературы

1. Агибалов А.В. Эффективное применение маржинального анализа в управлении агроформированиями /А.В. Агибалов, Ю.В. Ткачева//Сельский механизатор. – 2017. – № 11. – С. 4–5.
2. Горелкина И.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Горелкина И.А. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2008. – 225 с.
3. Ткачева Ю.В. Выручка как объект операционного анализа / Ю.В. Ткачева, Ю.В. Марышева, М.Е. Рябых // Финансовый вестник. –2014. – № 1 (29). – С. 21–29.

=====

## АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫХ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ В 2018 ГОДУ В РАМКАХ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

В.А. Акамсин

начальник контрольного отдела УФНС России по Воронежской области,  
советник государственной гражданской службы РФ 3 класса

В статье анализируется результативность налоговых проверок, проведенных в 2018 году в Воронежской области. Анализируется практика взаимодействия налоговых и правоохранительных органов в плане проведения совместных налоговых проверок. Выделяются тенденции и преимущества обозначенного взаимодействия, намечаются пути повышения его эффективности.

**Ключевые слова:** Федеральная налоговая служба, силовые структуры, взаимодействие, законодательство о налогах и сборах, камеральные налоговые проверки, выездной налоговый контроль, налоговая задолженность

Деятельность ФНС России и ее территориальных органов носит разноплановый характер, что определяется многообразием задач, стоящих перед службой.

Так, Федеральная налоговая служба является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов, сборов и страховых взносов, за производством и оборотом табачной продукции, за применением контрольно–кассовой техники. ФНС исполняет также функции органа валютного контроля, является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств, уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, обеспечивающим представление в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требований об уплате обязательных платежей и требований Российской Федерации по денежным обязательствам.

При этом в рамках своих полномочий налоговые органы тесно и продуктивно взаимодействуют с представителями силовых структур: как на стадии выявления уголовно–наказуемых деяний, так и на стадии привлечения виновных лиц к уголовной ответственности. Можно выделить четыре основных направления взаимодействия: это регистрация юридических лиц, контрольная работа, взыскание налоговой задолженности и банкротство.

Остановимся подробнее на основных направлениях обозначенного взаимодействия.

Первый блок – пресечение деятельности фиктивных компаний, которые создаются для уклонения от уплаты налогов. Сфера взаимодействия – пресечение деятельности незаконно образованных юридических лиц, в том числе за использование при регистрации незаконных документов. Напомним, что функциями органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств, ФНС России наделена на основании Постановления Правительства РФ от 30.09.2004 № 506 «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе».

В схемах минимизации налогов зачастую используются фирмы–«однодневки». Это организации, созданные за вознаграждение номинальными учредителями, не имеющие имущественных и трудовых ресурсов, практически не платящие налогов. Цель создания подобных организаций одна – включение их в цепочку продавцов или покупателей, создание искусственного документооборота для возможной минимизации налогообложения. Только за 2018 год в Управление экономической безопасности и противодействия коррупции ГУ МВД по Воронежской области направлено 55 материалов, указывающих на совершение преступлений в сфере государственной регистрации юридических лиц по следующим статьям:

- 173.1 УК РФ за незаконное образование (создание, реорганизацию) юридического лица;
- 173.2 УК РФ незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица.

По итогам 2018 года в адрес УФНС по Воронежской области поступило 41 постановление о возбуждении уголовных дел и принятии их к производству по материалам, указывающим на совершение преступлений в сфере государственной регистрации юридических лиц из них:

- по ч. 1 ст. 173.1 УК РФ – 21;
- по ч. 1 ст. 173.2 УК РФ – 17;
- по ч. 2 ст. 173.2 УК РФ – 3.

Всего же по данным ГУ МВД России по Воронежской области за 2018 год возбуждено 109 уголовных дел по вышеназванным статьям УК РФ.

В отношении 24 должностных лиц вынесены приговоры о признании их виновными в совершении преступления, предусмотренного ч.1 ст.173.2 УК РФ с различными мерами наказания.

В качестве примера взаимодействия с силовиками в данном направлении можно привести пример гражданина С., который будучи безработным, за вознаграждение согласился представить свои паспортные данные и подписать комплект документов на регистрацию ряда юридических лиц. В результате он стал номинальным директором или учредителем 15 органи-

заций! В отношении гражданина С. было возбуждено уголовное дело по части 1 статьи 173.2 УК РФ, и он был приговорен к 6 месяцам исправительных работ (условно).

Следующий блок взаимодействия – контрольная работа – деятельность, направленная на контроль за правильностью исчисления и уплаты налогов юридическими и физическими лицами. В этом случае факты уклонения от уплаты налогов, выявляются, как правило, в рамках выездных и камеральных налоговых проверок. Хотелось бы напомнить, что основными формами налогового контроля, согласно положениям Налогового кодекса, являются выездные и камеральные налоговые проверки. Одним из основных отличий этих проверок является то, что камеральные налоговые проверки проводятся непосредственно в налоговом органе на основании налоговой отчетности, представленной плательщиком, выездные проверки, как правило, проводятся у налогоплательщика с выходом налоговых инспекторов на место его деятельности. При этом камеральные проверки проводятся в отношении всех представляемых налогоплательщиком деклараций (расчетов), в то время как выездная проверка назначается при наличии у организации определенных рисков ухода от налогообложения.

Можно выделить несколько тенденций, характерных для выездного налогового контроля. Одной из тенденций, характерных не только для Воронежской области, но и для РФ в целом, является общее снижение числа выездных проверок.

Так, за 2018 год на территории области завершилось всего 220 проверок. Для сравнения – в 2017 году их было почти в полтора раза больше – 309, а если сравнить с 2005 годом, то разница еще более существенна – более чем в 13 раз (2 987 в 2005 году). При этом, при сокращении количества выездных проверок сохраняются стабильные налоговые доначисления, которые держатся на уровне 1,7–2,0 млрд рублей на протяжении последних пяти лет.

220 проверок в год – много это или мало? Приведем статистику: по состоянию на 01.01.2019 на территории Воронежской области зарегистрировано действующих юридических лиц 51 878, ИП – 60 185, физических лиц – 2 989 429. Таким образом проверками охвачено всего 0,2% от общего числа организаций и индивидуальных предпринимателей.

Следствием первых двух показателей является рост доначислений на 1 проверку. По сравнению с 2005 годом они выросли почти в 16 раз. Если в 2005 году эффективность одной проверки составляла менее 500 тыс. руб., то по итогам 2018 года она составила 7,8 млн рублей.

Улучшился и один из самых главных показателей – взыскание, то есть то что реально получил бюджет по итогам проведенных проверок. По данному показателю поступления в бюджеты всех уровней выросли почти в 5 раз: в 2005 году эта сумма была около 300 млн рублей, по итогам 2018 – она составила 1,4 млрд рублей.



Возвращаясь к практике взаимодействия налоговых и правоохранительных органов необходимо заметить, что уже давно и успешно применяется практика проведения совместных выездных налоговых проверок, когда в состав проверяющей группы налоговиков включаются сотрудники правоохранительных органов. Это дает ряд преимуществ.

Во-первых, возможность использования в рамках выездных налоговых проверок результатов оперативно-розыскной деятельности, проводимой сотрудниками МВД. (подобная возможность предоставлена законом «Об оперативно-розыскной деятельности» и совместным Приказом МВД России N 317, ФНС России N ММВ-7-2/481 от 29.05.2017).

Во-вторых, возможность в рамках возбуждаемых уголовных дел предотвратить «увод» имущества проверяемых налогоплательщиков. Поясним свою мысль. Зачастую проведение выездной налоговой проверки занимает достаточно длительный срок. Это может быть связано и с большим количеством обособленных подразделений, имеющих у налогоплательщика, и с определенным противодействием проведению проверки с его стороны.

Таким образом, от момента принятия решения о проведении проверки, до момента вынесения итогового решения о привлечении к налоговой ответственности может пройти срок более полутора лет. При этом возможность наложить ограничения на реализацию имущества проверенного налогоплательщика у налоговых органов возникает только после вынесения итогового решения по проверке (п. 10 ст. 101 НК). В то же время статья 115 Уголовно-процессуального кодекса дает возможность наложить арест на имущество подозреваемого или иных лиц уже на стадии предварительного расследования.

В-третьих, более широкий спектр мер, которые могут быть применены сотрудниками МВД в рамках уголовного дела. Зачастую именно их активные процессуальные действия в рамках возбужденных уголовных дел являются основным рычагом воздействия, побуждающим налогоплательщика заплатить начисленные суммы.

Основные тенденции взаимодействия налоговых и правоохранительных органов, характерные для последнего времени, следующие:

- увеличение доли совместно проводимых проверок. Так, если за 2016 таких проверок было 9% от общего числа, в 2017 – 16%, то в 2018 уже 21%;
- рост доли сумм доначисленных в ходе совместных проверок в общих доначислениях налоговых органов. (2016 год – 19%, 2017 – 40%, 2018 – 44%);
- высокая результативность проводимых совместных проверок (в 2016 году она составила почти 9 млн на 1 проверку, а в 2018 – уже 17 млн, что в 2 раза выше средней результативности проверок по Воронежской области).

Налоговыми органами области за 2018 год проведено 45 выездных проверок с участием сотрудников органов внутренних дел, по результатам

которых в бюджет дополнительно начислено более 752 млн рублей. По их результатам взыскано порядка 212 млн. рублей.

Таким образом, каждая пятая выездная налоговая проверка, проведенная в 2018 году, осуществлялась совместно с представителями Управления по ЭБ и ПК ГУМВД России по Воронежской области. Почти половина всех доначислений налоговиков Воронежской области – это результат совместных усилий.

В целях повышения эффективности взаимодействия и координации деятельности Управления Федеральной налоговой службы Российской Федерации по Воронежской области, следственного управления Следственного комитета Российской Федерации по Воронежской области, Главного управления Министерства внутренних дел Российской Федерации по Воронежской области создана межведомственная рабочая группа по вопросам выявления, предупреждения, документирования, пресечения и расследования нарушений законодательства о налогах и сборах, противоправных действий при государственной регистрации и банкротстве юридических лиц, имеющих признаки уголовных преступлений.

Продолжением работы налоговых органов на стадии выездных и камеральных налоговых проверок является направление соответствующих материалов в Следственное управление следственного комитета по Воронежской области. Напомним, что подобная обязанность установлена статьей 32 Налогового кодекса, и возникает она в случае неуплаты налогоплательщиком сумм, доначисленных по итогам проверок. При этом уголовная ответственность возникает при сумме неуплаченных налогов начиная от 900 тысяч рублей для физического лица или индивидуального предпринимателя и от 5 млн рублей для юридического лица.

Как правило, в этом случае нерадивым налогоплательщикам вменяется совершение уголовно наказуемых деяний, наказание по которым предусмотрено статьями 198 УК РФ «Уклонение физического лица от уплаты налогов, сборов, страховых взносов», 199 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов, сборов, страховых взносов, подлежащих уплате организацией», 199.1 УК РФ «Неисполнение обязанностей налогового агента». В случае, если преступные действия связаны с незаконным возмещением НДС, возможно возбуждение уголовного дела по статье 159 УК РФ «Мошенничество».

Если говорить о сути выявляемых нарушений – то это, как правило, применение искусственных схем минимизации налогообложения. В этом случае налогоплательщиком используется цепочка мнимых продавцов или покупателей, за счет чего–либо раздуваются расходы и вычеты по НДС, либо занижается налогооблагаемая выручка.

По итогам 2018 налоговыми органами направлено в Следственный комитет 30 материалов на сумму 961 млн рублей. Возбуждено 8 уголовных

дел на сумму 662 млн, одно из которых исключительно по материалам налоговых органов. Большая часть дел не доходит до суда, потому что возмещается ущерб, причиненный государству.

За минувший год после утверждения прокурором обвинительного заключения в суд направлено 3 уголовных дела.

Приговором Ленинского районного суда г. Воронежа один из обвиняемых приговорен к наказанию в виде лишения свободы сроком на 4 (четыре) года условно и штрафу в размере 210 тыс. рублей.

Еще одна тенденция, на которую хотелось бы обратить внимание – это использование и разработка материалов налоговых органов силовиками, несмотря на то, что арбитражная практика иногда складывается не в пользу налоговой службы. В качестве примера можно привести материалы камеральной проверки ООО «Орбита». В 2012 году ООО «Орбита» предъявило к возмещению из бюджета налог на добавленную стоимость на сумму чуть менее 30 млн рублей. Основанием для возмещения явилось приобретение организацией объекта недвижимости, расположенного на территории индустриального парка «Перспектива» за сумму более 180 млн рублей. При этом в 2013 году инспекцией ФНС России по Левобережному району г. Воронежа было отказано в возмещении указанных сумм. Налоговые органы ссылались на аффилированность ООО «Орбита» и продавца здания (ООО «Луч»), завышение стоимости реализованного объекта почти в 2 раза и, в конечном итоге, на создание посредством группы компаний схемы незаконного возмещения НДС. В октябре 2013 года решением Арбитражного суда Воронежской области решение Инспекции об отказе в возмещении НДС было отменено. Позицию суда поддержала также апелляционная и кассационная инстанции. Несмотря на отрицательную арбитражную практику, в 2017 году по данному эпизоду было возбуждено уголовное дело по части 4 ст. 159 УК РФ и суммы незаконно возмещенного НДС полностью поступили в бюджет. С учетом возмещения в бюджет суммы причиненного ущерба приговором суда фигурантам дела судом было назначено наказание в виде 3 лет 6 месяцев лишения свободы условно с испытательным сроком 2 года и 1 год 6 месяцев.

Следующее направление взаимодействия – это взыскание налоговой задолженности. Иногда нерадивые налогоплательщики используют незаконные способы увода имущества от принудительного взыскания налоговых долгов. Как правило, суть действий таких должников – это попытка перевести денежные потоки на расчетные счета подконтрольных организаций, не имеющих долгов или каким-то образом скрыть недвижимое и движимое имущество. В этом случае, помимо тесного взаимодействия с судебными приставами, использования норм ст. 45 НК РФ, позволяющих взыскивать задолженность за счет имущества и денежных средств третьих лиц, УФНС пыталось привлечь виновных лиц к уголовной ответственности.

сти. Положения статьи 199.2 УК РФ предусматривают уголовную ответственность за сокрытие денежных средств либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счет которых должно быть произведено взыскание недоимки по налогам, сборам, страховым взносам.

В рамках информационного обмена и в целях возможного выявления фактов, позволяющих предполагать совершение преступления по ст.199.2 УК РФ, Управлением в ГУ МВД РФ по Воронежской области на постоянной основе направляются списки налогоплательщиков, имеющих недоимку по налогам, сборам и страховым взносам свыше 2,25 млн. руб.

Аналогичная работа организована в нижестоящих налоговых органах, которыми сведения направляются в районные отделы внутренних дел.

Также для выявления фактов преступления по ст.199.1 УК РФ Управлением в ГУ МВД России по Воронежской области в 2018 году направлены списки организаций, имеющих значительную задолженность по НДСЛ на общую сумму 1 289,6 млн рублей.

В результате взаимодействия служб на основании направленных Управлением в ГУ МВД РФ по Воронежской области материалов и полученных от налоговых органов сведений в отношении ООО «Р» СУ СК России по Воронежской области возбуждено уголовное дело по ст. 199.1 УК РФ (погашено задолженности 5,6 млн. рублей).

Зачастую сам факт направления материалов для возбуждения уголовного дела по статье 199.2 оказывает достаточное стимулирующее воздействие для погашения возникших налоговых долгов. Так, в 2018 году в СУ СК России по Воронежской области и ГУ МВД России по Воронежской области направлено 9 материалов по ст. 199.2 УК РФ в отношении 8 должников на общую сумму 122 млн рублей. Во избежание уголовного преследования долги погашены по 5 должникам (63% от направленных) на сумму 74 млн рублей (61% от суммы задолженности), что в 4 раза превышает аналогичный показатель прошлого года поступлений по направленным материалам.

Как правило, если меры принудительного взыскания задолженности не приводят к должному результату, предприятие–должник оказывается в состоянии банкротства. Основными «рабочими» статьями в этом случае для нас являются ст. 195 УК РФ «Неправомерные действия при банкротстве», 196 и 197 «Преднамеренное банкротство» и «Фиктивное банкротство».

Информационное взаимодействие по выявлению и пресечению нарушений законодательства о несостоятельности (банкротстве) между правоохранительным и налоговыми органами осуществляется в соответствии с Соглашением о взаимодействии между МВД России и ФНС России от 13.10.2010 № 1/8656/ММВ–27–4/11 и порядком направления налоговыми органами материалов о возбуждении уголовных дел, определенном в протоколе № 1 от 13.08.2012 к указанному Соглашению.

За 2017–2018 гг. налоговыми органами подготовлено и направлено 13 материалов по «банкротным» статьям (159, 195, 196, 197 УК РФ) по которым возбуждено только 2 уголовных дела.

В одном случае налоговым органом в ходе представления интересов РФ в деле о банкротстве ОАО завод «Водмашоборудование» представлены в арбитражный суд доказательства, что заявленные физическим лицом требования к должнику в размере 47 млн руб. являются необоснованными (фиктивными) и направлены на создание искусственной кредиторской задолженности в целях оказания влияния на процедуру банкротства. Арбитражным судом доводы уполномоченного органа признаны обоснованными, в установлении задолженности в реестр требований кредиторов отказано. В последствие указанные материалы направлены в правоохранительные органы для проведения проверки на наличие признаков преступлений, предусмотренных ст. 30 и 159 УК РФ (покушение на мошенничество), в марте 2018 возбуждено уголовное дело.

В другом случае налоговыми органами установлены факты вывода в процедуру наблюдения собственниками компании имущества должника, за счет которого должны погашаться требования кредиторов. Направленные материалы послужили основанием для возбуждения уголовного дела по признакам преступления предусмотренного ст. 195 УК РФ (неправомерные действия при банкротстве).

Однако и факт возбуждения уголовного дела не может свидетельствовать о том, что дело будет в результате передано в суд. По «банкротным» составам за 2017–2018 гг. отсутствуют приговоры суда о привлечении виновных лиц к уголовной ответственности.

Аналогичная ситуация складывается и в целом в Российской Федерации. Так, согласно информации Судебного департамента при Верховном суде Российской Федерации, за 2016 год и первое полугодие 2017 года за неправомерные действия при банкротстве (ст. 195 УК РФ) осуждено 8 человек, за преднамеренное банкротство (ст. 196 УК РФ) – 73 человека, а случаи привлечения к ответственности за фиктивное банкротство (ст. 197 УК РФ) отсутствуют с 2010 года.

Приведенные данные судебной статистики свидетельствуют о недостаточно эффективной работе по пресечению, выявлению и расследованию подобных преступлений как в целом в России, так и на территории Воронежской области.

Необходимо отметить, что правонарушения в сфере банкротства наносят существенный вред правам и законным интересам как добросовестных хозяйствующих субъектов, так и государства.

Исходя из опыта представления интересов Российской Федерации в делах о банкротстве, можно констатировать, что три четверти юридических лиц начинают процедуру банкротства практически без имущества или

имущество находится в залоге кредитных организаций, что соответственно негативно сказывается на размере удовлетворения требований кредиторов и уполномоченного органа. При этом, ликвидные активы до начала процедуры банкротства зачастую из компании просто выводятся, а данные бухгалтерского учета и отчетности фальсифицируются.

В целях повышения эффективности взаимодействия и защиты государственных интересов по указанному направлению Управлением совместно с ГУ МВД России по Воронежской области подготовлен проект приказа о создании рабочей группы по противодействию противоправной деятельности в сфере несостоятельности (банкротства) юридических и физических лиц, который в настоящее время находится на согласовании.

В завершение хотелось бы вспомнить слова Отто Фон Бисмарка: «Сражения выигрывают не генералы, а школьные учителя и приходские священники». По нашему убеждению, не карательные меры, не кнут, но воспитание смогут привить в нашем обществе негативное отношение к неуплате налогов. Воспитание в гражданах высокой налоговой культуры, ответственного отношения к уплате налогов является одной из задач и налоговой службы и средств массовой информации и образовательных учреждений. Хотелось бы, чтобы положения, прописанные в статье 57 Конституции РФ, были не просто формальной декларацией, а правилом жизни: «Каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы».

#### **Список литературы**

1. Акамсин В.А. Об особенностях взыскания текущей задолженности, возникшей в ходе конкурсного производства / В.А. Акамсин, С.С. Дуканов // Налоговая политика и практика. 2012. № 9 (117). С. 19–21.
2. Дуканов С.С. От фирм–однодневок – к компаниям минимальных требований / С.С. Дуканов // Налоговая политика и практика. 2012. № 1 (109). С. 18–21.
3. Дуканов С.С. К вопросу об участии «номинальных компаний» в хозяйственном обороте / С.С. Дуканов // Хозяйство и право. 2012. №1 (420). С. 121–127.

=====

## ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ НОВЫХ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

кандидат экономических наук А.Б. Бабаев,  
студент А.Ю. Курбасова,  
Тульский филиал Российской экономической университет  
им. Г.В. Плеханова  
кандидат технических наук А.Л. Екатериничев,  
ГАУ Центр информационных технологий, г. Тула

Развитие человечества на протяжении всей его истории происходило в условиях взаимовлияния трех базовых компонентов – экономических, технологических и социальных отношений. Нарушение баланса между этими компонентами в лучшем случае приводило к смене экономической формации, а в худшем заканчивалось революциями. Существуют ли риски обострения этих дисбалансов в настоящее время? Где находятся точки напряжения? Ответы на эти вопросы – в настоящей статье.

**Ключевые слова:** экономика, экономическая формация, формы организации бизнеса, экономическое развитие.

Современное экономическое устройство предполагает следующие основные организационные формы ведения бизнеса:

- индивидуальные предприниматели;
- организации.

Организации в свою очередь делятся на коммерческие и некоммерческие. За каждым стоит достаточно большое количество организационно-правовых форм, закрепленных законодательством Российской Федерации. Но общий смысл для большинства случаев один – для ведения бизнеса необходима регистрация и открытие счета в банке, ведение бухгалтерского учета, подачу отчетности и т.д.

Достаточно ли этого для удовлетворения потребностей граждан в организации своего дела? Часто требования по соблюдению значительного количества отпугивают тех, кто хочет самореализации в собственных проектах. Для них придумана специальная возможность стать «самозанятыми», то есть работать и получать доход, не имея работодателя, и не привлекая наемных работников.

Именно такую конфигурацию имеет сейчас правовое поле с точки зрения взаимоотношений бизнеса и государства. И это является источником определенного дисбаланса между экономикой и социальными процессами в современном обществе. И этот дисбаланс будет углубляться. В чем он заключается?

В современном обществе в настоящее время наблюдаются следующие важные тенденции:

– скорость протекания процессов, меняющих общество, увеличивается. Это связано и с новыми технологическими возможностями (в первую очередь интернет и, собственно, массовое внедрение цифровых технологий во все сферы жизни).

– общество подтверждено двум противоположным трендам – с одной стороны идет объединение людей в мировом, межгосударственном масштабе, за счет возможностей современных средств коммуникации; с другой стороны общество перестает быть единым: массовым. Оно дробится на бесконечное множество формальных и неформальных объединений, что, в свою очередь, приводит к дроблению: когда то более или менее единых рынков на огромное количество мелких кусочков (кастомизация самых разнообразных продуктов, пример – огромное количество тарифных планов операторов сотовой связи, популярность индивидуальных продуктов, сделанных для конкретного пользователя). То же касается и других сфер жизни – люди уже не хотят быть «массой», не хотят работать в огромных коллективах крупных компаний, мечтают о реализации своих проектов в кругу единомышленников.

– со стороны современной, динамично развивающейся экономики все больше востребована проектная организация бизнеса, направленная на решение инновационных задач, огромные финансы сосредоточены в области инновационных стартапов. Характерной чертой является короткий жизненный цикл проекта, после его реализации участники «расходятся» и ищут новые возможности его самореализации. По данным [2] в России в 2017 году объем средств, привлеченных стартапами, составил более 16 миллиардов рублей, прирост за год – более 14% (вот бы всей экономике РФ такой годовой прирост!), в США в год реализуется более 6 миллионов стартапов, статистику можно продолжать. Общий тренд заключается в том, что везде стартапы показывают более высокий рост, чем в экономике в целом.

Таким образом, можно сделать вывод о формировании единого запроса от экономики и общества (особенно молодежи) на проектную организацию бизнеса, то есть на формат временных, с достаточно коротким жизненным циклом предприятий, предназначенных для создания уникальных продуктов, услуг или результатов для потребителей с одной стороны, и удовлетворение потребностей в самореализации и зарабатывании денег (именно такая последовательность отражает приоритеты) участниками проекта.

Здесь возникает вопрос – удовлетворяют ли перечисленные выше и закрепленные законодательством организационные формы ведения бизнеса требованиям проектной формы организации бизнеса? Ответ – нет. Все официально предлагаемые формы рассчитаны либо на долгосрочное ведение бизнеса, связанное с выполнением большого количества формальных требований, либо на работу, на текущую или эпизодическую личную подработку (самозанятые).



Какая форма объединения участников проекта является наиболее предпочтительной? Для ответа на этот вопрос зададимся другим – какая форма общения и взаимодействия в настоящее время является наиболее востребованной? Здесь ответ абсолютно очевиден – это социальные сети. Именно эти площадки мгновенно объединяют, структурируют, формируют сообщества из огромного количества людей, которые через социальные сети ищут варианты самореализации, объединяются с единомышленниками, пытаются монетизировать свои успехи. Это одна сторона, но есть и другая. Предположим, возникла группа единомышленников, желающая реализовать свой проект, который может оказаться инновационным, высокоэффективным и позволит достичь высоких экономических результатов. Существует ли решение, позволяющее обеспечить финансовое обеспечение проекта? В настоящее время – нет. Возможный вариант конструкции нового финансового продукта может быть следующим:

Финансовая организация открывает счет для группы в социальной сети. На этот счет могут поступать собственные средства участников проекта (члены группы), а также средства от инвесторов и заказчиков.

Расходование средств может осуществляться двумя способами:

- при подтверждении расхода всеми участниками группы;
- при выводе инвестором или клиентом средств в пределах внесенных ими сумм за минусом заранее оговоренных условиями проекта комиссией. Возможной опцией здесь является согласие на вывод средств от организаторов проекта.

Также счет должен хранить полную историю всех операций с полными реквизитами источников поступления и вывода средств (это полностью реализуется при использовании block chain технологий).

С точки зрения взаимоотношений с государством и уплаты налогов. Все вопросы решаются с подачей участниками индивидуальных налоговых деклараций. Проверка со стороны налоговых и иных контрольных органов государства также легко реализуется, поскольку социальные сети являются «открытой территорией», финансовые организации, ведущие подобные счета, также могут предоставляться по запросам соответствующую информацию.

Такая форма финансового обеспечения позволит с одной стороны обеспечить комфортный режим для участников проекта и его клиентов, а с другой – обеспечить достаточный уровень защиты клиентов от недобросовестных предложений в сфере реализации клиентов.

#### **Список литературы**

1. Кондратьевские волны: Длинные и среднесрочные циклы / Отв. ред. Л.Е. Гринин, А.В. Коротяев. – Волгоград: Учитель, 2014. – 360 с.
2. VAWILON [Электронный ресурс]. – М. : 2019. URL: <https://vawilon.ru/statistika-startapov/> (20.03.2019).

=====

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

магистрант В.Э. Бирюков

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены институциональные особенности системы налогообложения в РФ, выражающиеся, в том числе, в очевидном разделении налогоплательщиков на три группы в плане их отношения в уплате налогов. Приведены статистические данные по каждой из трех групп, намечены пути совершенствования системы налогообложения в РФ.

**Ключевые слова:** шкала налогообложения, основные группы налогоплательщиков, уклонение от уплаты налогов, оффшоры, самозанятые.

Для успешного и слаженного функционирования любого организма (механизма), его принято рассматривать как структуру. Структурой в свою очередь является иерархическое разделение целого на части, своего рода звенья. Если рассматривать государство как структуру, то одним из принципов его разделения на звенья могут служить институты. Одним из важнейших институтов является система налогообложения.

Система налогообложения – совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке. Основы действующей в настоящее время в РФ системы налогообложения были заложены в 1992 году. В это время был принят пакет законов Российской Федерации об отдельных видах налогов и сборов, основные принципы которых сохранены до настоящего времени. Законодательной основой построения налоговой системы Российской Федерации является Налоговый Кодекс, а также принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах, законодательные акты субъектов Российской Федерации.

В настоящее время в нашей стране действует единая (плоская) шкала налогообложения доходов физических лиц. При данной системе не имеет значения, каков доход – налоговая ставка будет одна, единая для всех. И даже при ставке 13% – не самой большой в мире, – некоторые граждане предпочитают уклоняться от уплаты налога.

Возникает вопрос, в чем же причина? Ответ на этот вопрос так же сложен, как и он сам. В принципе всех налогоплательщиков можно разделить на три группы.

Первая группа – самые исполнительные налогоплательщики, представляющие работников бюджетных организации. Обойти уплату налога на доходы физических лиц для них невозможно, так как при начислении заработной платы 13% удерживаются автоматически. Большая часть бюджета заполняется как раз за счет первой группы.

Вторая группа – сверхбогатые. Граждане из этой группы зачастую избегают налогов. Вероятно, для того, чтобы не терять львиную долю доходов, плюс ко всему имеются законные способы ухода от налогов. Самый распространенный – это оффшоры или оффшорные зоны. Предприятие просто регистрируется в другой стране, являющейся оффшором, и платит налоги там, но так как оффшор является безналоговым пространством, то получается, что фирма ничего не платит, либо платит абсолютную мелочь в бюджет страны, в которой зарегистрирована.

Таким образом, всплывает следующая статистика. С одной стороны, российская юрисдикция в рейтинге побеждает любую другую: в России зарегистрировано 239 компаний из 500 – 47,8%. С другой стороны, это не вполне честный счет: в их число входит 87 государственных компаний, для которых в этом вопросе нет выбора. Вычтем их, останется 152 частные компании, владельцы которых выбрали Россию. Против них – 183 частные компании, зарегистрированные за рубежом, и 38 компаний, которые зарегистрированы в иностранных юрисдикциях через «компании-оболочки», например, Yandex N.V., United Company RUSAL. В рейтинге участвует одна иностранная компания – VimpelCom, еще 40 компаний не раскрыли свою юрисдикцию. Таким образом, финальный счет для частного бизнеса выглядит как 152:222 не в пользу России.

Самой популярной зарубежной юрисдикцией для российских бизнесменов остается Республика Кипр, лидирующая с огромным отрывом от ближайших конкурентов – Нидерландов и Британских Виргинских островов. Среди них владельцем трех предприятий черной металлургии, подконтрольных Абрамовичу (ПАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат», ПАО «Нижнетагильский металлургический комбинат», ПАО «Новокузнецкий металлургический комбинат»), является кипрская фирма Vastercroft Ltd, которой принадлежит 70,8% акций. ПАО «ХК Металлоинвест» Усманова принадлежит кипрским оффшорам GallagherHoldingsLtd (43,7%), SeropaemHoldingsLtd (30%), CoalcoMetalistLtd (20%) и SamInvest (6,3%). ПАО «Северсталь» Мордашова владеют кипрские оффшоры AstroshineLtd (20%), LoranelLtd (20%) и RayglowLtd (10,9%). ГК «Норильский никель» Потанина и Дерипаски зарегистрирован на кипрские оффшоры GershvinInvestmentsCorp.Ltd, BonicoHoldingsCoLtd, MontebellaHoldingsLtd, которым принадлежит 47,8% акций. Кипрскому оффшору на 99,8% принадлежит крупнейшая угольная компания СУЭК Рашевского. И этот список можно продолжить. Например, на Кипре зарегистрирован «Уралкалий» Рыболовлева и «Мечел» Зюзина, а компании «АльфаГрупп» – в Люксембурге, Нидерландах, на Британских Виргинских островах и Гибралтаре. Таким образом, наиболее конкурентоспособные и прибыльные российские предприятия промышленности принадлежат оффшорам, в основном кипрским. По подсчетам экономистов за 20 лет из

России, в основном через оффшоры, вывезено 2 трлн долларов. Сумма астрономическая. Только в кризисном 2008 году за рубеж «убежало» более 200 млрд долларов.

Ну и наконец, третья группа – мелкий и средний бизнес. Данная группа тоже неохотно платит налоги по объективным причинам. В нашей стране установлены достаточно жесткие налоговые условия в отношении среднего и малого бизнеса. По статистике из 100 вновь открывшихся предприятий в первый же год закрываются 85 из них, еще 10 – после третьего года существования, и только 5 предприятий из 100 удается выжить и остаться на плаву. В связи с этим предприятиям приходится уходить в тень, работать неофициально. В эту группу входят также и самозанятые.

С 1 января 2019 года для самозанятых лиц ввели налог на профессиональный доход. Пока это эксперимент по применению специального налогового режима. Налог на профессиональный доход будет взиматься в городе Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан. Период проведения эксперимента – до 31 декабря 2028 года.

Применять специальный налоговый режим вправе физические лица, в том числе ИП и получающие доходы от деятельности, при которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников.

Законом определен ряд ограничений для применения данного спецрежима. Это, в том числе: реализация подакцизных товаров и товаров, подлежащих обязательной маркировке; добыча и (или) реализация полезных ископаемых; получение доходов, превышающих в текущем календарном году 2,4 миллиона рублей. Постановка на налоговый учет и уплата налога могут производиться с помощью бесплатного мобильного приложения «Мой налог». Налоговым периодом признается календарный месяц. Ставки – 4 процента, если реализация продукции (работ, услуг) осуществляется физическим лицам, и 6 процентов, если реализация осуществляется ИП юридическими лицами. Налоговая декларация по данному налогу не представляется.

Также стоит упомянуть, что часть полномочий налоговых органов перешли к коммерческим банкам. Теперь банк может потребовать предоставить информацию по той или иной денежной операции, если она превышает определенную сумму. Это тоже направлено на то, чтобы вывести из тени злостных налогонеплательщиков.

Подводя итог данного анализа, нужно отметить, что такой институт как налоговая система, должен в первую очередь решать проблему распределения и перераспределения доходов.

На наш взгляд, необходимо освободить от уплаты налогов первую группу налогоплательщиков, хотя бы тех граждан, чей доход является равным или ниже прожиточного минимума, и, наоборот, ужесточить налоговую политику в отношении второй группы, снизить отток капитала за рубеж и усилить методы контроля за исполнением налоговых обязательств.

И для третьей группы сделать более лояльные условия, чтобы предприятия сами стали выходить из тени.

#### Список литературы

1. Никитчук И.И. Оффшорная Россия. Кому принадлежат отечественные предприятия? / И.И. Никитчук // Информационно–аналитический портал «Созидатель» – <http://sozidatel.org/articles/ekonomika/2487-ii-nikitchuk-loffshornaya-rossiyar-komu-prinadlezhat-otechestvennye-predpriyatiya.html>.

2. Федосов П.Е. О направлениях корректировки государственной экономической политики в РФ / П.Е. Федосов, С.П. Федосова // Теория и практика общественного развития. 2017. № 4. С. 66–68.

3. Федосова С.П. Финансовые аспекты антикризисной политики в экономике РФ / С.П. Федосова, А.А. Иевлева // Теория и практика общественного развития. – 2017. – № 4. – С. 69–71.

4. Финансовая политика в системе антикризисного управления экономикой. Коллективная монография /Атласов Д.И., Бородина Е.А., Гостева Л.Н. и др. – Воронеж, 2015. Часть II.



## ДЕНЕЖНО–КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

к.э.н., доцент С.С. Богомолов

Военный учебно-научный центр ВВС

«Военно-воздушная академия им. профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»

В статье обоснованы основные пути совершенствования денежно–кредитной политики в России как важнейшего условия обеспечения экономического роста.

**Ключевые слова:** денежно–кредитная политика, инвестиции, экономический рост, санкции.

Одним из необходимых условий эффективного развития экономики является обоснованная денежно–кредитная политика. Денежно – кредитная политика (англ. monetary policy) представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых в целях регулирования совокупного спроса в экономике путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Возможность оказания влияния на состояние экономики через регулирование количества денег в обращении и скорости их обращения базируется на действии объективного экономического закона соответствия количества денег и стоимости товаров в обращении – с одной стороны, и различной скорости движения капитала на разных стадиях его движения – с другой. Больше денег в экономике – они дешевле и следовательно доступнее для нуждающихся субъектов экономики, что является предпосылкой экономического роста, но одновременно и

увеличения инфляции, меньше денег в экономике – сворачивается экономическая активность, но уменьшается и инфляция.

Денежно–кредитная политика – очень действенный инструмент воздействия на экономику страны, не нарушающий суверенитета большинства субъектов системы бизнеса. В идеале она призвана обеспечить стабильность цен, полную занятость и экономический рост. Однако на практике с ее помощью приходится решать и более узкие, отвечающие насущным потребностям экономики страны задачи.

Денежно–кредитная политика – чрезвычайно мощный, а потому необыкновенно опасный инструмент. С ее помощью можно выйти из кризиса, но и не исключена и печальная альтернатива – усугубление сложившихся в экономике негативных тенденций. Лишь очень взвешенные решения, принимаемые на высшем уровне после серьезного анализа ситуации, рассмотрения альтернативных путей воздействия денежно–кредитной политики на экономику государства, дадут положительные результаты.

В качестве проводника денежно–кредитной политики в России выступает Центральный банк Российской Федерации. Конкретные методы и инструменты кредитно–денежной политики Центрального банка определены законом о Банке России и отличаются разнообразием.

Современная денежно–кредитная политика России начала формироваться в начале 90–х годов прошлого века в начале периода перехода к рынку. Денежно–кредитная политика того времени базировалась на монетаристских подходах регулирования макроэкономических пропорций прежде всего через регулирование количества денег в экономике. Основными целями «российских монетаристов» (команда Гайдара) являлись снижение инфляции и создание рыночной экономики при минимальном участии государства. На практике эти цели были достигнуты лишь частично и неадекватно большими потерями: кризисом неплатежей, возвратом к примитивным формам обмена (пресловутый бартер), колоссальным падением экономики, угрозой потери экономического суверенитета России. И связано это прежде всего со спецификой российской экономики в переходный период к рынку: высокой степенью монополизма, неразвитостью рыночных институтов, нерыночным менталитетом субъектов рынка.

В настоящее время денежно–кредитная политика в России базируется на основе общепринятых в рыночной экономике инструментов:

- на учетной (дисконтной) политике, или политике кредитования Центральным банком коммерческих банков;
- на установлении норм обязательных резервов коммерческих банков;
- на проведении Центральным банком операций на открытом рынке.

Особенностями денежно – кредитной политики в России на современном этапе являются:

1. Политика относительно дорогих денег (установленная ставка рефинансирования больше 8% в сравнении с 1,5–2% в Европейском Союзе и США).

2. Относительно небольшой долей операций Центрального банка РФ на открытом рынке.

Для понимания содержания кредитно–денежной политики России на современном этапе необходимо понять механизм взаимодействия финансов России с мировыми финансами, поскольку провозглашена политика открытости экономики России по отношению к мировой экономике.

В настоящее время сообщество «развитых» стран приняло в качестве основы для экономического развития неолиберальную модель рыночного хозяйства, характеризуемую следующими особенностями:

- дерегулирование экономики («либерализация»), т.е. уменьшение роли государства (даже с учетом антикризисных мер);
- приватизация;
- увеличение экономического значения финансовых рынков;
- полная отвязка денег от золота и реальных денег вообще;
- переход к системе формирования курса национальных денежных единиц на основе их рыночной стоимости.

В результате валюты разделились на две основные группы:

а) валюты стран с сильными экономиками, для которых характерен небольшой разрыв («ножницы») между покупательной способностью национальной денежной единицы и номинальным курсом по отношению к другим валютам;

б) валюты стран со слабыми экономиками, для которых характерны большие «ножницы» при заниженности курса национальных валют.

Основные источники этих «ножниц» – дефицит конкурентоспособности и повышенная инфляционность слабых рыночных экономик [2].

Это имеет два важных следствия:

Первое: в ситуации заниженности курса валют стран со слабыми экономиками автоматически мультиплицируется финансовая сила любых инвесторов из развитых стран в слабые страны. Покупка иностранным инвестором активов в стране со слабой экономикой осуществляется по сути с огромными скидками в связи с завышенным курсом иностранной валюты, тем самым создавая ему конкурентное преимущество. Другими словами, страна со слабой валютой по сути сама финансирует скупку своих собственных активов.

Второе: при заниженности курса любой экспорт из страны с заниженным курсом национальной валюты в известной степени дотируется самой экономикой данной страны.

Таким образом, приняв правила игры в соответствии с неолиберальной экономической моделью, страна со слабой экономикой авто-

матически начинает переливать свои ресурсы в страны с сильной экономикой.

К сожалению, во многом это относится и к России, поскольку основой её экономики являются поступления от экспорта углеводородов, а внутренний экономический спрос оставляет желать много большего.

На наш взгляд, для обеспечения кардинального перелома в сторону серьезного экономического подъема страны, недостаточно продолжения кредитно–денежной политики в рамках традиционного для последнего времени неолиберального пути. *Изменение кредитно–денежной политики в России должно рассматриваться в контексте изменения ее экономической политики в целом.*

Важнейшими аспектами этого изменения являются:

– установление следующей системы целеполагания – достижение в возможно короткое время нормального уровня загрузки производственных мощностей, ликвидация структурных диспропорций в экономике, создание, а отчасти восстановление отраслевой структуры, обеспечение условий развития национального предпринимательского сообщества и недопущение его подавления внешними конкурентами, сильная социальная политика, восстановление нормального уровня рождаемости при снижении смертности. В отдельных направлениях работа начата;

– обеспечение приоритетного развития внутреннего рынка;

– проведение протекционистской политики в широком смысле слова как системы мер, направленных на защиту долговременных национальных экономических интересов;

– выход из ВТО, поскольку у российской промышленности достаточно крупный собственный внутренний рынок, а на основной экспортный ресурс России продукцию ТЭК на мировом рынке всегда будет неудовлетворенный спрос.

Вступление в ВТО в основном выгодно российским металлургическим компаниям при их ориентации прежде всего на внешний рынок в связи с возможностью снижения таможенных барьеров со стороны США как главного импортера российского металла. При этом возникают значительные риски стать жертвой в неравной конкурентной борьбе с агропромышленным сектором Европы, создать непреодолимые трудности для восстановления машиностроения. Кроме того, вступление России в ВТО – дополнительный фактор консервации сырьевой ориентации ее экономики. В условиях санкций пребывание в ВТО бессмысленно, поскольку ВТО превращается в мегакартель по установлению производственных квот;

– установление дифференцированных цен на энергоносители (на внешнем рынке – по мировым ценам, на внутреннем рынке – по внутренним, меньшим ценам). Рыночная экономика строится на том прин-



ципе, что цены на отдельные категории товаров и услуг должны обеспечивать воспроизводственный цикл и соответствовать среднему уровню цен в данной экономике. Применительно к России они должны соответствовать среднему уровню цен в нашей стране, а не в экономике Германии, Франции или США;

– установление приоритета поставок энергоносителей на внутренний рынок;

– усиление роли государства в экономике.

*В области оптимизации денежно–кредитной политики* могут быть рассмотрены следующие направления:

Во–первых, введение помимо обычного рубля «твердого» рубля, который покупается и продается за обычные рубли. Твердый рубль используется только для обмена на свободно конвертируемую валюту. При этом устанавливается различный курс «твердого» рубля для импорта, для туристских целей (при обмене «твердых» рублей на СКВ) и для иностранных инвесторов (при обмене СКВ на «твердые» рубли), не допуская заниженного курса национальной валюты;

Во–вторых, изменение статуса Центрального банка России в сторону уменьшения его независимости. Независимость Центробанка или эквивалентного ему учреждения в развитых странах означает на практике его независимость от администрации или парламента, но не от местного предпринимательского сообщества. Однако в России последнее не в состоянии влиять на политику Центробанка. По существу неизвестно, кто и как влияет на «центробанкиров». Соответственно и статус Центробанка в России должен отличаться от статуса Федеральной резервной системы США и примерно соответствовать статусу государственного банка.

В–третьих, допустимо эмиссионное финансирование инвестиций в условиях когда мощности промышленности используются примерно наполовину, фактический уровень инвестиций также примерно вполнину возможного. В этих условиях может быть получен значительный экономический эффект ценой незначительного роста инфляции [1].

В совокупности эти меры должны обеспечить переход от экономики сверхприбылей отдельных лиц к экономике устойчивого экономического роста в интересах страны и большинства населения в целом.

#### **Список литературы**

1. Богомолов С.С. Инвестиционный климат в России: основные направления совершенствования // Материалы 3–й международной научно–практической конференции Общество и экономическая мысль в 21 веке: пути развития и инновации (21 мая 2015 г.), часть 1. Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга». – 2015. – С. 18–23.

2. С. Дробышевский, П. Кадочников, С. Синельников – Мурылев. Некоторые вопросы денежной и курсовой политики в России в 2010–2016 годах и на ближайшую перспективу / С. Дробышевский, П. Кадочников, С. Синельников. – Мурылёв // Вопросы экономики. – 2017. – №2. – С.26–45.



## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИИ**

студентка В.С. Деделева

кандидат экономических наук, доцент О.Л. Лукашева

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются современные проблемы регулирования цен и заработной платы в России. Проанализированы: исторические предпосылки сложившейся системы регулирования; сложная структура органов, осуществляющих в настоящее время тарифное регулирование в России; отраслей, в которых такое регулирование преобладает; специфика рынка труда. Изучены основные направления развития и оценены ближайшие перспективы в данной области.

**Ключевые слова:** цены, тарифы, заработная плата, образование, тарифное регулирование, минимальный размер оплаты труда.

Экономическое регулирование цен и заработной платы становится основным методом в практике развитых стран, так как оно не нарушает действие рыночного механизма, сохраняет экономическую обоснованность цен и доходов, их органичную связь с показателями мирового рынка.

Существует мнение, что государство должно участвовать на рынке не как посредник, регулирующий цены, а как непосредственный его участник, т.е. должны быть государственные предприятия–производители которые будут с помощью конкуренции регулировать цены. Такая практика успешно применяется в развитых странах, в частности в Германии. Безусловно, опыт развитых стран, является неким экономическим ориентиром для развивающихся стран. Россия не является исключением и, так или иначе, перенимает успешные внедрения «Запада», однако мы живем в стране, не похожей на другие, со своими особенностями и проблемами. По причине отсутствия единой системы административного ценообразования регулирование цен и тарифов в России осуществляется не на одном, а на трех уровнях государственной власти. В 2004 году была создана Федеральная служба по тарифам (ФСТ России), которая в 2015 году была упразднена, как самостоятельный орган, и вошла в состав Федеральной антимонопольной службы (ФАС). Вопросы регулирования государством цен и тарифов в регионах находятся в компетенции региональных органов исполнительной власти.

В структуре Министерства экономического развития РФ также есть Департамент государственного регулирования тарифов, инфраструктур-

ных реформ и энергоэффективности одним из направлений деятельности которого, является совместное с ФАС и отраслевыми министерствами тарифное регулирование.

Министерство экономического развития на своём официальном сайте заявляет целью государственного тарифно–ценового регулирования: обеспечение потребителей товарами и услугами субъектов естественных монополий и организаций коммунального комплекса установленного качества по доступной цене, таким образом, обозначая основные сферы государственного регулирования тарифов [1]. Вместе с тем, ни один российский нормативный акт не содержит сформулированных целей государственного регулирования тарифов.

Регулирование цен в России осуществляется главным образом в коммунальной сфере, в железнодорожных перевозках, здравоохранении и других сферах социальных услуг и услуг естественных монополий. Полный перечень товаров и услуг, на которые государство осуществляет регулирование цен, утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 7 марта 1995 г. № 239.

Одной из центральных проблем в области тарифного регулирования в нашей стране является тот факт, что в настоящее время систему ценообразования регламентируют 18 федеральных законов, 40 постановлений Правительства РФ и более 100 ведомственных нормативных правовых актов, при этом в большинстве монопольных сфер регулирование осуществляется в «ручном» режиме, а также происходит тарифная дискриминация [2]. Кроме того отсутствуют четкие и «прозрачные» процедуры установления тарифов и рассмотрения тарифных споров, что может привести к банкротству организаций, если тариф установлен ниже обоснованного.

Очевидно, что в российском законодательстве существует большой пробел и необходимо принятие единого Закона об основах государственного регулирования тарифов. Необходимо четкое разграничение полномочий между ФАС России и региональными органами государственной власти и определение порядка их взаимодействия. Сейчас такие процедуры и правила отсутствуют. Федеральные нормативно–правовые акты зачастую принимаются без учета региональной специфики, тогда как в субъектах в это время уже выстроены определенные эффективные системы государственного регулирования. Или тот факт, что федеральное законодательство расширяет бюджетную ответственность регионов за принимаемые решения в сфере регулирования цен, но при этом активно вмешивается в установления тарифов, ограничивая их, а превышение при этом оплачивается из регионального бюджета.

Еще одной проблемой для нашего государства долгое время являлось то, что ценовое регулирование носило краткосрочный характер, из–за чего становилось невозможным эффективное планирование деятельности

хозяйствующими субъектами в регулируемых отраслях, а также непосредственно потребителями. В настоящее время сделано много шагов по переходу на долгосрочное ценовое регулирование: переориентированы планы, бюджетный процесс; цены и тарифы стремятся устанавливать на сроки, превышающие год, как это было принято. Однако даже установленные долгосрочные тарифы (например, в сфере ЖКХ) по действующему законодательству могут ежегодно корректироваться. А нестабильность и постоянное изменение законодательства в сфере ЖКХ только усугубляет проблему, приводя к незаинтересованности предприятий в долгосрочном регулировании.

Итак, основные проблемы современного государственного регулирования цен в России:

- 1) бессистемность, отсутствие единой ценовой (тарифной) политики государства;
- 2) отсутствие единой цели у субъектов государственного регулирования;
- 3) отсутствие единого закона о тарифном регулировании;
- 4) прозрачность установления цен и тарифных споров;
- 5) отсутствие разграничения полномочий между органами власти в сфере государственного регулирования цен, в том числе противоречия между полномочиями местных властей и субъектов РФ;
- 6) краткосрочность ценового регулирования;
- 7) высокие цены в некоторых регулируемых отраслях.

Решение указанных проблем позволит обеспечить высокую эффективность и системность государственной деятельности по регулированию цен.

Второй острый вопрос государственного регулирования лежит в сфере оплаты труда. Основным прямым методом такого регулирования является установление государством ее минимального размера (МРОТ).

По последним данным средний размер номинально начисленной оплаты труда в России в октябре 2018 года составлял 42332 руб. (643,64 долларов США). Минимальная зарплата в этом месяце составляла 11163 руб. (169,72 долларов США). Соответственно, превышение составило более 279 %. Данный показатель смотрится солидно на фоне данных по развитым странам. Однако, для достоверности такого сравнения, необходима все же сопоставимость порядка абсолютных величин доходов в едином мировом эквиваленте, а они в данный момент в России ниже в более чем 10 раз по сравнению с развитыми странами.

Как было замечено выше, наша страна отличается от западных стран спецификой своего пути развития, а также спецификой менталитета ее жителей, сложившихся (не всегда благоприятных) социально-экономических условий.

На рынке труда Российской Федерации, в частности, также есть свои специфические проблемы: неформальная занятость; безработица; низкий

уровень жизни; дифференциация доходов; несоответствие роста зарплат темпам инфляции.

В последние годы участие государства в нормировании оплаты труда значительно снизилось. Приоритетными сейчас являются коллективно–договорное и индивидуально–договорное регулирование. Регулирование оплаты труда на основе договоров и соглашений обеспечивается: территориальными и коллективными договорами и соглашениями, индивидуальными контрактами. Нормативно–правовая основа регулирования заработной платы в России сформирована в связке нескольких кодексов: Трудового, Гражданского и Налогового, а также законов, принятых по различным вопросам социально–трудовых отношений.

Необходимость развития эффективной экономики требует новой идеологии формирования заработной платы. Ее цель – создание условий для повышения реального размера оплаты труда, обеспечение реализации воспроизводственной, стимулирующей, регулирующей и социальной функций заработной платы.

Основными задачами в сфере государственного регулирования заработной платы являются: развитие рыночных механизмов регулирования заработной платы; реализация принципа равной оплаты равносложного труда в сопоставимых условиях; устранение необоснованной дифференциации в оплате труда в зависимости от форм собственности предприятия; усиление законодательной защиты права работников на своевременное получение заработной платы.

Каждый год в России государством устанавливается МРОТ, однако резкое его повышение может вызвать, по мнению чиновников, уход многих зарплат «в тень», поэтому повышение происходит постепенно. Кроме установленного на федеральном уровне МРОТ, существуют региональные надбавки, соглашения. Так, с 1 января 2019 года на основании Федерального закона № 41–ФЗ от 07.03.2018 размер МРОТ увеличивается до 11280 рублей. Во многих регионах РФ было предусмотрено параллельное повышение оплаты труда. Такие региональные соглашения, а также вовлечение в процесс регулирования минимальной заработной платы работодателей и профсоюзы дает положительный эффект. Также, положительным результатом этого года для России стало долгожданное достижение МРОТ уровня прожиточного минимума.

Такой же эффект (уход зарплат «в тень», а занятости в неформальную) может дать и применение такого косвенного регулятора, как увеличение ставки подоходного налога. В частности, известия, заполонившие в 2018 году заголовки новостных лент, о намерении правительства поднять ставку налога на доходы физических лиц с 13 до 15 % вызвали волну возмущения среди населения, т.к. на фоне инфляции, вызванной санкциями, падением рубля и другими экономическими и политическими потрясения-

ми, рост заработной платы в стране явно отставал в разы, а доходы и уровень жизни населения неизменно падал. В связи с изменением соотношения рубля и основных мировых валют, уровень средней и минимальной заработной платы в России, выраженный в мировых статистических исследованиях традиционно в долларах США, выглядит очень слабо.

Еще одна острая проблема – это значительный разрыв между низко- и высокооплачиваемыми работниками в России. Данную ситуацию довольно сложно регулировать сверху, следовательно, это должно решаться на уровне работодателя – профсоюзы. По данным Росстата на апрель 2017 года медианная зарплата в России составляла 24700 рублей. Это значит, что 50 % работающих россиян зарабатывают больше этой цифры, а 50% – меньше. Статистика по реальной зарплате россиян говорит, что после провала в 2015 году, когда мы наблюдали снижение на 9%, ситуация в последующие годы имела положительную динамику и за 2018 год рост этого показателя составил 6,8% по сравнению с предыдущим годом [3].

Проблема общего уровня доходов в России не может быть решена только методами регулирования заработной платы, это вопрос общей экономической политики государства, направленной на увеличение национального благосостояния, динамики ВВП и других макроэкономических показателей России. В этом смысле России предстоит тяжелая многоступенчатая работа, в рамках которой также займёт свое место и политика государственного регулирования в таких тесно переплетающихся категориях, как цены и доходы населения.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru> (01.03.2019 г.)
2. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/news/> (01.03.2019 г.)
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (01.03.2019 г.)

## ОТКРЫТОСТЬ БИЗНЕСА – БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИКИ XXI ВЕКА

кандидат юридических наук, доцент С.С. Дуканов  
Воронежский государственный университет

В статье дается определение принципов открытости и общедоступности сведений реестров о компаниях и предпринимателях, освещается история возникновения и изменения этих правовых институтов. Автор предлагает изменить порядок регистрации юридических лиц, установив заявительный способ их создания.

**Ключевые слова:** открытость, общедоступность и публичность сведений реестров о юридических лицах и предпринимателях; концессионная и заявительная системы создания компаний; рейтинг Doing Business.

В XXI веке разногласия бизнеса и власти обостряются настолько, что изменится работавшая столетия модель взаимодействия. Государству нужны ресурсы для сохранения общественного согласия, а бизнесу – свободы, капитал и труд. Компромисс, основанный на тезисах «налоги взамен на экономические свободы» и «коммерции – свобода эксплуатации, государству – социальные обязательства», в XXI веке будет трещать по швам. Что же произошло? Появились новые средства коммуникаций, стирающие препятствия в виде расстояния и времени. Открылись новые рынки труда, возник удаленный труд. Капитал приобрел не только электронную форму, но и цифровую, поставив под сомнение существование банковской системы, финансового надзора и государственных границ. Изменилось представление о богатстве. Если раньше ценность составляли недра, средства производства и оборудование, то в современном мире на первое место выходят объекты интеллектуальной собственности и технологии. Десять лет назад в рейтинге компаний Fortune в десятке самых крупных по выручке значились 7 нефтяных и газовых гигантов, 1 банк, 1 автопроизводитель и 1 торговая сеть, то в 2018 году высокотехнологичные компании преобладают над добывающими нефть и газ ( в рейтинге их осталось 4). Согласно данным рейтинга Forbes в 2018 году по капитализации ценных бумаг в десятку крупнейших вошли 6 высокотехнологичных компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения, и ни одной нефтяной или газовой компании.

Мировая конкуренция подтолкнула национальные государства к созданию благоприятных условий для инвестиций. Правовые системы большинства стран легализовали электронно–цифровую подпись, электронные деньги (рассматривается вопрос признания криптовалюты), уменьшаются налоговые ставки, сокращаются административные процедуры, смягчается государственный контроль, оптимизируются бюджетные расходы. Меняется и бизнес, он эффективно избегает излишнее налогообложение, стал

мобильнее, научился существовать автономно без публичных институтов, самое главное, стал требовательнее к власти, игнорирует ее, если не достигает компромисса. Расширение теневого сектора – наиболее частый ответ капитала на усиление государственного регулирования и контроля.

Что можно ожидать от бизнеса в будущем? Не за горами то время, когда финансовая система, взаиморасчеты, валюта окажутся неподконтрольными власти. Само зарождение бизнеса, его существование и прекращение перестанет регулироваться государством. Возможно создание параллельной системы государственной регистрации компаний при условии ее признания коммерсантами. Коммерсанты для защиты права собственности и инвестиций могут отказаться от дорогой и громоздкой системы государственного правосудия в пользу частноправовых институтов разрешения споров и исполнения судебных решений. Делегирование бизнесу государственных полномочий, саморегулирование публичных компетенций может повлечь коренные изменения в самой власти, ее структуре и функциях.

Думается, что расстановка сил в ближайшем будущем будет не в пользу власти. Национальные государства последнее десятилетие вынуждены «отступать». Примеров достаточно. Это и наращивание косвенного налогообложения, при котором основным налогоплательщиком является конечный потребитель. Это и расширение налоговых льгот, а также мер государственной поддержки в виде субсидий, беспроцентных кредитов и стимулирующих государственных заказов. Это и отказ от налоговой модели финансирования государственных расходов в пользу альтернативных (монетарная, офшорная, другие). Это и объединение экономических пространств, создание валютных и таможенных союзов. Плохо это или хорошо для обычных людей, практически всего мирового населения? По нашему мнению, людям остается только надежда на мудрость национальных правительств или на быстроту своих ног.

Что делать власти, и чего избегать? Налоговое бремя следует снижать, за исключением ресурсного налогообложения. Повышение налогов всегда ухудшает положение добросовестных, не затрагивая интересы недобросовестных. Налоговая политика должна быть предсказуемой и открытой. Надзор не должен быть излишним, государственные функции и расходы постоянно нуждаются в оптимизации, следует избегать введения новых полномочий и процедур. Власть должна прибегать к приемам так называемой «мягкой силы», скорее, направлять, чем управлять. Наиболее эффективным инструментом влияния считается развитие института открытости и общедоступности сведений о бизнесе. Публичная информация – это самое мощное средство против теневой экономики и коррупции.

В тематическом отчете Всемирного банка Doing Business 2018 за 2017 год «Начало бизнеса: прозрачность информации в торговых ре-



естрах» к числу главных находок мониторинга порядка регистрации компаний в 190 странах названы:

- снижение транзакционных издержек при создании коммерческих структур пропорционально повышению открытости и прозрачности торговых реестров;

- развитые экономики с высоким уровнем инвестиционной привлекательности и доходов на душу населения имеют более развитую законодательную базу и правоприменительную практику по раскрытию сведений о бизнесе, технологические достижения в этих странах расширяют доступ к информации;

- обеспечение прозрачности бизнеса дает существенный инвестиционный, бюджетный и социальный эффект;

- существует связь между общедоступностью сведений реестра о компаниях и снижением взяточничества чиновников, повышением эффективности государственного управления [7].

В России общедоступность обеспечивается двумя способами. В печатном виде в учрежденном Федеральной налоговой службой журнале Вестник государственной регистрации (существует бумажная и электронная версия). И в электронном виде на сайте ФНС России [nalog.ru](http://nalog.ru). Сведения реестров можно получить бесплатно любому лицу о любой организации или индивидуальном предпринимателе. Отказ от печатного способа обеспечения общедоступности, как, например, произошло с ЕГРИП, сведения которого не публикуются, а только размещаются в сети Интернет, думаю, нецелесообразен. Принцип «что написано пером, то не вырубить топором» в век высоких технологий переживает свое второе рождение. Зарубежный опыт показывает, что печатная публикация, хоть в символическом значении, но сохраняется. Так, во Франции на основании статьи R. 123–155 Коммерческого кодекса Франции публикация осуществляется в Официальном бюллетене гражданских и коммерческих объявлений [5]. В Германии информация, внесенная в торговый реестр, подлежит опубликованию в «Федеральном вестнике» (*Bundesanzeiger*) [9].

В России институты открытости и общедоступности сведений о компаниях работают не в полной мере, не затрагивают целый ряд крупного бизнеса, отраслей экономики, например, обороны. А в последнее время введены ограничения публичности для компаний и физических лиц, находящихся под действием санкций. Это влечет сохранение в нашей стране высокой доли теневой экономики. По этому показателю из 190 стран по данным Всемирного банка Россия занимает 31 строчку. При этом по налогообложению наша страна 53–я. По налоговой нагрузке на бизнес мы 146–е с показателем 46,3 процента. В то же время налоговая нагрузка на экономику (определяется Минфином России как отношение всех налоговых платежей и социальных взносов к ВВП) в России существенно ниже. Так,

если ранее налоговая нагрузка составляла 40 процентов ВВП, то после 2009 года она находилась в пределах 33 – 35 процентов, сохраняя тенденцию к уменьшению. В 2017 году нагрузка опустилась до 30,8 процента. По этому показателю Российская Федерация опережает все страны Европы и лучше среднего процента по ОЭСР (34,2 в 2017 году). Среди причин такой диспропорции можно назвать недостатки налогового администрирования, неравномерность налоговой нагрузки на добросовестный и недобросовестный бизнес и большая доля теневого сектора экономики [4].

В рамках настоящего исследования был проведен расчет выпадающих налоговых доходов на примере Воронежской области. Использовались следующие источники:

- стратегия социально–экономического развития Воронежской области до 2035 года;
- отчеты социально–экономического развития Воронежской области за последние 10 лет;
- данные статистической отчетности Росстата по Воронежской области;
- отчетность налоговых органов;
- аналитические обзоры ЦБ РФ по Воронежской области;
- открытые сведения и базы данных ФНС России, Росстата;
- научные труды и публикации.

Общий размер потерь бюджетной системы на территории Воронежской области составил 92 миллиарда рублей, примерно 11 процентов валового регионального продукта. Львиная доля выпадающих доходов пришлась на НДС, налог на прибыль и страховые взносы. Для сравнения бюджетные потери из–за налогового разрыва в развитых странах превышают три процента валового национального продукта. Для России такие расчеты не проводились. Но с учетом того, что у развивающихся стран налоговый разрыв существенно больше, чем в развитых, в нашей стране потери бюджета могут составлять свыше десяти триллионов рублей, около 10 процентов ВВП.

Считаю, что бизнес и государство должны воспринять лучшие практики зарубежных стран – лидеров рейтинга легкости ведения бизнеса и ввести заявительный (уведомительный) порядок создания компаний, при котором роль государства сводится только во внесении записей в реестр, их опубликовании, последующем контроле и обеспечении принципа неотвратимости наказания. В противном случае наметившаяся в 2009–2010 годах тенденция к снижению предпринимательской активности только усугубится. Так, по данным ФНС России (отчет 1 – ЮР) в 2016 году впервые в истории современной России количество созданных компаний оказалось меньше прекративших деятельность (отрицательное сальдо превысило 265 000 коммерческих организаций). В 2017 году бизнес сократился еще на 177 000 компаний, в 2018 – на 271 тысячу. Таким образом, можно сделать

вывод о парадоксальной ситуации: место России в рейтинге Doing Business улучшается, а предпринимательская и инвестиционная активность падают. Современный бизнес в нашей стране четко реагирует на экономические и налоговые факторы, но при этом становится совершенно нечувствительным к правовым, организационным и управленческим решениям по упрощению его создания. По нашему мнению, настало время не столько законодательных и организационных совершенствований, а институциональных изменений, способных улучшить условия ведения бизнеса.

#### Список литературы

1. Братусь С.Н. Субъекты гражданского права / С.Н. Братусь – М., Государственное издательство юридической литературы. – 1950. – С. 186, 192.
2. Дигесты Юстиниана. Т III. 47 D 15 1. – М. – Статут, 2003. – С. 341.
3. Дуканов С.С. Об открытости и общедоступности сведений ЕГРИП / С.С. Дуканов // Налоговая политика и практика. – М. Декабрь 2010 года, № 12(96). – С. 24–27.
4. Дуканов С.С. Региональные доходы: динамика, факторы роста, влияние региональных и муниципальных властей / С.С. Дуканов // Регион: системы, экономика, управление. – М. : Научная книга. – № 4(39), 2017. – С. 57.
5. Коммерческий кодекс Франции (Регламентарная часть). – М. : Волтерс Клувер, 2010. – С. 53.
6. Кулагин М.И. Избранные труды / М.И. Кулагин. – М. : Статут (в серии «Классика российской цивилистики»), 1997. – С.79–80, 82, 133.
7. Отчет опубликован на сайте: [russian.doingbusiness.org/rankings](http://russian.doingbusiness.org/rankings).
8. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права / И.А. Покровский. – М. : Статут (в серии «Классика российской цивилистики»), 1998. – С. 153.
9. Регистрация субъектов предпринимательской деятельности: зарубежный опыт// Ответственный редактор заслуженный юрист РФ, д.ю.н. Р.А. Адельханян. – М.: Статут, 2012. – С. 107.
10. Розенбергъ Вл. Принципы публичности и публичной отчетности въ современномъ торговомъ праве. – С.–Петербургъ. Типографія Редакціи період. Изданій Министерства Финансов. – 1910. – С. 10.



## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

кандидат экономических наук, доцент Т.А. Еловацкая  
Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье показано, что в настоящее время в России налогообложение является динамично меняющейся и модернизирующейся сферой деятельности, а налоговая политика выступает в качестве центрального звена финансовой политики государства. Налоговая политика представляет собой комплекс мер в области налогового регулирования, задача которых заключается в том, чтобы установить оптимальный уровень налоговой нагрузки в зависимости от характера поставленных в данный момент экономических задач. Направлениям и перспективам развития налоговой политики на ближайшие годы посвящена данная статья.

**Ключевые слова:** Налоговая политика, налоговая система, направления совершенствования налоговой политики.

Для обобщения основных направлений развития налоговой системы, предполагаемых государством на ближайший период, следует выделить основные цели и задачи, необходимые для их достижения:

1. расширение и консолидация информационного пространства налогового администрирования;
2. сокращение теневого сектора экономики;
3. повышение стабильности налоговой системы.

Первая цель предполагает создание автоматизированных систем контроля за движением товаров, осуществлением финансово-хозяйственных операций, а также создание и внедрение иных инструментов по сбору, обработке и обобщению необходимой налоговым органам информации. Кроме того, планируется объединение информационной базы налоговых служб с таможенными органами и внебюджетными фондами и создание, таким образом, огромного единого пространства налогового администрирования.

Вторая цель предполагает использование всех инструментов, описанных в первом случае, а также создание и внедрение мер по мотивации налогоплательщика. Среди таковых можно выделить внедрение различных инструментов налогового контроля, увеличение объемов налоговых проверок, постоянные изменения в сфере налогового учета и др. Также можно отметить появление концепции «сервисно-ориентированной работы с налогоплательщиком», что предполагает повышение удобства работы с налоговыми органами, а также систему поощрений для добросовестных налогоплательщиков.

Что касается третьей цели, то меры по ее реализации не были напрямую затронуты в данной статье, так как повышение стабильности налоговой системы как источника доходов предполагает устойчивость налоговых условий для налогоплательщика, которых можно достичь лишь при уменьшении зависимости бюджета от нефтяной отрасли. В этой области проводится активная модернизация экономики страны, переориентация на производство, а не на добычу. Что, разумеется, уже не является компетенцией налоговых органов, а имеет лишь косвенное отношение к налоговой сфере.

Караваева Н.М. [1, с. 90] отмечает, что следует остановиться на конкретных мерах по совершенствованию налоговой системы России на ближайшие годы. Во-первых, стоит упомянуть, что после внедрения основных анонсированных изменений в налоговую сферу ожидается закрепление налоговой конфигурации сроком на шесть лет. Безусловно, данное решение совпадает с целью повышения стабильности налоговой системы, описанной нами ранее. Однако фактически это подразумевает ликвидацию гибкости налоговой политики государства как одного из основных ин-

струментов регулирования экономики страны. Хотелось бы, чтобы данное решение могло быть пересмотрено в случае дальнейших изменений в сфере налогового администрирования, сокращения теневого сектора экономики. В этом случае, например, снижение налоговой нагрузки не понизит стабильность налоговой системы, а положительно скажется на дальнейшем развитии экономики в целом

Следует внимательно следить за развитием риск-ориентированной системы по работе с плательщиками НДС. При значительном росте объема проверочных мероприятий нельзя забывать о сохранении их целевого характера, в противном случае все большее «закручивание гаек» может негативным образом сказаться на бизнесе.

Что касается повышения НДС до 20%, то данное решение не явилось сюрпризом. Еще в 2017 г. в Основных направлениях бюджетной налоговой и таможенно-тарифной политики и в статье журнала «Финансовый менеджмент» мы говорили о такой возможности. Следует отметить, что многие развитые страны активно используют налоговую систему в качестве балансира. Так, примечателен опыт Германии, где произошло перераспределение налогового бремени путем уменьшения подоходного налога и последующего повышения НДС [3, с. 134].

Нурдинова Д.Ф. [2, с. 45] подчеркивает, что в настоящее время остается открытым вопрос о том, каков будет рост налога на добычу полезных ископаемых во время ликвидации нефтяных экспортных пошлин. Следует выстроить систему таким образом, чтобы в итоге издержки на добычу и транспортировку нефти в дальнейшем уменьшились. Это позволило бы решить сразу две задачи: повысить конкурентоспособность российских нефтедобывающих компаний, а также снизить долю нефтяных доходов в бюджете страны, что прямым образом соотносилось бы с целями государства по уменьшению зависимости доходов бюджета от волатильности нефтяной отрасли. Однако, учитывая общую тенденцию по увеличению государственных доходов, велика вероятность, что решение будет обратным.

Из всего вышеперечисленного, а также из иных действий и планов государства по реформации налоговой системы можно сделать вывод о том, что в ближайшие годы произойдет стабилизация государственного бюджета с переходом от дефицита к профициту бюджета страны. Это коррелирует с Посланием Президента РФ, в котором было сказано о необходимости поиска дополнительных средств в размере 8 трлн руб. на обеспечение целей по развитию государства, часть из которых – налоговые поступления. Остается надеяться, что реализация этих инициатив даст положительный эффект как для государственного бюджета, так и для граждан страны.

### Список литературы

1. Караваева Н.М. Направления и перспективы развития налоговой политики Российской Федерации / Н.М. Караваева // Вестник Прикамского социального института. – 2018. – № 2 (80). – С. 89–95.
2. Нурдинова Д. Ф. Проблемы и перспективы развития современной налоговой политики России / Н. Ф. Нурдинова // сборник статей Международной научно–практической конференции «Инновационные процессы в науке и образовании» в 2 ч., 2019. – С. 45–48.
3. Шмелев Ю. Д. О возможных направлениях модернизации налоговой доктрины России на длительную перспективу / Ю.Д. Шмелев // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – № 4. – С. 133–140.



## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

доктор экономических наук, доцент Л.А. Запорожцева

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье представлен авторский комплексный подход к формированию финансовой стратегии коммерческих организаций, включающий в себя пять перманентно реализуемых блоков: информационное обеспечение формирования финансовой стратегии; расчет целевых индикаторов финансовой стратегии (EFL, ROA, WACC, SGR, EVA); выбор стратегического сценария функционирования предприятия (базового, целевого или инерционного); формирование финансовой стратегии предприятия; реализация финансовой стратегии предприятия и контроль за реализацией финансовой стратегии.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия, комплексный подход, коммерческая организация.

Финансовая стратегия является эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью предприятия, подчиненной реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и связанной с этим неопределенностью.

Нами изучены и апробированы на предприятиях реального сектора экономики специальные методики, позволяющих сформировать обоснованную финансовую стратегию предприятия

В результате установлен ряд недостатков, ставящих под сомнение возможность их применения в современной экономике с целью разработки комплексной финансовой стратегии предприятия:

1. Целевой стратегический ориентир модели Ж. Франсона и И. Романа в виде устойчивого равновесия по законам жизненного цикла является «зрелостью» организации, за которой следует спад. То есть стратегически эта методика не способна сориентировать менеджера на развитие [1, 6];

2. Матричная модель И.Я. Лукасевичем не работает на убыточных предприятиях, которым остро необходимы прогнозные варианты развития [3];

3. Разработка финансовой стратегии при помощи модели базируется лишь на тех факторах, которые влияют на изменение рентабельности активов [2];

4. Интегральная оценка, в основу которой положен коэффициентный анализ, оценивает лишь комплексное финансовое состояние, не обозначая при этом направлений совершенствования финансовой стратегии организации [2].

Опираясь на разработанную В.В. Стороженко [5] имитационную модель финансовой стратегии организации, а также используя существующие методики формирования финансовой стратегии предприятия Ж. Франсона и И. Романа, И.Я. Лукасевича, модель Дюпона, нами предложен авторский комплексный подход к формированию финансовой стратегии коммерческих организаций.

Комплексный подход к формированию финансовой стратегии коммерческих организаций, с нашей позиции, должен иметь в своем составе следующие основные блоки:

- информационное обеспечение формирования финансовой стратегии;
- расчет целевых индикаторов финансовой стратегии;
- выбор стратегического сценария функционирования предприятия;
- формирование финансовой стратегии предприятия;
- реализация финансовой стратегии предприятия;
- контроль за реализацией финансовой стратегии.

В рамках комплексного подхода к формированию финансовой стратегии коммерческих организаций, учитывая рекомендации Э.В. Майминой [4], нами предложено использовать следующие финансовые индикаторы:

- эффект финансового рычага (EFL), расчет которого позволяет минимизировать финансовые риски при использовании заемных средств;
- рентабельность совокупных активов (ROA), расчет которой позволяет определить эффективность использования капитала;
- средневзвешенную стоимость капитала (WACC), позволяющую оценить и минимизировать затраты по привлечению всех видов капитала;
- модель SGR, показывающую уровень достижимого роста в условиях взаимно согласованных управленческих решений в сферах маркетинга, производства и финансов;
- экономическую добавленную стоимость (EVA), показывающую эффективность привлечения заемного капитала и его целевого использования в границах плановой доходности и риска.

Достижение стратегической цели обеспечения экономической устойчивости коммерческой организации в условиях неопределенности и

непредсказуемости изменений рыночной среды требует постоянного поиска направлений совершенствования управления финансами.

В таблице 1 нами представлены предлагаемые стратегические сценарии функционирования коммерческой организации.

Таблица 1

Стратегические сценарии функционирования коммерческой организации

| Показатели                                           | Базовый сценарий                             | Целевой сценарий                                   | Инерционный сценарий                    | Значение показателей для ООО «АгроСорос Трейд» |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------|
| Эффект финансового рычага (EFL)                      | Мини максимизация эффекта финансового рычага | Безопасная максимизация эффекта финансового рычага | Неизменность эффекта финансового рычага | 35,5                                           |
| Рентабельность совокупных активов (ROA), %           | Мини максимизация рентабельности активов     | Максимизация рентабельности активов                | Максимизация рентабельности активов     | 6,1                                            |
| Средневзвешенную стоимость капитала (WACC), %        | Минимизация стоимости капитала               | Минимизация стоимости капитала при необходимости   | Неизменность стоимости капитала         | 3,2                                            |
| Модель SGR (Sustainable Growth Rate)                 | Мини максимизация роста                      | Максимизация роста                                 | Неизменность роста                      | 6,83                                           |
| Экономическую добавленную стоимость (EVA), тыс. руб. | Рост показателя                              | Рост показателя                                    | Неизменность показателя                 | 28350                                          |

Нами предлагается выделять целевой, инерционный и базовый стратегические сценарии функционирования коммерческой организации на основе использования технологии финансового контроллинга, применяя специальные финансовые индикаторы.

Целевой сценарий стратегии должен быть ориентирован на реализацию поставленной амбициозной цели развития компании. Инерционный сценарий поддерживает тренды функционирования компании в условиях невмешательства, а базовый – поддержание умеренных темпов развития предприятия.

Инерционный сценарий позволит краткое время удерживать достигнутые устойчивые характеристики организации либо будет способствовать переходу в стадию спада на кривой жизненного цикла, либо усугубит кри-



зисное состояние организации. Базовый сценарий обеспечит длительную жизнеспособность организации без формирования новых конкурентных преимуществ. Целевой сценарий обеспечит устойчивое финансовое развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

Апробируя данный подход на ООО «АгроСорос Трейд», установлено, что исследуемое предприятие имеет высокий эффект финансового рычага, положительную рентабельность активов, которая выше цены капитала, неплохой уровень достижимого роста и достойный размер полученной экономической добавленной стоимости. Но, учитывая размер вложенного капитала, положение лидеров–конкурентов на рынке и собственные возможности, нами рекомендуется ориентироваться на целевой сценарий развития компании.

Итак, на этапе формирования финансовой стратегии ООО «АгроСорос Трейд» нами предлагается ориентироваться на целевой сценарий, в рамках которого следует обеспечить безопасную максимизацию эффекта финансового рычага (в настоящее время, на наш взгляд, данный показатель имеет предельно допустимое значение), максимизацию рентабельности активов, минимизацию стоимости капитала при необходимости, максимизацию роста через максимизацию годового прироста продаж, рост экономической добавленной стоимости.

Для реализации намеченной финансовой стратегии по целевому сценарию развития ООО «АгроСорос Трейд» необходимо сократить размер дебиторской и кредиторской задолженности, часть кредиторской задолженности перевести в краткосрочные кредиты, как менее рискованный источник финансирования, временно отказаться от выплаты дивидендов, обеспечивая капитализацию чистой прибыли с целью прироста собственного капитала. Далее следует осуществлять контроль за реализацией финансовой стратегии на основе предложенных нами финансовых индикаторов.

#### Список литературы

1. Запорожцева Л.А. Жизненный цикл предприятия и его взаимосвязь с уровнем стратегической экономической безопасности / Л.А. Запорожцева // Социально–экономические явления и процессы. – 2014. – Т.9. – № 12. – С. 81–89.

2. Круш З.А. Мониторинг финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий: становление и развитие / З.А. Круш, Л.А. Запорожцева. – Воронеж: ИСТОКИ, 2008. – 137 с.

3. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – М. : Эксмо, 2011. – 768 с.

4. Маймина Э.В. Методологический аспект использования технологий управления финансами коммерческой организации в целях обеспечения ее экономической устойчивости / Э.В. Маймина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. – №5966). – С.240–251.

5. Стороженко В.В. Современный подход к стратегическому управлению промышленным предприятием, использующий модульное моделирование / В.В. Сторо-

женко // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 26. – С. 185–188.

6. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник для студентов вузов / под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М. : Перспектива, 2010. – 656 с.



## **ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

кандидат экономических наук, доцент Е.Б. Зборовская

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Ярославский филиал)

доктор экономических наук, доцент А.Ю. Волков

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

В статье исследуется внешнее влияние на экономику России в последние годы, исходя из анализа предлагаются варианты стабилизации российской экономики и рассматриваются некоторые направления ее развития в дальнейшем.

**Ключевые слова:** экономика, стабилизация экономики, направления развития.

История, похоже, мало берется во внимание и при стратегическом макропланировании и прогнозировании, и при реализации государственной экономической политики. Вот и мировой кризис 2008 – 2009 годов сильно ударил по общему развитию экономики России. Одной из причин видится то, что государство не воспользовалось идеальными условиями, которые были в 2008 году. Так, нефть стоила 150 долл./баррель. Но средства, вырученные от продажи энергоресурсов, не вкладывались в развитие экономики, при этом был создан стабилизационный фонд. На 2008 год в его активах было около 1,1 трлн. долл. что равнялось объему ВВП страны. Ресурсы фонда были потрачены на закупку ценных бумаг – облигаций Федеральной резервной системы Соединенных Штатов Америки. С началом кризиса 2014 года правительство стало выводить средства из системы США, продолжает это делать и сейчас. Но бумаги еще необходимо превратить в деньги, и этот процесс затянулся.

В 2008 министерство финансов создало два фонда: национального благосостояния и резервный. Последний предназначался для снижения инфляции и зависимости от доходов нефте- и газовых продуктов. В 2014 году в его резерве находилось 5,1 трлн. рублей. За 6 лет своего существования резервный фонд потерял 25 миллиардов долларов.

Целью создания фонда национального благосостояния было покрыть дефицит бюджета Пенсионного фонда и софинансирование пенсионных накоплений. Использовать средства по другим направлениям нельзя. Но опять-таки, деньги ФНБ вложены в облигации и валюту западных стран.

В 2009 году была девальвация рубля и остановило его падение только выравнивание курса доллара в 2014. Так, в начале 2009 года Россия потеряла 30% запаса золота (почти 600 млрд. долл.). Доллар поднялся с 27 до

34 рублей. А вот нефть подешевела и стоила 30 руб./баррель, и нефтедолларов просто не стало хватать. И только в 2014 году баррель поднялся до 115 долларов.

Влияние кризиса 2014 года продолжается: экономика в сложном состоянии, закрылись крупные промышленные предприятия (объем выпускаемой продукции сократился на 15%). Все это повлекло за собой увеличение безработицы, и это при том, что экономика отдельных регионов показывала успехи.

На наш взгляд, под угрозой находится финансовая безопасность страны [4; 5], и в интересах ее упрочения предлагается несколько вариантов стабилизации экономики России.

1. Государственное финансирование и контроль крупнейших промышленных предприятий. Многие корпорации уже находятся во власти государства: контролируются расходы, доходы, деятельность компаний. Однако в этой стратегии есть один отрицательный момент. Всем известно, что вкладывать деньги необходимо в то предприятие, которое дает максимальную прибыль. АвтоВАЗ не вписывается в эту концепцию. Но государство продолжает поддержку этого предприятия.

2. Модернизация крупного бизнеса. Политика нашего государства ориентирована на курс выхода из кризиса, проведенный в США в прошлом столетии. Но экономика Америки тогда и России сегодня кардинально отличается. К тому же, у нас не выпускается продукция, которая могла бы конкурировать с западными корпорациями. Но выход есть. Нет необходимости создавать совершенно новый продукт, достаточно будет выпускать товары по уже созданным технологиям. И когда бизнесмены смогут выйти на международный опыт, уже имея за плечами опыт и знания, можно будет создать «ноу-хау».

3. Вступление в ВТО. Это кардинальная ошибка правительства. Российский бизнес был практически полностью забыт, зато открыты все возможности для развития иностранного. Остался малый бизнес, но он не развит и не сможет вытянуть экономику, и Россия остается по уровню близко к странам третьего мира. Таким образом, необходимо более «плотно» заняться развитием малого и среднего бизнеса, защитить экономику от ВТО.

Данные направления стабилизации, безусловно должны сопровождаться разноуровневым государственным регулированием, в том числе, например, федеральным денежно-кредитным регулированием [1], активным использованием на региональном уровне инноваций [8] и др.

Многие эксперты предрекали, пусть и медленный, но подъем экономики, за счет, в том числе малого бизнеса [3]. Без развития промышленности, четкого плана действий и ясной финансовой политики, развивать экономику страны достаточно сложно. Так как промышленность, наука и информационные технологии развиваются у нас крайне медленно и неохотно [2], страна может прийти к тому положению, в котором она была в 2003

год, а то и в 1998. При этом расчеты экспертов, по результатам подсчета Росстатом валового внутреннего продукта в 2018 году были ошибочны. Валовой внутренний продукт оказался значительно выше прогнозов и Центробанка и Минэкономразвития, его объем в 2018 году составил более 103,5 трлн рублей, а рост экономики достиг 2,3%, что выше уровня всех прогнозов. При этом достижения в макроэкономических показателях никоим образом не отменяют проблем Российской экономики, решение которых поддержит ее дальнейший рост. И, следует учитывать, что, несмотря на внезапно возобновившийся рост экономических показателей в России сохраняются серьезные инфляционные и бюджетные риски, несмотря на проводимую в России политику, направленную на стабилизацию экономических процессов.

Необходимо учитывать, и то, что современное развитие экономики специфично своим инерционным характером, при этом реформирование ее структуры, в основе которой, во многом, устаревшие технологии и, как следствие недостаточная добавленная стоимость, сложившейся к настоящему времени, в направлении создания высокотехнологичных инновационных кластеров, в том числе в рамках импортозамещения, потребует какого то времени и серьезных затрат разнообразных ресурсов, включая финансовые, а кроме того, зачастую, и нетрадиционных решений. В связи с этим эффективное использование ресурсов, использование бюджетных средств, увеличение доли межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, повышение эффективности межбюджетных отношений, и особенно ужесточение внешнего [7] и внутреннего финансового контроля [6] и т. д. в текущей ситуации очень актуальны в интересах становления самостоятельности, самодостаточности экономики, в интересах стимулирования процессов и процедур импортозамещения.

Таким образом, для обеспечения устойчивой динамики роста российской экономики в целом и ее регионов необходимы последовательная и предсказуемая экономическая политика, направленная на улучшение внутреннего делового и инвестиционного климата, осуществление структурных реформ, исключение рисков макроэкономической дестабилизации, последовательное снижение инфляции, стабилизация бюджетной системы и организация системы государственного финансового контроля.

#### **Список литературы**

1. Вахрушев Д.С. Денежно–кредитное регулирование как элемент системы публичного управления в России: современные тенденции и противоречия / Д.С. Вахрушев, А.Е. Кальсин, А.Ю. Волков, О.Е. Полякова // Интернет–журнал Науковедение. – 2017. – Т. 9. – № 4. – С. 16.
2. Волков А.Ю. Инновации и Россия / А.Ю. Волков // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2010. – Т. 136. – С. 102–113.
3. Волков А.Ю. Роль малого бизнеса в социальной сфере / А.Ю. Волков, Е.Б. Зборовская // Гуманитарные основания социального прогресса: Россия и современность сборник статей Международной научно–практической конференции. – 2016. – С. 240–246.

4. Волков А.Ю. Виды угроз финансовой безопасности государства / А.Ю. Волков, А.В. Юрченко // Экономика и управление: теория и практика. – 2018. – С. 346–353.

5. Волков А.Ю. Финансовая безопасность и ее угрозы в современных условиях / А.Ю. Волков, И.А. Юрченко // Наука и общество: проблемы и перспективы развития: Материалы V Межрегиональной научно–практической конференции научно–педагогических и практических работников. – 2018. – С. 37–41.

6. Зборовская Е.Б. О ведомственном финансовом контроле и направлениях его совершенствования / Е.Б. Зборовская, М.А. Волков // Интернет–журнал Науковедение. 2015. – Т. 7. – № 3 (28). – С. 28.

7. Цанунин А.А. О некоторых особенностях контрольно–счетных органов субъектов Российской Федерации / А.А. Цанунин, М.А. Волков // Современная наука: теоретический и практический взгляд: Сборник статей Международной научно–практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян Асатур Альбертович. – 2015. – С. 65–67.

8. Veselovsky M.Y. Knowledge–based engineering as a driver of economic development of the regions of Russia / M.Y. Veselovsky, M.S. Abrashkin, D.S. Vakhrushev, L.B. Parfenova, A.Y. Volkov // European Research Studies Journal. – 2017. – Т. 20. – № 2В. – С. 66–85.



## ТЕОРЕТИКО–МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

студент Ю.Д. Зюкова

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье обосновывается значение анализа финансово–хозяйственной деятельности предприятия. Определены функции и задачи анализа, представлены модели и методы, рассмотрены основные экономические показатели, оценку которых можно осуществить с помощью инструментов финансового анализа, обозначены направления его развития.

**Ключевые слова:** анализ, методы, модели, оценка, финансово–хозяйственная деятельность, финансовое состояние.

В современных экономических условиях достижение финансовой устойчивости деятельности предприятия во многом зависят от реализуемой в компании практики управления, принятия оптимальных, рациональных и грамотных управленческих решений [1].

При этом анализ финансово–хозяйственной деятельности, как система специальных знаний для исследования закономерностей и тенденций финансово–хозяйственных процессов и их применение в управлении бизнесом, имеет большое значение.

Одной из главных особенностей рыночной экономики является свобода выбора: производитель свободен в выборе производимой продукции, потребитель – в приобретении товара, работник – в выборе места работы и т.д. Но свобода выбора не может обеспечить экономического успеха автоматически, он должен быть завоеван в конкурентной борьбе.

Содержание анализа финансово–хозяйственной деятельности (далее анализ ФХД) как науки вытекает из его функций.

Первая функция – изучение действий и проявлений экономических законов (определение закономерностей и тенденций).

Вторая функция – научное обоснование прогнозов и планов.

Третья функция – выявление резервов и обоснование мероприятий по использованию выявленных резервов.

Четвертая функция – контроль и корректировка прогнозов и планов.

Пятая функция – выявление и учет отраслевых закономерностей для целей анализа и управления.

Предмет анализа ФХД – материальные и финансовые ресурсы, а также их потоки. К объекту анализа ФХД следует отнести показатели финансово–хозяйственной деятельности, процессы финансово–хозяйственной деятельности и закономерности этих процессов.

Метод анализа финансово–хозяйственной деятельности можно определить как научно обоснованную систему аналитических категорий, инструментарий и методики, а также регулятивные исследования [4].

Факторами повышения конкурентоспособности в настоящее время является повышение качества управленческих решений, разрабатываемые менеджерами и экономистами предприятия. Такими факторами являются факторы привлекательности рыночных условий, факторы конкурентных преимуществ выпускаемой продукции, оказываемые работы или услуги, факторы потребительской ценности, а также факторы ресурсного потенциала [3]. Этими факторами является анализ финансово–хозяйственной деятельности, при этом выделяют анализ финансовых результатов и анализ финансового состояния. Отдельно стоит комплексный анализ финансово–хозяйственной деятельности хозяйствующей единицы.

Анализ финансовых результатов, это, в первую очередь, оценка эффективности бизнеса. Анализ финансового состояния проводится с целью определения инвестиционной привлекательности, кредитоспособности, платежеспособности и др.

Комплексный анализ ФХД призван по наиболее информативным показателям определить текущее (как правило, ретроспективное) финансовое состояние объекта исследования, например, оценку вероятности банкротства.

Задачи анализа ФХД определяются аналитиком в зависимости от поставленной цели (оценка, планирование и прогнозирование), отраслевой принадлежности исследуемой хозяйствующей единицы. Сообразно задачам подбирается инструмент анализа.

Финансовое состояние предприятия зависит не только от результатов производственной и финансовой деятельности, но и коммерческой. Замедленная реализация приводит к снижению массы и интенсивности денежных потоков, что, в свою очередь, снижает платежеспособность и инвести-

ционную привлекательность бизнеса. Отсутствие денежных средств снижает массу и интенсивность материальных потоков, что может привести к перебоям в обеспеченности производства [2].

Финансовая деятельность в бизнесе – это рациональное использование собственных средств и привлечение дополнительных источников. Провести оценку необходимости требуемых для производства ресурсов и контроль за их использованием, контроль за соблюдением расчетной и кредитной дисциплины, оптимизация соотношения собственных и заемных средств, поддержание рентабельности и финансовой устойчивости бизнеса – далеко не все задачи, выполняемые посредством анализа.

Основной метод анализа ФХД – аналитическое чтение финансовых отчетов, который основан на дедукции (от общего к частному). Такой метод применяется для изучения отдельных процессов, явлений и их проявлений, т.е. многократно. В ходе анализа воспроизводится хронологическая и логическая последовательность процессов, фактов и событий.

Методы и приемы оценки финансового состояния классифицируют по степени их формализации и по моделям финансового анализа.

По степени формализации методы и приемы финансового анализа делятся на: формализованные и неформализованные. Объективными считаются формализованные методы анализа, которые являются основными при проведении оценки ФХД предприятия, в их основу положены определенные аналитические зависимости.

Субъективными считаются неформализованные методы, которые основаны на логическом описании аналитических приемов. На результат оценки влияние оказывают, как правило: интуиция, знания и опыт аналитика. Неформализованными методами являются: метод экспертных оценок и метод сравнения.

Среди существующих методов анализа финансовой отчетности выделяют следующие:

- горизонтальный или временной анализ (сравнение каждой позиции отчетности с базовым периодом);
- вертикальный или структурный анализ (определение структуры ряда показателей и их доли в структуре, с выявлением влияния фактора на весь результат);
- трендовый анализ (по временному ряду определяется тренд, т.е. тенденция динамики показателя, с помощью тренда формируют прогнозные значения);
- анализ относительных показателей или коэффициентный анализ (оценка соотношений отдельных значений финансовой отчетности);
- сравнительный или пространственный анализ (сопоставление показателей компании с показателями со среднеотраслевыми или показателями конкурентов);

– факторный анализ (анализ влияния отдельных факторов на динамику ключевых показателей, а также выявление причинно–следственных связей).

Наибольшее распространение получил анализ относительных показателей. Анализ с помощью финансовых коэффициентов позволяет с относительной невысокой трудоемкостью выявить причинно–следственные связи явлений и проявлений.

Информационной базой анализа для анализа также служит: плановая и прогнозная информации; учетная, кредитная, ценовая и инвестиционная политики компании; лимиты и локальные нормативные документы; сметы и калькуляции.

Иными словами, к источникам учетной информации относят данные оперативного, финансового (бухгалтерского и налогового), статистического учета, в т.ч. сформированная этими учетами отчетность (финансовая, управленческая и др.).

Анализ финансового состояния завершается формулированием выводов и предложений, а также рекомендаций по использованию выявленных в ходе анализа резервов.

Развитие отечественных предприятий на современном этапе происходит через достижение ими стратегических целей развития. Конечные результаты, при этом, достигаются посредством инвестиционных программ. В Россию приходят новые управленческие технологии, в основу которых заложен финансовый анализ, это: контроллинг, бюджетирование, брендинг и управление капиталом бренда, инжиниринг и реинжиниринг, метод критической цепи и другие методы [5].

Таким образом, в современных условиях рыночной экономики, финансовый анализ выступает своего рода «языком», знание которого позволяет посредством цифр общаться на мировом уровне. Знание этого «языка», инструмента оценки и обобщения, является требованием современности, что является залогом успешной финансово–хозяйственной деятельности каждого предприятия.

#### **Список литературы**

1. Егорушкина Т.Н. К вопросу развития методов контроллинга и внутреннего аудита в условиях конкурентной среды / Т.Н. Егорушкина, С.А. Швецов // Научно–методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 44. – С. 125–133. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/570160.htm>.

2. Егорушкина Т.Н. Стратегический маркетинг как основа перспективного планирования предприятия торговли / Т.Н. Егорушкина, В.Н. Бабанов, К.В. Игнатова // Научно–методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 31. – С. 621–625. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/970139.htm>.

3. Ковалева Л.Ф. Конкурентоспособность как необходимое условие финансового оздоровления малых предприятий / Л.Ф. Ковалева // Социально–экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации: Материалы VI Международной научно–практической конференции в рамках Плехановской весны и 110–летия университета



РЭУ им. Г.В. Плеханова, Смоленский филиал. – 2017. – С. 104–110.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА, 2015. – С. 204.

5. Uskov, A. Smolensk region: economic and social aspects. / A. Uskov, N. Novikova, E. Yarotskaya, O. Lukasheva, T. Savchenko, L. Kovaleva, Ju. Okorokova, E. Kovaleva, A. Zhukova, I. Denisova, G. Potekhin, A. Luchkin. / SMOLENSK REGION: ECONOMIC AND SOCIAL ASPECTS. – Yelm: Science Book Publishing House LLC, 2019. – 96 p.



## **РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

кандидат экономических наук А.А. Иевлева

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье определяются направления развития банковских технологий в условиях цифровой экономики. Дана общая характеристика новых банковских технологий для физических и юридических лиц, предлагаемых российскими банками. Определены ключевые проблемы, связанные с трансформацией банковской технологии в современных условиях.

**Ключевые слова:** банковская технология, диджитализация, виртуальный ассистент, идентификация, электронные банковские технологии, direct-bank.

Банковская технология способствует соединению факторов банковского производства и удовлетворению потребности клиента, она описывает процесс оказания услуг банком, а также особенности бухгалтерского учета операций, определяя не только виды услуг банка, но и их внутреннюю стоимость.

Целесообразно выделить следующие виды банковских технологий:

– информационные (документарные, операционные, объектные) – на их основе организуется эффективный документооборот, результативное взаимодействие специалистов различных подразделений;

– коммуникационные (IP-телефония, видеосвязь с клиентом, электронные (интернет-банкинг, системы приема платежей)).

Развитие банковских технологий в настоящее время идет по двум ключевым направлениям:

– трансформация классических (традиционных) банковских продуктов;

– диджитализация.

Как отмечается в работе [1] под диджитализацией следует понимать способы перевода любого вида информации в цифровую форму, переход к цифровым методам ведения бизнеса [1, с. 259]. Более точно, на наш взгляд термин определяется в работе [2], как глубокая трансформация бизнеса (в том числе банковского), подразумевающая использование цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов, повышения производительности и улучшения опыта взаимодействия с клиентами.

Первое направление привело к появлению, во-первых, гибридных долговых инструментов, обладающих свойствами капитала, в том числе «вечных» субординированных облигаций, конвертируемых облигаций и др.; во-вторых, структурных инструментов долгового финансирования, например, кредитных и структурных нот, комбинированных депозитов и др. [см. 3]. Трансформация традиционных банковских продуктов обусловлена проблемами финансового обеспечения банковской деятельности. Банки ставят перед собой задачу привлечения долгосрочных ресурсов, источниками которых выступают преимущественно средства граждан.

Результатом реализации второго направления развития банковских технологий явилось, прежде всего, внедрение информационных сервисов для клиентов, а также создание цифровых банковских продуктов.

Примером, цифровых банковских продуктов являются кредитные и карточные продукты, сформированные с использованием Big Data (большие данные), искусственного интеллекта, кластеризации и анализа потребностей клиента, в том числе в режиме on-line. Система формирует для клиента предварительно одобренные предложения, учитывая канал, тематику обращения клиента и уже используемые им продукты банка. Такой подход обеспечивает большую вероятность отклика клиентов и рост вторичных продаж продуктов банка, сокращение сроков принятия решения по кредиту и подбор максимально удобных условий кредитования.

Также на основе анализа больших данных внедряются системы антифрод (от англ. anti-fraud), направленные на борьбу с мошенническими действиями.

На основе искусственного интеллекта также реализуются чат-боты, общение с клиентами, взыскание задолженности.

Так, по оценкам главы Сбербанка внедрение искусственного интеллекта позволит сократить численность работников, занимающихся рутинными операциями к 2025 г. вдвое. В 2017 г. было сокращено 70 % менеджеров среднего звена, которые были направлены на переобучение для работы в других сферах деятельности банка. Согласно отчетности Сбербанка по МСФО, число сотрудников группы Сбербанка за девять месяцев 2018 года сократилось более чем на 14 тысяч человек, или на 4,6 %, до 296 тысяч [4].

Банк ВТБ сообщил о начале тестирования робота-коллектора для работы с просроченной задолженностью физических лиц на ранних стадиях. Робот показывает лучшие показатели при взыскании долгов, чем сотрудники банка, а затраты на его содержание существенно ниже.

Чат-бот (виртуальный ассистент) используется для обслуживания клиентов без привлечения специалистов контакт-центра. Он способен отвечать на часто задаваемые вопросы и оказывать ряд банковских услуг – открытие счета, создание заявки для выезда представителя банка.

Планируется, что нейробот будет отвечать клиентам не только в тек-

стовых, но и в голосовых каналах. С его помощью в будущем можно будет выбрать тариф на обслуживание с учетом специфических видов и сфер деятельности. И в результате будет снижена нагрузка на операторов call-центра.

Банки активно внедряют сервисы, позволяющие планировать личный бюджет («Умные деньги», «Копилка» и т. п.). В систему попадают все операции по картам или счетам, открытым в банке. Автоматически формируются аналитические таблицы о доходах и расходах, распределенные по категориям. Используется система визуализации данных, построение бюджета, оповещение клиента и т. п. Кроме того, сервис позволяет автоматически перечислять денежные средства со счета дебетовой карты на сберегательный счет или пополняемый вклад клиента для их накопления с целью осуществления намеченной цели. С точки зрения банков, такой сервис стимулирует клиентов добровольно переводить деньги во вклад. Одновременно решается проблема устойчивости депозитов.

Современные банковские технологии ориентированы не только на физических лиц, но и компании. Особо следует отметить технологии прямого взаимодействия с банком, проверки контрагентов, сдачи отчетности.

Direct-Bank – технология реализована совместно с 1С Предприятие 8. Технология позволяет отправлять документы в банк (реестры на открытие счетов, на зачисление заработной платы, платежные поручения и т. п.) и получать документы из банка непосредственно из программ системы «1С:Предприятие», а также подписывать их электронной цифровой подписью, получать выписки, отслеживать движение по счету, проверять статус платежного поручения.

В отличие от технологии Клиент-Банк не требуется установка и запуск дополнительных программ на клиентский компьютер; технология позволяет избежать выгрузки документов в промежуточные файлы.

В настоящее время существует около 25 сервисов проверки контрагентов, начиная от ФНС и заканчивая платными сервисами. В порядке уменьшения стоимости и функционала к платным сервисам проверки контрагентов относятся: СПАРК (<http://spark-interfax.ru/>), Картотека Коммерсант (<https://www.kartoteka.ru/>), Контур Фокус (<https://focus.kontur.ru/>), Кейсбук (<https://casebook.ru/>).

Банки же предлагают проверку на основе введения данных об ИНН в одном окне.

Сервис автоматически анализирует информацию о получателе из официальных источников (ЕГРЮЛ, арбитражные дела, исполнительные производства, сообщения о банкротствах, бухгалтерская отчетность и т.д.), результат проверки представляется в виде цветowych индикаторов (красный, желтый или зеленый). По индикаторам клиент переходит на карточку с подробностями проверки, на которой детализируются причины возникновения негативных сигналов, например, «процедура банкротства», «признаки номинальности», «крупные суммы арбитражных исков» и соответ-

ствующие подробности, такие как тексты арбитражей, описание исполнительных производств, бухгалтерскую отчетность и т.д.

С 1 июля 2018 года в России вступили в действие несколько основополагающих документов и заработали новые электронные сервисы: Единая информационная система жилищного строительства, Единая биометрическая система, система электронных закладных (оформить закладную можно на портале Госуслуг или Росреестра).

А с 1 октября 2018 г. все застройщики и другие участники строительного рынка обязаны размещать информацию в ЕИСЖС (наш.дом.рф).

Подключение к ЕИСЖС позволит уполномоченным банкам получать в системе полную информацию о застройщике, включая разрешительную и рабочую документацию – проектную декларацию, права на земельный участок, разрешение на строительство и т.д., данные о его проектах в любой стадии готовности, построить аналитическую модель, провести предварительную оценку проекта и принять решение о проектном финансировании.

Другими направлениями развития банковских электронных технологий для юридических лиц являются: представление отчетности через Интернет–банк в контролирующие органы (ФНС, Пенсионный фонд РФ, Росстат, ФСС, ФС Росалкогольрегулирование, Росприроднадзор); налоговый календарь; выпуск электронной подписи для электронного документооборота; автоматизированная проверка документов перед отправкой.

Однако цифровизации банковских технологий наряду с неоспоримыми преимуществами несет в себе ряд проблем, а именно:

#### 1. Идентификация и верификация клиента.

Идентификация – сравнение одного с множеством. Подтверждение личности клиента в сравнении один к множеству, поиск конкретного клиента в базе по идентифицирующим признакам.

Верификация – сравнение один к одному. Подтверждение личности клиента по существующему шаблону с характерными признаками.

Верификация производится на основе биометрии. С 2018 г. в РФ действует Единая биометрическая система (ЕБС) – это российская цифровая платформа для дистанционной биометрической идентификации граждан РФ. Разработчиком и оператором системы назначен ПАО «Ростелеком». Инициатором ее создания выступили Банк России и Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ.

С июля 2018 года в России граждане старше 18 лет могут в ряде банков пройти идентификацию и зарегистрироваться в ЕБС бесплатно. Это позволит им в дальнейшем пользоваться банковскими услугами дистанционно. Данные рекомендуется обновлять каждые три года. На данный момент идентификацию можно пройти в Альфа–Банке, АК «Барс», Тинькофф Банке, ВТБ, Почта Банке, Росбанке, Совкомбанке, Райффайзенбанке, Хоум Кредит, Просвязьбанке.

## 2. Необходимость трансформации.

Трансформация должна затронуть систему банковских договоров – в направлении договоров присоединения; систему тарифов – в направлении их сокращения, упрощения, бесплатности; в системе внутренних процессов – внедрение цифровых сервисов.

Кроме того, трансформация должна затронуть и роль банковских офисов. В них останутся функции, которые нельзя реализовать дистанционно, например, работу с наличными деньгами, первичную идентификацию клиентов и др.

### Список литературы

1. Куприна К.А. Диджитализация: понятие, предпосылки возникновения и сферы применения / К.А. Куприна, Д. Л. Хазанова // Вестник научных конференций. – 2016. – № 5–5 (9). – С. 259–263.

2. Фомичев К. Go digital or die: Диджитализация как неизбежность [Электронный ресурс] / К. Фомичев; Ассоциация профессиональных директоров. – Режим доступа: <http://nand.ru/professional-information/news/20566> (01.03.2019).

3. Иевлева А.А. Современные инструменты долгового финансирования коммерческих банков: компаративный анализ / А.А. Иевлева // Теория и практика общественного развития. – 2018. – № 5. – С. 95–98.

4. Сбербанк России [Электронный ресурс]: официальный сайт / Сбербанк России. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru> (25.03.2019).



## АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЕЛИЗАВЕТА+» И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

студент К.А. Копылова

кандидат экономических наук, доцент О.Л. Лукашева

Смоленский филиал Российского экономического университета им Г.В. Плеханова

В статье отражаются основные направления деятельности компании ООО «Елизавета+», рассмотрен ассортимент выпускаемой продукции. Проведен анализ сильных и слабых сторон ее деятельности, а так же возможностей и угроз среды ее функционирования. Дана оценка финансовым результатам деятельности компании и определены направления их совершенствования.

**Ключевые слова:** ассортимент, доходы, расходы, прибыль, продукция, производство, цена.

ООО «Елизавета +» – российская компания по производству и логистике товаров натурального происхождения – вафельного хлеба под торговой маркой «Елизавета». Основным видом ее деятельности является производство сухих хлебобулочных и мучных кондитерских изделий длительного хранения.

Группа компаний была организована в 2006 г. и имеет торговые площади, расположенные на территории города Смоленска. В настоящее время поставки продукции осуществляются как в розницу, так и ведущим федеральным и локальным продуктовым ритейлерам, а также компания стремится освоить дистрибьютерскую сеть по регионам РФ. Производственные линии компании ООО «Елизавета +» оборудованы современным немецким и итальянским оборудованием, что обеспечивает высокое качество продукции.

Вафельный хлеб – это продукт, который ориентирован на людей, с разным уровнем дохода и тех, кто стремится поддерживать здоровый образ жизни. Состав вафельного хлеба включает сбалансированное сочетание свойств и компонентов, которые необходимы для поддержания тонуса человека.

Производя вафельный хлеб наивысшего качества, компания ООО «Елизавета +» неоднократно была лауреатом почетных российских и международных наград: «Наша марка», «Народный продукт», «Сто лучших товаров России», «За эффективность продукции для здорового образа жизни», «Инновационный продукт Продэкспо–2010».

А в 2008 г. компании ООО «Елизавета +» было присвоено звание «Официального поставщика Московского Кремля» в составе «Гильдии поставщиков Кремля». В 2010 г. за успешную работу, компания была удостоена «отечественного Оскара для предпринимателей» – национальной премии «Золотой меркурий».

ООО «Елизавета +» занимает достаточно высокую долю рынка на территории Смоленской области по продажам вафельного хлеба, так как, ее продукция является конкурентоспособной с точки зрения широты ассортимента, уровня цен и качества продукции.

Ассортимент вафельного хлеба, который предоставляет ООО «Елизавета +» разнообразен и включает: вафельный хлеб пшеничный с отрубями: ржаной с отрубями, вафельный хлеб, вафельный хлеб ржаной, вафельный хлеб с чесноком, вафельный хлеб с пряностями, вафельный хлеб, обогащенный йодированным белком, вафельный хлеб, обогащенный витаминами и железом, вафельный хлеб кукурузный, вафельный хлеб с луком[2].

Уровень цен на продукцию ООО «Елизавета +» представлен на рисунке 1:

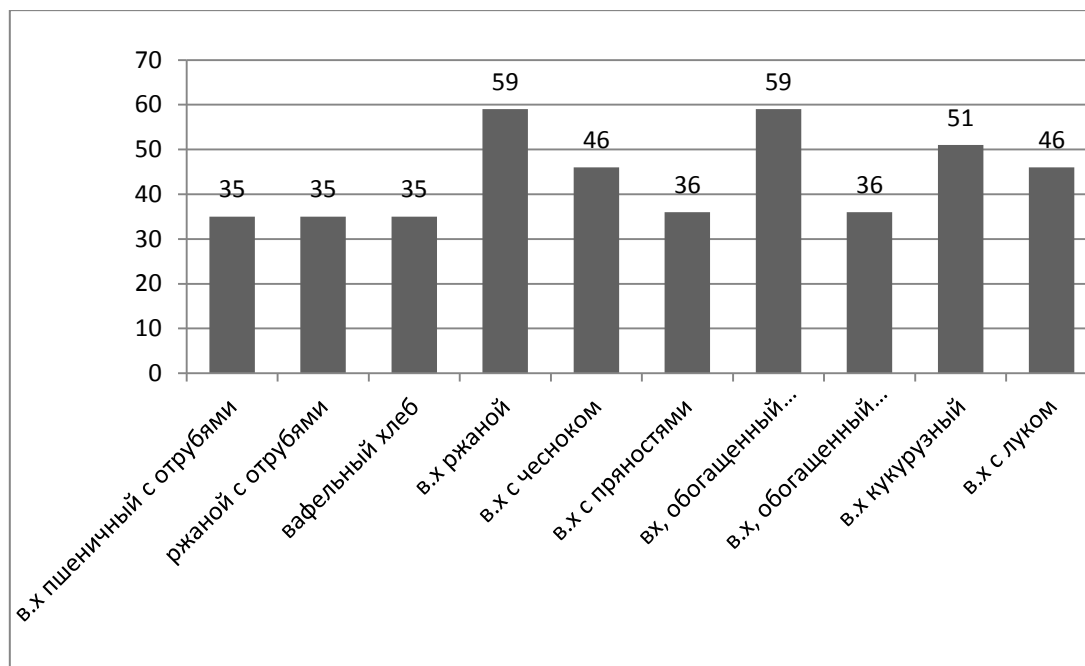


Рис. 1 – Цены на каждый вид вафельного хлеба за штуку, руб.

Исходя из рисунка, можно сделать вывод, что цена одной упаковки вафельного хлеба различается по видам и колеблется от 35 руб. до 59 руб. в зависимости от используемых добавок.

К своему производству предприятие устанавливает высокие требования и создает условия, для их реализации. Контроль качества производимой продукции начинается с момента оценки поступающего сырья для производства и заканчивается контролем доставки вафельного хлеба конечному потребителю. Сырье, используемое для производства, проходит необходимую сертификацию, не содержит ГМО. Сведения об этом указываются на маркировке товара.

Срок хранения вафельного хлеба составляет двенадцать месяцев с даты его производства. Для хранения используется безопасная упаковка, которая представляет собой упаковочное полотно, производимое по международным стандартам, BRC Global Standart– Food Packaging and other Packaging Materials. Этот стандарт в настоящее время является необходимым при производстве и реализации продукции. Его применение дает понять, что продукт защищен на 100%.

Для того чтобы оценить эффективность и перспективы деятельности торговой компании необходимо знать ее сильные и слабые стороны, а так же возможности и угрозы, которые определяются средой ее функционирования. SWOT– анализ представлен в таблице 1

## SWOT– анализ деятельности ООО «Елизавета +»

| Сильны стороны                                                                                                                                                                                    | Слабые стороны                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Высокотехнологическое оборудование.<br>2. Единственная компания на рынке, Смоленской области производящая вафельный хлеб.<br>3. Высокое качество товаров.<br>4. Успешный опыт работы на рынке. | 1. Узкая направленность ассортимента продукции.<br>2. Малоразвитая дистрибьютерская сеть по регионам РФ.                                                                              |
| Возможности                                                                                                                                                                                       | Угрозы                                                                                                                                                                                |
| 1. Расширение ассортимента.<br>2. Расширение логистических поставок продукции в розничные точки.<br>3. Появление новых технологий приготовления продукции.                                        | 1. Изменение налоговой политики РФ<br>2. Сокращение объема продаж в результате усиления конкуренции.<br>3. Ухудшение политических отношений в странах, куда экспортируется продукция. |

Таким образом, SWOT – анализ показал, что компания ООО «Елизавета +» для своего производства использует высокотехнологическое оборудование, которое позволяет добиваться высокого качества продукции. Однако компании необходимо разнообразить имеющийся ассортимент для привлечения новых потребителей (например, рассмотреть возможность производства вафельного хлеба со сладкими наполнителями) и развивать дистрибьютерскую сеть по регионам РФ. Это позволит расширить логистические поставки продукции в розничные точки, а так же поспособствует появлению новых технологий приготовления продукции.

При планировании своей деятельности компании не стоит забывать и о возможных угрозах, возникающих при взаимодействии с внешней средой: изменение налоговой политики РФ, а так же ухудшение политических отношений со странами – импортерами продукции.

Для реализации имеющихся у компании возможностей в сфере производства и сбытовой логистики необходимо обладать определенными финансовыми ресурсами. Финансовые результаты деятельности компании ООО «Елизавета +» а так же направления их получения представлены в таблице 2.

Данные таблицы показывают, что выручка в анализируемом периоде не стабильна. В 2016 г. она снизилась на 42952 тыс. руб. по сравнению с 2015 г., а следовательно уменьшились доходы предприятия от основной деятельности. В 2017 г. она незначительно выросла и составила 446787 тыс. руб. Анализ выручки очень важен для любого предприятия, так как, она является одним из ключевых показателей, который говорит об успешности его деятельности.



Таблица 2

Финансовые результаты деятельности ООО «Елизавета +», тыс. руб.

| Показатели                 | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Отклонения 2017 г.<br>к 2015 г. |        |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------------------------------|--------|
|                            |         |         |         | тыс. руб.                       | %      |
| Выручка                    | 453298  | 496250  | 446787  | -6511                           | -1,44  |
| Себестоимость продаж       | 267885  | 261111  | 289294  | 21409                           | 8,0    |
| Валовая прибыль            | 185413  | 235139  | 157493  | -27920                          | -15,06 |
| Коммерческие расходы       | 117135  | 141375  | 94335   | -22800                          | -19,46 |
| Управленческие расходы     | 40107   | 42993   | 44117   | 4010                            | 10,0   |
| Прибыль от продаж          | 28171   | 50771   | 19041   | -9130                           | -32,41 |
| Проценты к получению       | 2478    | 4806    | 5088    | 610,0                           | 105,33 |
| Прочие доходы              | 97605   | 12274   | 7543    | -90062                          | -92,27 |
| Прочие расходы             | 103089  | 22226   | 6193    | -96896                          | -94,0  |
| Прибыль до налогообложения | 25165   | 45625   | 25479   | 314,0                           | 1,25   |

Себестоимость продаж так же колеблется в динамике. В 2016 г. она не значительно снизилась на 6774 тыс. руб., и это привело к росту прибыли. Затем наблюдается ее увеличение, что так же отражается на размере прибыли. Валовая прибыль за анализируемый период снизилась на 27920 тыс. руб. Это говорит о сокращении общей прибыли предприятия, это является негативным моментом в деятельности компании. Положительным является сокращение коммерческих расходов за анализируемый период, при этом управленческие расходы растут. Они являются условно постоянными и не зависят от объема производства. Прибыль от продаж за исследуемые три года сократилась на 9130 тыс. руб. Наибольшее ее снижение произошло в 2017 г. по сравнению с 2016 г. по причине роста себестоимости продукции, увеличения управленческих расходов и снижения объема продаж. Стабильное увеличение процентов к получению является положительным моментом для деятельности компании, как и снижение прочих расходов. А вот снижение прочих доходов напротив негативно влияет на финансовые результаты, следовательно, необходимо исследовать причины их снижения и искать возможности их устранения. Прибыль до налогообложения за анализируемый период выросла на 314,0 тыс. руб. это свидетельствует о том, что компания является прибыльной.

Подводя итоги анализа финансовых результатов компании ООО «Елизавета +», можно сказать, что она ежегодно получает прибыль, но существуют проблемы, связанные со стабильностью ее получения и сокращением в динамике. Для роста прибыли необходимо искать пути сни-

жения производственных и коммерческих затрат, а так же новые рынки сбыта продукции.

#### Список литературы

1. Официальный сайт Делового портала Гудвилл [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://гудвилл.онлайн> (13.03.2019 г.)
2. Официальный сайт торговой марки «Елизавета» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://elizaveta.tm> (13.03.2019 г.)



## ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР НАКОПЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СТРАНЕ

соискатель Е.П. Косилова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматривается значение человеческого капитала на современном этапе развития мировой экономики, а также затрагиваются проблемы накопления человеческого капитала в России. Акцентируется внимание на финансовом обеспечении накопления человеческого капитала, главным источником которого являются доходы населения.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, реальные доходы населения, неравенство, инвестиции, образование, утечка мозгов, миграция.

Во второй половине XX века экономическая мысль пришла к пониманию, что прогрессивное развитие экономики страны возможно не просто за счет экономического роста, но одновременно за счет качественных изменений, связанных с человеческим фактором. В научный оборот вошло понятие «человеческий капитал», под которым понимается совокупность всех производительных качеств работника, то есть приобретенные знания, навыки и мотивация, которые используются для производства экономических благ.

Ядром человеческого капитала был и остается человек, но только человек образованный, обладающий высоким уровнем профессионализма, способный созидать.

Формирование человеческого капитала предполагает как обеспечение человеческих потребностей (питание, начальное и среднее образование, медицинское обслуживание и т.д.), так и возможность дальнейшего повышения квалификации, включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров, а также заинтересованность в этом повышении.

Соответственно, накопление человеческого капитала неотделимо от инвестиций в человека, к основным формам которых обычно относят образование, воспитание, здравоохранение и весь комплекс затрат, связанных с подготовкой человека к производству, а также от уровня доходов, поддерживающего мотивацию стремления к высококвалифицированному труду.

В свете возникшей концепции человеческого капитала вполне логично, что ряд исследователей (в том числе – американский ученый Б. Киалл) связывают отставание развивающихся стран именно с низкой квалификацией рабочей силы, неразвитостью систем народного образования и профессиональной подготовки [3]. Схема перманентного воспроизводящего отставания такова: слаборазвитая экономика не позволяет выделить достаточные средства для развития образования, подготовки и переподготовки кадров. Отсталость системы общего и специального образования приводит к низкому уровню квалификации рабочей силы, постоянной нехватке специалистов, что, в свою очередь, является одной из важнейших причин низкой производительности труда. А невысокий уровень производительности труда и медленные темпы роста ВВП служат причиной невозможности выделения необходимых ассигнований на сферу образования.

Что же касается наиболее развитых стран, что там уже давно человеческий капитал растет более быстрыми темпами, чем физический, но так же стремительно растут инвестиции в человека.

Например, в США уже в 70–е годы суммарные расходы на образование, здравоохранение и социальное обеспечение почти в два раза превышали производственные капиталовложения, а в 90–е годы – уже более чем в три раза.

А сразу после кризиса 2008–2009 гг. администрация Барака Обамы обнародовала планы по созданию «элитного корпуса» высококвалифицированных преподавателей точных и естественных наук. Проект оценивался в \$1млрд и был призван повысить качество образования в областях, ключевых для будущего роста экономики США, – математике, естественных науках, технологии и инженерных дисциплинах, а также поднять средний уровень образования в США.

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что ключевым драйвером экономического роста в РФ могут и должны стать инвестиции не в нефть и газ, а в человеческий капитал.

Решать проблему накопления человеческого капитала в России необходимо с роста заработной платы, поскольку в России существует уникальное явление – бедность при наличии у человека работы.

За последние 36 лет реальные доходы населения России выросли на 34%. Эта цифра намного меньше, чем в Китае – 831%, Индии – 221%, Северной Америке – 63%. Простой расчет показывает, что россияне последние 36 лет богатели меньше чем на 1% в год.

При этом у бедных 90% населения с 1980 года реальные доходы упали на 15%. В то же время у 1% самых состоятельных россиян доход вырос в 8 раз, у 0,1% из них – в 26 раз, у топ–0,01% – в 80 раз, а у одной тысячной процента – в 250 раз.

Такой разрыв между доходами бедных и богатых в последний раз был до революции 1905 года. Сегодня на долю 50% бедного населения

страны приходится только 17%, а вот доходы 10% самых богатых граждан составляют 45,5% от всего национального дохода [5].

Но важно не только это.

Для того, чтобы накапливать человеческий капитал, российская экономика должна претерпеть структурное реформирование, позволяющее найти ему применение.

Пока же, по некоторым оценкам, спрос на квалифицированный труд в России снижается, а крупнейшим в стране отраслевым работодателем является торговля [1].

Многие выпускники вузов работают на позициях, где их дипломы не нужны, и учиться так долго не требуется.

Даже мигранты разлюбили Россию. Не видя возможности для заработка в нашей стране, они все больше переориентируются на страны Евросоюза. Количество долговременных международных мигрантов в Россию не растет с кризисного 2014 года, а их «выбытие» увеличивается. Так, миграционный прирост населения в 2018 году оказался самым низким за последние годы. Начиная с 2014 года, число международных мигрантов, прибывающих в Россию, стабилизировалось на уровне 565–600 тыс. человек, но число уехавших увеличилось с 308 тыс. в 2014 году до 441 тыс. в 2018 году.

В результате миграционный прирост населения составил в 2018 году 124,9 тыс. человек. Это самый низкий показатель, согласно данным текущего учета миграции, который ведется с 2004 года [2].

Государство, безусловно, должно инвестировать в выпуск очень квалифицированных специалистов, но одновременно должно создавать условия, при которых их квалификация могла бы трансформироваться в экономический рост и быть востребованной на рынке труда [4].

Если же образование выпускников окажется невостребованным, просто–напросто увеличится утечка мозгов.

#### Список литературы

1. Гусейнов В. Как и зачем власти собираются умножать человеческий капитал / В. Гусейнов // Ведомости, 23 мая 2018 г.
2. Фаляхов Р. Любовь прошла: мигранты охладели к России. Почему мигранты перестали стремиться в Россию [Электронный ресурс] / Р. Фаляхов // Газета. Ру. 23.04.2019
3. Федосова С.П. Экономическая безопасность Российской Федерации в условиях глобализации экономики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экон. наук / С.П. Федосова – Санкт–Петербургский государственный университет. Санкт–Петербург, 2006.
4. Федосов П.Е. О деформированной структуре современной российской экономики / П.Е. Федосов // Сибирский торгово–экономический журнал. 2016. № 1 (22). – С. 7–9.
5. Штерн М. Бедные беднеют, богатые богатеют. [Электронный ресурс] / М. Штерн – <http://www.oka.fm/new/read/social/>

=====

## СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

кандидат экономических наук Ю.В. Котелевская  
Севастопольский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,  
доктор экономических наук Д.В. Нехайчук  
АНО «Крымский институт бизнеса», Симферополь (Российская Федерация)

В условиях рыночной экономики значение учета, аудита и анализа реализации продукции огромно. Прибыль, как результат эффективного плана по реализации продукции, ориентирует предприятие на увеличение объема производства, нужной потребителю, а также, к снижению затрат на производство. Для бизнеса прибыль является сигналом, который указывает, где возможно получить наибольший прирост стоимости, а также, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Ввиду того, что современная экономическая жизнь предприятий крайне сложна на прибыль как результат реализации продукции влияет (прямо или косвенно) большое число различных факторов, причем если влияние одних факторов буквально «лежит на поверхности» и видно даже неспециалистам, то влияние многих других не так очевидно. В связи с этим, методика учета, аудита и анализа реализации продукции на предприятии требует использования современных подходов к управлению факторами, влияющими на конечный результат деятельности – прибыль.

**Ключевые слова:** прибыль, затраты, объемы производства, учет затрат, себестоимость.

Организация выпуска и реализации продукции представляет собой основу деятельности любого предприятия, так как формируются основные показатели, характеризующие его эффективность.

Анализ реализации продукции проводится на основе системы показателей: выручка от продаж, себестоимость проданной продукции, а также, прибыль (убыток) от продажи.

Выручка от продаж представляет собой объем реализованной продукции предприятия. Важно отметить, что объем производства и реализации продукции – это два взаимосвязанных показателя [1, с. 284].

Сегодня на рынке товаров и услуг наблюдается перенасыщение, что усиливает конкуренцию между товаропроизводителями и ограничивает производственные программы (план объем производства) исходя из прогнозного значения будущих объемов продаж (объемов реализации продукции или выручки от продаж).

Как известно, план производства и реализации продукции является основным разделом бизнес–плана компании, в котором определены главные задачи, требующие решения в будущих периодах.

Особая роль этого плана имеет двойственный характер. С одной стороны, он оказывает влияние на другие показатели бизнес–плана. С другой

стороны, он обеспечивает создание материально–технической базы и избытка материальных средств. При этом первостепенной задачей плана является рост производства и реализации продукции в соответствии с требованиями рынка (номенклатура, ассортимент, качество, минимальный уровень издержек и т.д.).

Основным показателем объема производства является валовая продукция, а основным показателем для объема реализации продукции – выручка. В современных условиях хозяйствования при усиливающейся конкуренции практически на всех рынках, показатель выручки приобретает первостепенное значение для развития организации. От того, какой спрос и как продается на рынке продукция (объем выручки) зависит дальнейшего развития компании

Для оценки эффективности реализации продукции оценивается не только выручка (стоимостное выражение объемов продаж), но и натуральные показатели (килограммы, тонны, штуки, метры и т.д.). Необходимость использования натуральных показателей для оценки эффективности реализации продукции объясняется необходимостью постоянного мониторинга затрат по тем или иным товарам.

Итак, методика анализа реализации продукции включает следующие измерители:

- абсолютные показатели: натуральные, стоимостные, трудовые;
- относительные показатели: проценты, коэффициенты, сотые доли и другие показатели, которые предприятие изберет [3, с. 27].

Реализация продукции происходит в соответствии с выбранной стратегией компании, от которой зависит и ценообразование. Так, компания, согласно установленной ценовой политики, может реализовывать готовую продукцию по оптовым, розничным и договорным ценам.

Сущность оптовых цен заключается в том, что их значение представляет собой разницу между розничными ценами и торговыми и сбытовыми надбавками с учетом расположения каждого отдельного компании. В основе механизма формирования розничных цен для реализации продукции лежит методика калькулирования себестоимости продукции в зависимости от выбранной системы учета затрат на производство и реализацию.

Эффективность деятельности компании напрямую зависит от рационального управления затратами. Существует несколько систем управления затратами на предприятии, применение которых является результатом управленческих решений и зависит от вида деятельности компании, номенклатуры производимой и реализуемой продукции, структуры затрат, которые формируют себестоимость и многих других факторов. Эффективное управление затратами и их оптимизация на предприятии является приоритетным направлением в деятельности любого хозяйствующего субъекта. Это связано с тем, что главной целью является эффективность реализа-

ции продукции (прибыль), а также, минимизация отрицательных результатов работы, что в современных условиях повышенной конкуренции может быть достигнуто благодаря эффективному управлению затратами. Как свидетельствует практический опыт бухгалтерского учета, сегодня не принято разделять затраты на постоянные и переменные, если речь идет о товарообороте. Однако, в процессе организации управленческого учета необходимость разделения на постоянные и переменных затраты неизбежна.

Выделение переменных затрат в управленческом анализе является одним из ключевых признаков, которые позволяют определить взаимосвязь затрат и продаж [2, с. 64]. Таким образом, применение технологии обособления переменных затрат позволяет предприятию достичь следующих результатов:

- появление дополнительных возможностей в принятии управленческих решений;
- выявление способов регулирования величины переменных и постоянных затрат;
- повышается эффективность оперативной работы с ценами и ценообразованием;
- становится возможным оценить выгодность принятых управленческих решений.

Важно отметить, что предприятия с более высокими постоянными расходами имеют повышенный риск получения отрицательного значения прибыли (убытка) в случае ухудшения экономической ситуации на рынке.

При этом, говорить о том, что высокие постоянные затраты представляют собой отрицательный момент в деятельности предприятия будет неверным.

В данном случае, рост постоянных затрат свидетельствует, как правило, о наращивании производственных мощностей предприятия, о техническом перевооружении, повышении производительности труда, а также о реализации научно-исследовательских разработок в торговой деятельности.

Указанные факторы, являются положительными для развития предприятия, и, как следствие, увеличивают долю постоянных затрат.

Таким образом, по мнению автора, анализ постоянных и переменных затрат следует рассматривать как механизм определения риска финансово-хозяйственной деятельности, что, в свою очередь, представляет собой основу процесса планирования для целей управленческого учета.

Существует несколько видов управленческого учета затрат на предприятии, среди которых следует выделить традиционный метод учета затрат, Direct costing и ABC-Costing.

Преимуществами системы Direct costing для учета затрат на предприятии являются:

- возможность акцентировать внимание на изменении маргиналь-

ного дохода (суммы покрытия) как по предприятию в целом, так и по различным товарным позициям. Позволяет регулировать цены на товары низкого спроса;

- система обеспечивает возможность быстрого реагирования в ответ на меняющиеся условия рынка. Позволяет увеличивать цены на наиболее востребованные группы товаров в определенный сезон;

- система позволяет проводить эффективную политику цен, указывая наиболее выгодные комбинации цены и объема, что является актуальным для розничной торговли. Позволяет проводить акции, при которых несколько товаров могут реализовываться по цене одной единицы [5, с. 1276].

Важным преимуществом системы Direct costing является то, что она позволяет решать стратегические задачи по управлению предприятием, представляет данные: для оптимизации производственной программы по критерию максимума маржинального дохода; для решения вопросов установления и регулирования цен на продукцию, как новую, так уже и реализованную на рынке; для разработки инвестиционной и инновационной программы (сокращение или расширение производственных мощностей, модернизация оборудования, приобретение нового и т.д.); для принятия решений о целесообразности получения дополнительного заказа и др.

Среди проблем использования системы Direct costing в управленческом учете затрат компании, следует выделить следующие:

- процессу разделения затрат на постоянные и переменные присущи трудности, связанные с тем, что чисто постоянных или чисто переменных затрат практически не существует;

- система Direct costing не дает возможности рассчитать полную себестоимость проданной продукции, так как постоянные затраты, которые участвуют в процессе ее реализации, не принимаются во внимание. В этом случае возникает необходимость дополнительной классификации условно–постоянных затрат;

- цены на реализуемую продукцию должны быть установлены на уровне, который обеспечивает покрытие всех затрат предприятия;

- отсутствует расчет полной себестоимости продаж, что является нарушением законодательства РФ. Размер действительной себестоимости продаж не соответствует показателю себестоимости, исчисленному по системе Direct costing, т.е. только по статьям переменных затрат. Это искажает достоверность управленческого учета на предприятии;

- на основании искажения данных управленческого учета, происходит искажение общей суммы прибыли за отчетный период;

- результаты финансового учета не соответствуют результатам управленческого учета. Такая ситуация может привести к утрате доверия к руководству предприятия со стороны учредителей и органов, закрепленных государством контролировать деятельность хозяйствующих субъектов



(ФНС), что влечет за собой негативные последствия;

– заниженная себестоимость запасов продукции на складе [4, с. 154].

Согласно методике ABC – Costing, предприятие следует рассматривать как комплекс рабочих операций, которые определяют его специфические особенности. Как известно, в процессе своей деятельности любое предприятие потребляет ресурсы, вследствие чего возникает результат. Исходя из этого, первым этапом ABC – Costing является определение рабочих операций, которые складываются в соответствующие работы в определенной последовательности, и расчет потребляемых для этого ресурсов. В рамках ABC – Costing определяются типы работ: Unit Level (штучная работа), Batch Level (пакетная работа), Product Level (продуктовая работа) и Facility Level (общехозяйственные работы). Такая классификация базируется на взаимосвязи между затратами и различными процессами на предприятии: продажа единицы продукции, продажа заказа (пакета) и т.д.

Важно отметить, что затраты по первым трем типам работ, непосредственно могут быть отнесены на продажу конкретного продукта.

Что касается затрат на общехозяйственные работы, то они относятся ко всей продукции предприятия и, соответственно, не могут быть отнесены к тому или иному продукту. ABC–Costing подразумевает использование факторов затрат, которые непосредственно связывают виды деятельности с реализуемыми товарами. По мнению автора, ABC – Costing – это систем учета затрат, которая наиболее эффективна при применении ее на предприятиях с широкой номенклатурой продукции. Распределение затрат по традиционному принципу (пропорционально размеру трудозатрат, машинному времени, объему продаж, часам труда основных работников) сегодня не актуально. При традиционном подходе, распределение затрат строится на следующем принципе: как сложные, так и простые товары имеют одинаковое соотношение переменных и постоянных затрат. Таким образом, можно сделать вывод о том, что методики анализа реализации продукции, используемые на предприятиях должны обеспечивать принятие взвешенных управленческих решений, в основе которых лежит использование эффективных систем учета затрат. В сложившихся условиях повышенной конкуренции, анализ финансовых показателей деятельности компании является задачей, решение которой позволяет получить информацию об эффективности реализации продукции.

#### **Список литературы**

1. Жукова Е.А. Проблемы управления затратами на предприятии / Е.А. Жукова, М.Г. Рожкова // Молодой ученый. – 2017. – №12. – С. 283–286.
2. Зелинская М.В. Управленческий учет: учебное пособие / М.В. Зелинская, О.В. Медведева. – Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 118 с.

3. Котелевская Ю.В. Особенности организации бухгалтерского учета у субъектов малого и среднего предпринимательства / Ю.В. Котелевская, Д.В. Нехайчук // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 6 (95). – С. 26–29.

4. Котелевская Ю.В. Финансовый анализ деятельности предприятия как основа финансового менеджмента/ Ю.В. Котелевская, А.В. Пархомеко // Республика Крым: перспективы развития нового региона России. Сборник материалов научно–практической конференции преподавателей, студентов и молодых ученых. – 2016. – С. 153–156.

5. Никитина О.А. Управление затратами в системе управления в составе общей стратегии управления предприятием / О.А. Никитина, Т.М. Слободяник // Экономика и социум. – 2016. – № 2 (21). – С. 1274–1280.



## **ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК КОМПОНЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ**

А.С. Куземкина

директор магазина Смоленского филиала АО «Тандер»,

кандидат экономических наук, доцент Е.В. Яроцкая

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются особенности формирования ценовой политики торгового предприятия в современных экономических условиях с позиции оптимизации финансовой политики предприятия. Особое внимание уделяется особенностям формирования цен в современных условиях и рассматриваются направления совершенствования ценовой политики в перспективе.

**Ключевые слова:** финансовая политика, ценовая политика, коммерческие предприятия, эффективность деятельности, цена.

Современные условия торговли требуют новых условий ценообразования на рыночные товары, следовательно перед всеми торговыми организациями стоит задача формирования цен на товары и услуги приемлемые для покупателей, что требует правильно сформированной грамотной ценовой политики организации.

Однако многие российские компании по–прежнему используют методы оценки только на основе затрат, которые негативно влияют на конкурентное преимущество продукта и приводят к падению спроса и, как следствие, к снижению прибыли.

Следовательно, в настоящее время улучшение ценовой политики российских компаний является очень важной проблемой.

Финансовая политика любой коммерческой организации формируется под влиянием комплекса мероприятий направленных на оптимальное использование финансовых ресурсов организации.

В рыночной экономике цена играет основную роль, которая определяет структуру, является основным элементом системы саморегулирования рынка и характеризуется следующими моментами:

1. Конечная цена формируется не в сфере производства, а в сфере реализации, следовательно цена формируется под влиянием рыночных факторов.

2. Цены на товары, продукцию и услуги определяются собственниками и коммерческими структурами, поэтому нет никакого отчуждения производителей в отношении результатов работы.

3. Цены выявляют дисбаланс между предложением (производством) и спросом (потреблением) и мгновенно реагируют: механизм рыночных цен активизируется, так что цена служит равновесной величиной, которая уравнивает спрос и предложение.

4. Цена обладает свойством конкурентоспособности, выступая в качестве инструмента конкуренции, перераспределения ресурсов, движения капитала.

5. Государственное регулирование цен в современных условиях ограничено, в современных условиях государство лишь определяет основные формы регулирования ценой политики коммерческой организации по отдельным товарным позициям.

Ценовая политика любой коммерческой организации формируется основываясь на двух предварительных этапах. Первый этап основывается на глубоком анализе рынка, с целью определения его структуры и эластичности спроса на реализуемые товары. Взаимосвязь между размером спроса на этот тип продукта и его ценой отражает кривую спроса, которая имеет отрицательный наклон согласно закону спроса. Коэффициент эластичности, который является наиболее важной характеристикой каждой части этой кривой, показывает, в каком процентном отношении изменяется значение спроса на этот продукт при изменении цены на 1%. Когда компании повышают или понижают цены на свою продукцию, экономисты говорят, что производитель «движется» вдоль кривой спроса вверх или вниз. Наклон кривой спроса или ее эластичность определяет величину снижения цены, необходимую для увеличения спроса на 1%. Если кривая имеет более крутой уклон, необходимо значительное снижение цены, чтобы достичь точки, где спрос будет на 1% выше. И наоборот, если кривая спроса плоская, она может быть ограничена небольшим снижением цены. Изменения цен – это самый простой механизм регистрации изменений спроса, затрат и конкуренции. Однако из всех переменных, определяющих величину спроса на продукцию, конкурентам легче удвоить изменение цены. Если они выберут стратегию копирования, это снизит эффективность ценовой политики практически до нуля и может привести к «ценовой войне» [16, с.81].

На втором этапе ценовой политики четко определяется рыночная стратегия компании (обеспечение выживания, максимизация текущей прибыли, получение преимуществ с точки зрения продаж или качества продукции и т.д.). Ценовая политика служит инструментом для реализации этой стратегии. Только указав конфигурацию кривой спроса и стратегию

поведения на рынке, компания может перейти к выбору той или иной политики ценообразования опционов. С целью получения более точной информации о состоянии данного рынка и преобладающих на нем условиях, обычно применяется комплексный анализ рынка.

Закрытое акционерное общество «Тандер» зарегистрировано Регистрационной палатой г. Краснодара от 28.06.1996 г. № 4452, свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 01.07.2002 г. серия 23 № 003042166, ОГРН 1022301598549 ИНН 2310031475.

Компания открыла свой первый продуктовый магазин в 1998 году. В последующем все больше новых магазинов открывалось в основном в небольших городах для того, чтобы обходиться без конкуренции с другими крупными розничными сетями. Небольшие открытые магазины, площадью около 400 кв. м, наконец, слились в коммерческую сеть.

Компания «Тандер», основанная в 1995 году, за пару десятилетий стала одной из ведущих сетей розничной торговли продуктами питания в России. «Тандер» – это более 10 700 «магазинов у дома», 237 гипермаркетов, 189 «семейных магнитов» и 3100 «магнитных косметических средств» в более чем 2500 городах и населенных пунктах в различных регионах России: от Брянска до Красноярска, от Мурманска до Владикавказа.

Одним из важнейших факторов, определяющих эффективность деятельности АО «Тандер», является ценовая политика на товарных рынках. Цены предоставляют торговой организации запланированную прибыль, конкурентоспособность товара, спрос на него. Конечные коммерческие цели реализуются через цены, определяется эффективность всех звеньев производственно–сбытовой структуры предприятия.

Если определенный уровень рентабельности не включен в цену товара, то на каждом последующем этапе обращения капитала у торговой организации будет все меньше и меньше денежных средств, что в конечном итоге повлияет как на объем деятельности, так и на финансовое состояние организации. В то же время в конкурентной среде иногда разрешается использовать невыгодные цены для завоевания новых рынков, вытеснения конкурирующих компаний и привлечения новых потребителей.

Если на себестоимость продукции предприятие может влиять лишь в очень небольших пределах, поскольку гибкость предприятия ограничена, как правило, разбросом цен на сырье, материалы, полуфабрикаты и рабочую силу, а также внутренними резервами производства по снижению материалоемкости продукции, то цену реализации на свою продукцию предприятие может установить в практически неограниченных пределах.

Основной целью стратегии ценообразования в рыночной экономике является получение максимальной прибыли при запланированном объеме продаж. Стратегия ценообразования должна обеспечивать долгосрочное

удовлетворение потребностей потребителей за счет оптимального сочетания внутренней стратегии предприятия и параметров окружающей среды как части долгосрочной маркетинговой стратегии.

АО «Тандер» использует ценовую методологию построенную на затратном методе формирования цены. Затратный метод формирования цен состоит в расчете продажной цены товара путем добавления определенной наценки к себестоимости товаров.

Недостатками метода ценообразования, который использует АО «Тандер», которые необходимо устранить в будущем:

- использование процентных ставок, которые в условиях инфляции неопределенны во времени;

- при данном методе ценообразования не учитывается рыночные цены действующие в данный момент времени;

- не учитывается спрос на товары с позиции конкуренции на рынке, что не способствует установлению конкурентоспособного спроса на рынке на данный товар;

- любой метод отнесения на себестоимость постоянных (накладных) расходов, являющихся расходами по управлению предприятием в целом, а не расходами для производства данного товара, является условным. Он искажает подлинный вклад товара в доход предприятия.

В АО «Тандер» стоит проводить мероприятия с целью:

- стимулировать покупателя к покупке определенного товара, например, нового товара;

- стимулировать покупателя покупать товары, которые больше не пользуются спросом, например, старые газеты и журналы продавать по сниженной цене;

- ознакомить потребителя с определенным типом товара и убедить его в том, что он хорошего качества и пользуется большим спросом у потребителя.

Новая ценовая политика АО «Тандер» будет включать следующие положения:

1. Цены на товары будут установлены на уровне среднерыночных, но ниже, чем у основных конкурентов (торговой сети «Пятерочка», и др.). Общая рентабельность товаров составит примерно 20% от оптовой цены покупки.

2. Ценовая политика магазина также будет включать в себя акции со скидками на отдельные товары в периоды высокого спроса.

3. Ведение системы дисконтных карт для постоянных покупателей.

В целом необходимо отметить, что АО «Тандер» необходимо пересмотреть существующую политики ценообразования и внедрить в практику новые элементы: проведение акций связанных с предоставлением скидок, введением дисконтных карт

Совершенствование ценовой политики АО «Тандер» принесет определенный экономический эффект. Это будет вызвано изменениями в деятельности организации по сбыту товаров. Проведенные мероприятия повлекут за собой следующие положительные тенденции:

- изменение ценовой политики в деятельности предприятия;
- улучшение маркетинговой деятельности в целом;
- расширение рынков сбыта товаров;
- привлечение новых потребителей (объем продаж увеличится на 0,5%).

Представленные тенденции позволят добиться изменения показателей деятельности предприятия увеличиваются объемы продаж.

Внедрение данного проекта принесет предприятию видимый экономический эффект.

#### **Список литературы:**

1. Пестова О.Н. Ценовая политика как элемент финансовой политики / О.Н. Пестова, О.А. Тагилова // Вклад молодых ученых в инновационное развитие АПК России. Сборник статей Всероссийской научно–практической конференции молодых ученых. – 2018. – С. 91–94.

2. Серова И.А. Факторы, определяющие ценовую политику организации / И.А. Серова, Д.А. Крюкова // Совершенствование методологии познания в целях развития науки. Сборник статей по итогам Международной научно–практической конференции. – 2018. – С. 206–210.

3. Яроцкая Е.В. Бюджетирование – инновационная технология в современных условиях / Е.В. Яроцкая // Инновации: бизнес. образование. Материалы международной научно–практической конференции. – Смоленский институт бизнеса и предпринимательства: НОУ ВПО «Смоленский институт бизнеса и предпринимательства», 2014. – С. 109–115.

4. Яроцкая Е.В. Методика бюджетирования выпуска и продаж готовой продукции / Е.В. Яроцкая // Научно–методический электронный журнал Концепт. – 2015. – № Т.13. – С. 3991–3995.

5. Яроцкая Е.В. Управленческий учет как инструмент управления организацией / Е.В. Яроцкая // Творческое наследие А.С. Посникова и современность. – 2016. – № 10. – С. 289–294.

6. Яроцкая Е.В. Сущность и значение управленческого учёта в современных условиях / Е.В. Яроцкая // Творческое наследие А.С. Посникова и современность. 2012. – № 5. – С. 97–101.

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА  
РОСТА УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ

студент Т.С. Левшенкова

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются вопросы структуры капитала и её сущность, в том числе способы исчисления финансового левериджа, а также в статье идет речь об оптимальном использовании собственных и заемных ресурсов для обеспечения роста уровня финансовой устойчивости организации.

**Ключевые слова:** структура капитала, собственный капитал, заёмный капитал, финансовый леверидж, организация, финансовая устойчивость.

В современном экономическом мире чрезвычайно обострилась конкурентная борьба. Поэтому крайне немаловажную роль играет увеличение эффективности работы предприятий и пользование внутренними резервами на максимальном уровне. Немаловажную роль в этом играет оптимизация структуры капитала предприятия.

Актуальность данной темы заключается в том, что экономическая эффективность каждой организации заключается в грамотной разработке системы управления капиталом.

Целью данной статьи является изучение понятия структуры капитала и выявление их роли в функционировании предприятий.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить понятие и сущность структуры капитала предприятия;
- рассмотреть способы вычисления финансового левериджа и выявить его роль в структуре капитала.

Структура капитала – это соотношение собственных и заёмных средств предприятия, которые используются в хозяйственной деятельности. Иными словами под структурой капитала понимается совокупность финансовых средств, получаемых из разнообразных источников долгосрочного финансирования. Она формирует соотношение риска и доходности, устанавливает систему коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости, а также оказывает воздействие на коэффициент рентабельности активов и собственного капитала [4].

Под управлением структурой капитала подразумевается поиск оптимального соотношения собственных и заемных средств, при котором формируется наибольшая рыночная цена предприятия и наименьшая стоимость капитала. Далее рассмотрим структуру капитала, представленную на рисунке 1.

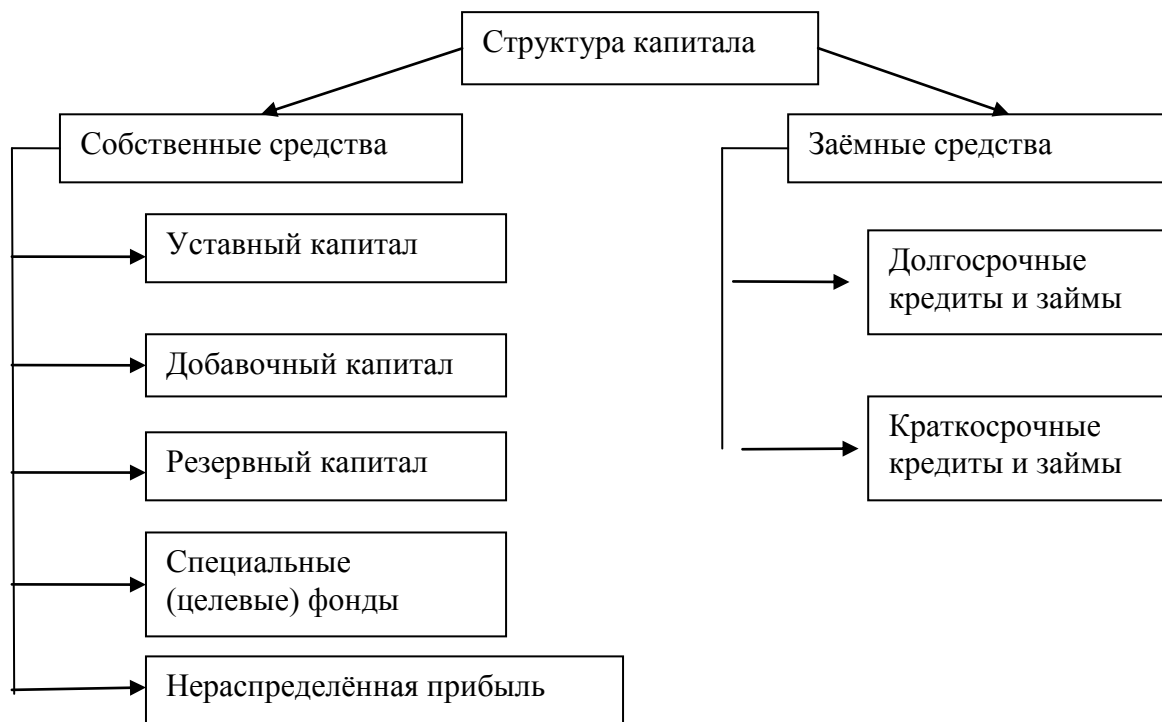


Рис. 1– Классификация структуры капитала

Исходя из этого, следует определение оптимальной структуры капитала как совокупность собственных и заемных средств, которые обеспечивают максимально эффективную пропорциональность между уровнем чистой прибыли и уровнем финансовой устойчивости предприятия. Это, в свою очередь, обеспечивает минимальную цену капитала и максимальную стоимость фирмы. Собственные и заемные источники средств отличаются по целому ряду параметров. Предприятие, которое использует только собственный капитал, обладает наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития. Это связано с тем, что оно не способно гарантировать формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и не использует финансовые возможности увеличения прибыли на вложенный капитал.

Для развития предпринимательской деятельности малых предприятий необходимо совершенствовать систему поддержки предпринимательской деятельности малых предприятий, целью которой является создание благоприятных условий для их развития путем оказания предпринимателям широкого спектра деловых услуг [3]. Практически все без исключения отечественные и зарубежные экономисты, которые изучают проблемы управления капиталом в целом и взаимосвязь с его структурой, в частности, отмечают, что существенная часть заемных средств в структуре капитала предприятия обусловлена эффектом финансового рычага, то есть финансовым левэриджем. Его действие выражается в обладании предприятием максимальной рентабельности собственных средств, включая предпри-



ятия, рационально использующие заемные средства, несмотря на их платность [2].

Далее проанализируем взаимосвязь финансового левериджа и финансового рычага, представленная на рисунке 2.

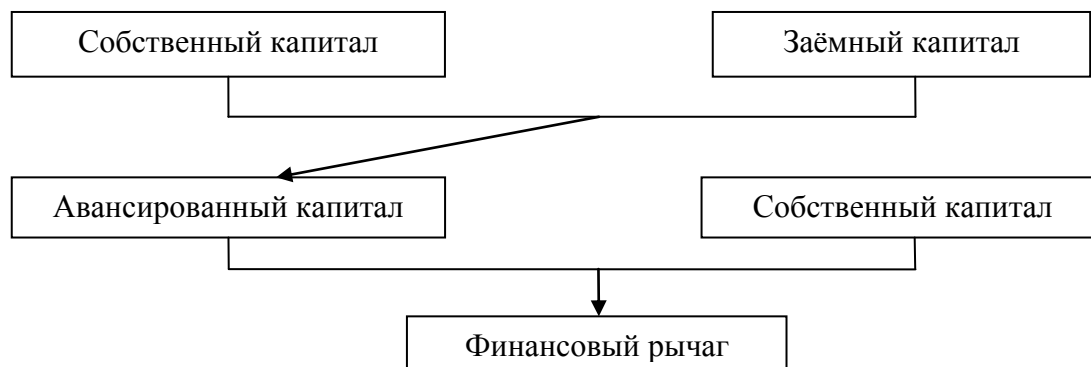


Рис. 2 – Структура финансового левериджа

Рисунок 2 показывает взаимосвязь собственного и заемного капиталов с финансовым рычагом. Исходя из этого можно сделать вывод, что финансовый *леверидж* отражает реалистичную взаимосвязь между всеми видами финансовых ресурсов, то есть собственными и заемными, а также прибылью фирмы. В то же время размер финансового левериджа непосредственным образом оказывает большое влияние на совокупный уровень риска деятельности компании, а кроме того необходимую норму прибыли.

Иными словами, финансовый леверидж представляет собой объективный фактор, который образуется с возникновением заемных средств в количестве используемого предприятием капитала, а также дающий ему право получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Также, многочисленные исследования выявили, что доходность собственного капитала непрерывно приумножается возрастающими темпами с увеличением доли заемных средств в общей сумме источников долгосрочного капитала. В свою очередь цена заемного капитала, которая первоначально оставалась практически неизменной, в последствие тоже начинает увеличиваться.

Показатель, который отображает приращение к рентабельности собственных средств, получаемое за счет использования кредита, несмотря на его платность, определяется в работах большинства экономистов, как эффект финансового левериджа.

Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{СНП}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \times (\text{ЗС} / \text{СС}), \quad (1)$$

где ЭФР – уровень эффекта финансового рычага (левериджа), выраженная в процентах;

СНП – ставка налогообложения прибыли, десятичная дробь;

ЭР – экономическая рентабельность активов;

СРСП – средняя расчетная ставка процента;

ЗС – средняя величина заемных средств;

СС – средняя величина собственных средств.

Приведенная формула расчета эффекта финансового левериджа даёт возможность отметить в ней три ключевых элемента, представленных на рисунке 3.

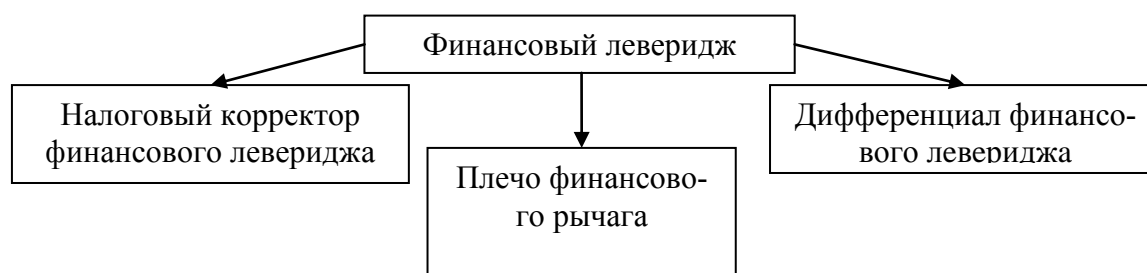


Рис. 3 – Ключевые элементы финансового левериджа

На рисунке 3 изображены следующие ключевые элементы финансового левериджа:

1. Налоговый корректор финансового левериджа ( $1 - \text{Снп}$ ), демонстрирующий, в зависимости от разнообразных уровней налогообложения прибыли, степень проявляется эффекта финансового левериджа.

2. Дифференциал финансового левериджа ( $\text{ЭР} - \text{СРСП}$ ), определяющий разницу между коэффициентом экономической рентабельности активов и средним размером процента за кредит.

3. Плечо финансового рычага ( $\text{ЗК} / \text{СК}$ ), характеризующее сумму заемного капитала, которую применяется предприятием, в расчете на единицу собственного капитала [1].

Выявление данных элементов даёт возможность преднамеренно регулировать изменение эффекта финансового рычага при образовании структуры капитала.

Знание механизма влияния финансового рычага на величину доходности собственного капитала и степень финансового риска даёт возможность преднамеренно регулировать стоимость и структуру капитала предприятия.

Таким образом, можно сделать выводы о том, что решения о применении каких-либо источников финансирования следует принимать в связи с выбранной финансовой политикой компании, отталкиваясь от специфики управления, характера долгосрочного и оперативного планирования, решаемых ею задач и целого ряда иных условий. Также необходимо учитывать внутренние (степень и динамика рентабельности, темп роста продаж,

сформировавшаяся структура и ликвидность активов, устойчивость динамики продаж, стратегия и финансовые ориентиры будущего развития) и внешние (налоговая нагрузка, взаимоотношения с потенциальными кредиторами, конъюнктура рынка долгосрочных и краткосрочных кредитных ресурсов и другие) факторы. Всё это является основными факторами роста уровня финансовой устойчивости организации.

#### Список литературы

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала: учебник / И.А. Бланк. – М. : КНОРУС, 2016. – 304 с.
2. Брусов П.Н. Современные корпоративные финансы: учебник / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.П. Орехова. – М. : КНОРУС, 2017. – 340 с.
3. Ковалева Л.Ф. Управленческие инновации как факторы повышения предпринимательской деятельности малых предприятий региона. Сборник научных статей «Социально–экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации». Материалы III Международной научно–практической конференции Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2013. – С. 108–114.
4. Рудник Н.Б. Структура капитала корпораций: теория и практика: учебник / Н.Б. Рудник. – М. : Дело, 2014. – 347 с.



## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО– ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПК В УСЛОВИЯХ КОНВЕРСИИ

кандидат экономических наук О.А. Митяева

кандидат технических наук, доцент С.А. Швецов

Тульский филиал Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

кандидат технических наук М.С. Швецов

Центральное конструкторское бюро автоматики, г. Тула

В статье рассмотрен опыт организации в России государственного регулирования финансово–хозяйственной деятельности предприятия оборонно–промышленного комплекса. Проведен анализ состояния данного вопроса в условиях конверсии ОПК.

**Ключевые слова:** оборонно–промышленный комплекс, конверсия, военное производство, государственное регулирование, государственный оборонный заказ, продукция гражданского назначения.

Под конверсией ОПК (оборонно–промышленного комплекса) следует понимать процесс технологических, правовых, социально–экономических, научно–технических и организационных преобразований военной промышленности, регулируемый государством, с целью полного или частичного перехода предприятий на производство продукции гражданского или двойного назначения и соответствующей переориентации

трудовых производственных и научно–технических ресурсов, ранее задействованных в производстве военной продукции.

Среди основных целей осуществления конверсии можно выделить следующие:

- поддержание НТП (научно–технического прогресса) на основе смещения приоритета в сторону развития наукоемкого производства;
- повышение уровня технического оснащения промышленности за счет более эффективного использования производственного и научно–технического потенциала предприятий оборонной промышленности для выпуска конкурентоспособной (на внешнем и внутреннем рынках) и высокотехнологичной продукции;
- разработка высокотехнологичных продуктов, импортозамещение, снижение зависимости от импорта продукции;
- повышение экспортного потенциала военно–промышленного комплекса;
- решение проблемы занятости населения путем создания новых рабочих мест на конверсируемых предприятиях.

Впервые отечественный военно–промышленный комплекс столкнулся с конверсией производства в 80–х гг. XX в.

Действительно, на протяжении многих десятилетий, военно–промышленный комплекс (ВПК) или в современной трактовке – оборонно–промышленный комплекс (ОПК), представлял собой основу всей социально–экономической системы СССР. По данным [1] на конец 80–х годов, предприятия ВПК производили 20–25 % валового внутреннего продукта; до 3/4 всех научно–исследовательских и опытно–конструкторских работ производились в сфере ВПК; на предприятиях оборонного комплекса производили: 100% радиоприёмников, телевизоров и швейных машин, 98% магнитофонов, 97% холодильников и морозильников, 80% медицинского оборудования, 78% электропылесосов, 68% стиральных машин, 45% велосипедов и многих других подобных товаров.

Значительные объёмы работ на предприятиях, входивших в состав ВПК, составляло производство оборудования для атомных электростанций, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, вычислительной техники, для космических систем связи, телевидения, исследования природных ресурсов, картографии, навигации и пр.

С 1992 по 1996 гг. в несколько раз снизился госзаказ, политика по разгосударствлению госсобственности привела к свертыванию не только всей производственной деятельности, но и к сокращению научно–исследовательских и опытно–конструкторских работ, основные фонды изнашивались, важнейшие технологии были утеряны, произошел отток квалифицированной рабочей силы. Так, общие расходы на научно–исследовательские и опытно–конструкторские работы (НИОКР) сократились более чем в 11

раз, а доля военных НИОКР в общих военных расходах упала до 3,6% в 1996 г. по сравнению с 18,6% в 1990 г. Было утрачено более 300 передовых технологий и производств в аэрокосмической отрасли, биотехнологии, в сфере информатики и новых материалов. За период с 1992 по 1996 гг. выпуск в целом продукции ВПК сократился на 77,8% и в частности, продукции военного назначения – на 87,8%, а гражданской (в рамках ВПК) на – 71% [2].

События 80–90 гг. XX в. самым негативным образом сказались на состоянии ВПК Советского Союза. Этот период в истории оборонно–промышленного комплекса известен как конверсия.

В России еще в 1992 г. был принят Закон о конверсии и вплоть до конца 2004 года действовала его скорректированная версия: Федеральный закон от 13 апреля 1998 г. № 60–ФЗ «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации». Данный законодательный акт на протяжении обозначенного периода формулировал основные принципы государственного регулирования процессов конверсии ВПК, в том числе вопросы их финансирования.

Согласно ФЗ № 60: источниками финансирования конверсии предприятий могут выступать:

- средства федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ;
- средства целевых фондов, формируемых предприятиями на финансирование НИОКР продукции гражданского назначения;
- средства международных валютно – кредитных организаций;
- средства инвесторов (иностраннх и российских), в том числе средства долевого участия предприятий – заказчиков продукции гражданского и двойного назначения;
- кредиты и займы с государственными гарантиями;
- собственные средства конверсируемых предприятий;
- средства других внебюджетных источников [3].

Конверсируемым предприятиям разрешено направлять часть средств (в установленных Правительством РФ случаях) на финансирование подготовки производства и освоения новой продукции гражданского назначения, модернизацию оборудования для внедрения технологий двойного применения [3].

Принятые решения носили многовекторный характер. Это и финансирование государственного оборонного заказа в запланированных объемах, что позволило начать погашение долгов предприятиям за выполненные работы, и активная внешнеэкономическая деятельность ОПК, которая за счет заключения ряда крупных экспортных контрактов с Индией, Китаем, Грецией и другими странами способствовала пополнению государственного бюджета, и формирование нормативной правовой базы в военно–технической сфере, предусматривающей создание условий для развития ОПК (Указ Президента РФ от 23.10.2000 №1768 «О мерах по обеспе-

чению концентрации и рационализации оборонного производства в Российской Федерации», программа «Основы политики Российской Федерации в области развития оборонно–промышленного комплекса на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», «Государственная программа вооружений», федеральные целевые программы «Национальная технологическая база», «Повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей», «Конкурентоспособность и инновационное развитие» и др.).

ФЗ № 60 утратил силу с 1 января 2005 года в связи с принятием Федерального закона от 22.08.2004 № 122–ФЗ.

В настоящее время по данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации [4] оборонно–промышленный комплекс – это около 2 тыс. организаций и предприятий, расположенных в 64 субъектах Российской Федерации, в которых занято более 2 млн человек – рабочих, инженеров и ученых, что позволяет ОПК выполнять свою основную функцию в системе военной безопасности, обеспечение реализации программ и планов развития вооружения и военной техники ВС РФ.

В ходе парламентских слушаний на расширенном заседании Комитета Государственной думы по обороне, состоявшихся в марте 2019 г. министр обороны С.К. Шойгу отметил, что шесть лет назад современные образцы военной техники закупались в единичных экземплярах и, как правило, они были низкого качества, но разработка плана деятельности по реализации президентских майских указов 2012 года позволила к началу 2019 года увеличить оснащенность Вооруженных Сил современным вооружением в 3,8 раза – с 16 до 61,5 процента [5].

О повышении качества функционирования ОПК в последний период свидетельствует и Юрий Борисов, вице–премьер по вопросам оборонно–промышленного комплекса. В интервью «Российской газете» Борисов отметил: «Если в 2012 году процент выполнения запланированных мероприятий по ГОЗ был около 81 процента, то за последние несколько лет нам удалось довести уровень исполнения ежегодного государственного оборонного заказа до 97–98 %» [6].

В то же время ориентация преимущественно на выполнение государственных оборонных контрактов создала опасность того, что многие оборонные предприятия, утратив свои позиции на рынках гражданской продукции, при сокращении государственного оборонного заказа по мере достижения заданных параметров состояния ВС РФ окажутся в сложной экономической ситуации.

В этой связи президентом России поставлена задача последовательного повышения доли продукции гражданского и двойного назначения в общем объеме производства ОПК (к 2025 г. до 50%), что актуализировало работу по диверсификации производства оборонных предприятий.

## Список литературы

1. Залещанский Б. Реструктуризация предприятий ВПК: от консерватизма к адекватности / Б. Залещанский // Человек и труд. – 1998. – № 2. – С. 80–83.
2. Меньшиков С. Сценарии развития ВПК / С. Меньшиков // Вопросы экономики. 1999. – №7.
3. Федеральный закон от 13.04.1998 № 60–ФЗ (ред. от 10.01.2003) «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации».
4. Государственный оборонный заказ: некоторые факты за 6 лет [Электронный ресурс] // Оборонно–промышленный комплекс. URL: <http://government.ru/info/32164/> (20.03.2019 г.).
5. Эффективная армия: воюет, строит, учит, лечит и экономит бюджетные средства. [Электронный ресурс] // Военно–промышленный курьер. URL: <https://vpk-news.ru/articles/49080>. (19.03.2019 г.).
6. Юферев С. Гособоронзаказ 2018 года в цифрах [Электронный ресурс] / С.Юферев // Армейский вестник. 28.12.2018. URL: <https://army-news.ru/2018/12/gosoboronzakaz-2018-goda-v-cifrax/>.



## СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

студентка А.Н. Мышихина

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены виды специальных налоговых режимов в Российской Федерации, раскрыты их понятие и сущность. Также выделены общие черты и особенности каждого налогового режима.

**Ключевые слова:** налогообложение, общий налоговый режим, специальный налоговый режим, вмененный доход, субъекты малого и среднего предпринимательства.

Большое влияние на развитие малого и среднего бизнеса оказывает налогообложения. На сегодняшний день на территории РФ действуют общий и специальные налоговые режимы.

Специальный налоговый режим – это особая процедура определения и взимания налогов на территории Российской Федерации. Выделяют следующие виды специальных налоговых режимов:

1. Упрощенная система налогообложения (УСН);
2. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
3. Налог для предпринимателей, работающих по патенту;
4. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
5. Налог для плательщиков, выполняющих соглашения о разделе продукции.

Рассмотрим подробнее специфику отмеченных видов налогов.

Упрощенная система налогообложения – это один из самых распространенных видов специальных налоговых режимов, ориентированный на представителей малого и среднего бизнеса.

Для применения УСН необходимо выполнение следующих условий:

- доход за календарный год – не более 150 млн. рублей;
- остаточная стоимость всех активов компании – не более 150 млн. рублей;
- количество сотрудников в организации не должно превышать 100 человек.

Более того, налоговое законодательство определяет отдельные условия для организаций:

- доля участия в ней других организаций – не более 25%;
- организации, которые имеют филиалы, не могут применять упрощенную систему налогообложения.

Что касается перехода на УСН, то согласно статье 346.12 НК РФ организация имеет право перейти на нее, если ее доходы не превысили 112,5 млн. рублей по итогам 9 месяцев того года, в котором организация подает заявление в Федеральную налоговую службу.

При подаче заявки можно выбрать, какой именно финансовый показатель будет использован для расчета отчислений в ФНС. Для УСН налоговые ставки зависят от выбранного организацией объекта налогообложения. Ставка 6% уплачивается, если объектом налогообложения являются «доходы». При объекте налогообложения «доходы минус расходы», ставка составляет 15%. Региональными законами также предусмотрена дифференциация ставки налога в пределах от 5 до 15 процентов.

Для ИП, впервые зарегистрированных и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению, законами субъектов РФ может быть установлена налоговая ставка в размере 0% на два года.

Не менее распространенным специальным режимом налогообложения является единый налог на вмененный доход. При уплате ЕНВД налогоплательщик не берет в расчет размер реально полученного дохода, а руководствуются предполагаемым размером дохода, который устанавливает государством [2].

В пункте 2 статьи 346.26 НК РФ перечислены виды предпринимательской деятельности, в отношении которых можно применить ЕНВД. К ним относят розничную торговлю, общественное питание, бытовые услуги, услуги по ремонту и ТО автомобилей, размещение рекламы, услуги по перевозке пассажиров и грузов и другие [1].

Чтобы перейти на единый налог на вмененный доход в первую очередь необходимо убедиться, что данный режим налогообложения введен на территории муниципального образования, на которой планируется органи-



зация предпринимательской деятельности. Кроме того, в местном нормативном акте упомянут осуществляемый вид деятельности. Для применения ЕНВД необходимо также соблюдение следующих условий:

- число сотрудников – не более 100 человек;
- деятельность не осуществляется в рамках договора простого товарищества и доверительного договора;
- не оказываются услуги по сдаче в аренду автозаправочных и автогазозаправочных станций.

Для юридических лиц соблюдение только вышеупомянутых условий недостаточно. Так, для организации важно, чтобы она не относилась к категории «крупнейших», не являлась учреждением образования, здравоохранения, социального обеспечения, а также доля участия других юридических лиц не превышала 25%.

Для данного спец режима стандартная по законодательству ставка составляет 15% от налогооблагаемой базы, но в зависимости от корректирующих показателей может изменяться в меньшую сторону. Ставки налогов и виды деятельности, подлежащие обложению по этой схеме, могут радикально отличаться в зависимости от территории, где их применяют. Налоговый кодекс РФ лишь дает базовый перечень, за рамки которого муниципальные образования не могут выходить при создании особых условий.

Едиственный режим, налоговая декларация по которому не сдается – патентная система налогообложения. Она предполагает расчет налога при оплате патента, который составляет 6% от налоговой базы ИП. При данной системе налогоплательщиками признаются только индивидуальные предприниматели, средняя численность которых не превышает за налоговый период, 15 человек и объем годовой выручки не больше 60 млн. рублей. Юридические лица использовать такую схему не могут ни при каких условиях. Кроме того, патентная система налогообложения не осуществляется в рамках договора простого товарищества и доверительного договора [1].

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – это специальный налоговый режим, разработанный исключительно для сельхозпроизводителей. Организации, занимающиеся производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукцией, могут перейти на ЕСХН, если доля дохода от указанной деятельности составляет 70% и выше.

Ставка основного платежа по ЕСХН составляет 6%. На уровне регионов ее размер находится в пределах от 0 до 6%.

Особый специальный режим налогообложения – соглашение о разделе продукции (СРП). Данный режим представляет собой договор, по которому государство дает права инвестору на разведку и добычу минерального сырья в рамках предусмотренного соглашения. В свою очередь инвестор за свой счет проводит необходимые работы и несет связанные с этим риски [3].

Таким образом, специальные налоговые режимы – важнейшие инструменты поддержки малого и среднего бизнеса. Они способствуют созданию более благоприятных для них условий и как следствие укреплению и дальнейшему развитию страны в целом.

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: (принят Государственной думой 16.07.1998 г.) (в ред. от 27.12.2018 г.). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/?q=налоговый+кодекс+рф> (15.03.2019 г.).
2. Официальный сайт ФНС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/envd/> (15.03.2019 г.).
3. Хромова О.С. Сравнительная характеристика и анализ применения специальных налоговых режимов в РФ / О.С. Хромова // Научно–методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т.4. – С. 437–443.



## ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВ НА ПРИНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ

кандидат экономических наук, доцент С.Н. Нечаева,  
магистр И.С. Кононыхина

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются вопросы воздействия налогового планирования на эффективность ведения предпринимательской деятельности, изложены основные этапы налогового планирования, методы налоговой оптимизации.

**Ключевые слова:** налоговое планирование, этапы, методы налогового планирования, налоговые режимы.

Налоговое планирование в настоящее время становится неотъемлемой составляющей любой предпринимательской деятельности. Необходимость налогового планирования изначально определена современным налоговым законодательством, предусматривающим различные налоговые режимы, в зависимости от статуса налогоплательщика, направлений и результатов его финансово–хозяйственной деятельности, места регистрации и организационной структуры налогоплательщика. Налоговое планирование влияет на эффективную деятельность компании, позволяет грамотно организовать налоговый учет, оптимизировать денежные потоки, управлять затратами и прибылью, воздействовать на ликвидность и финансовую устойчивость.

Возрастающая роль налогового планирования в условиях современного рынка определяется рядом факторов. Потребность в налоговом планировании диктуется прежде всего двумя основными факторами: тяжестью налогового бремени для конкретного субъекта и сложностью и изменчивостью налогового законодательства.

Можно выделить два основных этапа налогового планирования:

*1. Налоговое планирование на этапе регистрации и выбора налогового режима.* На этапе планирования деятельности предприятия принимается решение о территориальном расположении юридического лица с целью оптимизации налоговой нагрузки. На основании целей деятельности предприятия, а также налоговой политики разных стран осуществляется выбор государства регистрации, а также зоны регистрации. Весьма привлекательным элементом налогового планирования является выбор свободно-экономических зон и закрытый административно-территориальный образований.

Кроме того, на этапе планирования и подготовительных мероприятий очень важным является правильный выбор организационно-правовой формы предприятия. В большинстве случаев осуществляется выбор между ведением бизнеса в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица. Налоговая нагрузка индивидуальных предпринимателей существенно ниже, чем юридических лиц. Однако существуют и негативные стороны в виде ограничений на определенные сферы деятельности, несения ответственности по своим обязательствам всем принадлежащим имуществом. В силу ограничений предприниматели порой не имеют возможности конкурировать с предприятиями на равных условиях.

Таким образом, на этапе планирования и подготовительных мероприятий решается вопрос об организационно-правовой форме осуществления бизнеса. В случае регистрации юридического лица на этапе планирования следует выбрать форму хозяйствующего товарищества или общества. Большинство представителей малого бизнеса в России в настоящее время выбирают общество с ограниченной ответственностью как самый безопасный и малозатратный на первоначальном этапе вариант – на сегодняшний день минимальная величина уставного капитала составляет 10.000 рублей.

На подготовительном этапе с целью выбора системы налогообложения для эффективного налогового планирования необходимо произвести расчеты планируемых поступлений и расходов. На сегодняшний день в России возможны следующие варианты: [2, с. 340]

1. Общая система налогообложения, при которой предприятия, осуществляя свою предпринимательскую деятельность и получая прибыль, уплачивают налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, страховые взносы в Пенсионный фонд, налог на доходы физических лиц, налог на имущество организаций. Особенностью современного налогообложения прибыли является установление открытого перечня расходов, учитываемых при определении налоговой базы.

2. Специальные налоговые режимы, которые фактически подразумевают уменьшение количества уплачиваемых налогов:

а) упрощенная система налогообложения (УСН) – это льготная система налогообложения, предусматривающая замену всех основных

налогов единым налогом, исчисляемым по результатам деятельности за налоговый период. Предприятия и ИП, применяющие УСН, могут платить только один налог – либо с разницы между доходами и расходами (по ставке 15 %), либо с доходов (выручки) (6 %).

б) единый налог на вмененный доход (ЕНВД), который установлен в Налоговом Кодексе Российской Федерации для юридических лиц и предпринимателей, занимающиеся определенными видами деятельности, такими как розничная торговля, перевозка грузов, общественное питание, размещение рекламы и др. Налоговая ставка установлена в размере 15 про-центов от величины вмененного дохода;

в) единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), используемый организациями, у которых доля дохода от реализации сельскохозяйственной продукции составляет не менее 70 % в общем объеме доходов. Организации, применяющие ЕСХН, уплачивают 6 % от разницы между до-ходами и расходами. [3, с. 235]

г) патентная система налогообложения– применяется только для инди-видуальных предпринимателей, осуществляющих определенные виды дея-тельности. Налог уплачивается по ставке 6% от потенциального дохода по тому виду деятельности, на осуществление которой выдан патент инди-видуальному предпринимателю.

На этапе планирования необходимо оценить возможность и целесо-образность применения упрощенной системы налогообложения, возмож-ность применения ЕНВД или единого сельскохозяйственного налога.

Следует проанализировать налоговую базу, произвести расчеты и выбрать наиболее подходящую систему налогообложения, позволяющую минимизировать налоговые отчисления в бюджет. При осуществлении на-логового планирования в случае выбора упрощенной системы налогообло-жения следует определить налоговую базу.

Если у предприятия будет большое количество трат, то следует объ-ектом налогообложения следует выбрать «Доходы, уменьшенные на ве-личину расходов», и уплачивать 15 % от налоговой базы, а если плани-руются только финансовые поступления без расходов, то оптимальным вариантом будет использование в качестве налоговой базы лишь доходы, и платить 6 % от них.

Таким образом, налоговое планирование на этапе государственной регистрации является одним из важнейших подготовительных этапов и определяет налоговую нагрузку предприятия минимум на ближайший год, поскольку систему налогообложения можно сменить только со следую-щего календарного года.

*2.Налоговое планирование на этапе функционирования компании.* В процессе осуществления деятельности предприятия, необходимый резуль-тат, может быть достигнут различными способами. На этапе функцио-ни-

рования компании одним из сильнейших методов управления налоговой нагрузкой является разработка учетной политики, в которой можно предусмотреть методы признания доходов и расходов.

В частности, организации, чья выручка от реализации за предыдущие четыре квартала не превысила миллиона рублей за каждый квартал, могут установить в учетной политике кассовый метод признания доходов и расходов, что позволит уплачивать налог на прибыль только после фактического поступления денежных средств.

Немаловажным аспектом при осуществлении налогового планирования на стадии функционирования предприятия является выбор контрагента. В случае работы с нерезидентом при экспорте товаров возможно применение нулевой ставки НДС и предъявление уплаченного НДС к возмещению из бюджета после тщательных налоговых проверок.

Если организация применяет общую систему налогообложения, то в целях принятия уплаченных сумм НДС к вычету, следует выбирать поставщиков и подрядчиков, также применяющих общий режим, уплачивают НДС в бюджет, и выставляют счет-фактуры для документального подтверждения предъявленного к вычету НДС.

Договорная политика компании так же является мощным инструментом налоговой оптимизации фирмы. Одни и те же хозяйственные операции можно оформить различными видами и условиями договоров, определить даты выполнения работ и услуг, даты оплаты, в результате чего меняются суммы налогов к уплате в бюджет. [4, с. 68]

Таким образом, грамотно выбранные условия договора могут стать одним из важнейших факторов, регулирующих налоговую нагрузку и финансовые результаты деятельности предприятия. Сэкономленные в результате налогового планирования финансы предприятия достаточно тяжело вывести в наличные денежные средства без финансовых потерь.

В целях налоговой оптимизации одним из наиболее выгодных вариантов распоряжения ими может стать приобретение в собственность компании определенного имущества, стоимость которого, в свою очередь, сможет снизить базу по налогу на прибыль. Необходимо отметить, что с 1 января 2019 года приобретение движимого имущества стало особенно выгодным в силу освобождения его от налога на имущество организаций.

Таким образом, налоговое планирование является необходимым элементом функционирования предприятий малого и среднего бизнеса на различных этапах осуществления деятельности и позволяет хозяйствующим субъектам получать дополнительные источники финансирования за счет налоговой экономии.

### Список литературы

1. Нечаева С.Н. Особенности консолидированного налогообложения. // Тенденции развития бухгалтерского учета: вызовы и современность: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – Воронеж, РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. – С. 149–153.
2. Нечаева С.Н. Модели налоговых взаимоотношений / С.Н. Нечаева, Е.А. Борисова // Современное состояние и перспективы развития национальной финансово-кредитной системы: сборник материалов II Международной научной конференции студентов специалитета, ба-калавриата и магистратуры. – Воронеж: Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – С. 339–343.
3. Нечаева С.Н. Мировая практика налогообложения агропромышленного комплекса / С.Н. Нечаева, Ю.А. Чушкина // Инновационные технологии и технические средства для АПК: сборник материалов международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов. – Воронеж: Воронежский ГАУ, 2015. – С. 233–238.



## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

кандидат экономических наук Н.Е. Новикова

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются основные показатели оценки финансовой устойчивости организации в условиях нынешней экономической ситуации. На основании проведенных исследований разрабатываются пути повышения финансовой устойчивости.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, собственные средства, привлеченные средства, конкурентоспособность.

В условиях рыночной конкуренции постоянно происходит изменения на рынке и смена лидеров. Наибольшего успеха добиваются те организации, которые эффективнее управляют своими финансами, грамотнее распределяют свои ресурсы и обладает финансовой устойчивостью в целом. Особое внимание уделяется именно финансовым ресурсам, анализ которых позволяет дать комплексную оценку финансового обеспечения деятельности предприятия. Удовлетворение или неудовлетворение потребностей компании характеризует организацию как самостоятельного или не-самостоятельного хозяйственного субъекта.

Проблема финансового обеспечения современной организации состоит в дефиците средств для инвестиций и правильного ведения текущей деятельности. На сегодняшний день, в условиях сложившейся экономической ситуации, особенно остро стоит вопрос планировании и разработке оптимального финансового обеспечения. Основой данных разработок являются обеспечение предприятия основными и оборотными активами, собственными и заемными ресурсами [2].

Управление финансовым обеспечением в организации требует систему экономических мероприятий по определению финансовых ресурсов, а также целостный анализ основных источников финансирования. В Российской Федерации все источники предпринимательской деятельности делятся на четыре группы [3]: собственные средства, заемные средства, привлеченные средства, средства государственного бюджета.

Каждая группа требует особого внимания и правильного использования, поскольку финансовое обеспечение – это управление капиталом, наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов и их эффективное использование позволяют хорошее финансовое положение и устойчивость, платежеспособность и ликвидность.

Многие компании ставят перед собой неправильные приоритеты и не уделяют внимание данному аспекту деятельности. Для примера проведём анализ деятельности и финансовых ресурсов ООО «АЛФ Маркет».

Общество с ограниченной ответственностью «АЛФ Маркет», (далее по тексту ООО «АЛФ Маркет») создано 18 апреля 2014 г. и осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью». Целью создания организации является расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Для оценки размеров имущественного потенциала организации и его источников финансирования, нами были проанализированы основные статьи баланса организации за 2015–2017 гг. Так общая стоимость имущества на конец 2017 г. составляла 798646 тыс. руб., в ее составе оборотные средства составляли 784041 тыс. руб., объем которых по сравнению с 2016 годом снизился на 22307 тыс. руб. Это обусловлено снижением доли запасов, НДС, денежных средств. Однако, доля задолженности возросла за рассматриваемый период на 23,56. Таким образом, несмотря на рост в абсолютных величинах, в 2017 г. дебиторская задолженность продолжает занимать 2/3 актива баланса.

Проведенный анализ показал, что в оборотных активах организации в 2017 г. отмечается снижение величины денежных средств и запасов, как ликвидных активов, при этом объем краткосрочных обязательств тоже снижается, а доля в них краткосрочных займов вообще отсутствует. Данную тенденцию можно признать удовлетворительной, так как она может указывать на рост ликвидности баланса предприятия.

В современных условиях коммерческие предприятия стараются укрепить своё финансовое положение на рынке, и гарантией их жизнеспособности является финансовая устойчивость. При условии своего финансово устойчивого и платёжеспособного положения предприятиям откры-

ваются финансовые возможности, выделяющие перед конкурентами. Привилегиями могут стать выгодные кредиты, привлечение инвестиций, выбор поставщиков. Финансовая устойчивость предприятия способно оказать соответствующие сопротивление изменениям рыночной конъюнктуры

Для анализа финансового состояния предприятия используется совокупность показателей, отражающих процесс формирования и использования финансовых средств организации.

Основные финансовые результаты ООО «АЛФ Маркет» за 2015–2017 гг. представлены на рисунке 1.

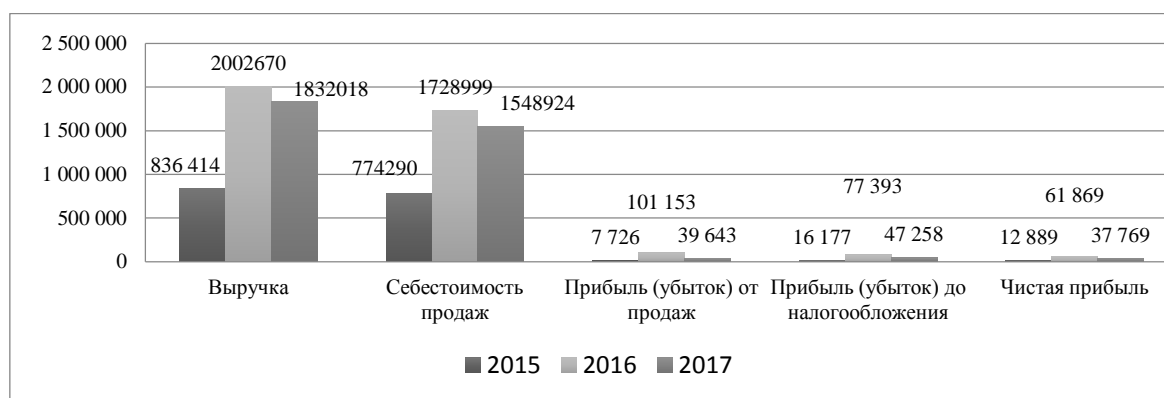


Рис.1 – Финансовые результаты ООО «АЛФ Маркет» за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Как видно за рассматриваемый период произошли значительные изменения показателей предприятия. В 2015 году показатели имели наименьшие величины, но к 2016 году достигли больших результатов. В 2017 году выручка на 1 млрд. руб. больше, чем в 2015 году. Себестоимость продаж с 2015 года к 2017 году выросла до 1548924 тыс. руб. Также компания к 2017 году увеличила прибыль от продаж (39643 тыс. руб.) и прибыль до налогообложения (47258 тыс. руб.). Чистая прибыль ООО «АЛФ Маркет» с 2015 года по 2017 год также имела тенденцию роста – на 65%.

При этом анализ собственного капитала ООО «АЛФ Маркет» показал отсутствие резервного и добавочного капитала, а также увеличение нераспределенной прибыли. В 2015 году нераспределенная прибыль составляла 14461 тыс.руб., но к 2017 году увеличилась в 8 раз до 114099 тыс.руб., что говорит либо о накоплении нераспределенной прибыли, но если она не пускается в оборот, то вскоре доходы фирмы могут сократиться из-за снижения конкурентоспособности выпускаемых товаров, износа оборудования потери привлекательности и др., либо о наличии невостребованных дивидендов, с момента начисления которых прошло более 3-х лет.

Анализ заемного капитала показал зависимость ООО «АЛФ Маркет» от заемных средств, поскольку с 2015 года по 2017 году краткосрочная за-



долженность выросла на 249264 тыс. руб. Такие составляющие заемного капитала, как расчеты с поставщиками и подрядчиками, расчеты по налогам и взносам к 2017 году выросли на 43% и на 84% соответственно. Полученные авансы сократились на 51 тыс. руб., кредиты также снизились на 52%, составив 887 тыс.руб., а займы вовсе были погашены.

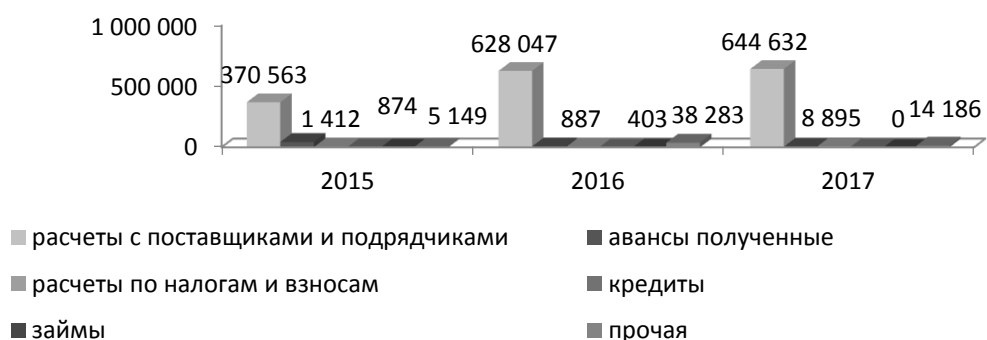


Рис.2 – Динамика структуры заемного капитала ООО «АЛФ Маркет», тыс.руб.

Сравнительная характеристика кредиторской и дебиторской задолженности ООО «АЛФ Маркет» показала отсутствие у организации иммобилизации собственного капитала на покрытие дебиторской задолженности. При этом как показали расчеты в 2017 г. дебиторская задолженность совершила 10,41 оборотов, при этом кредиторская – только 2,72.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости, показал, что предприятие имеет зависимость от кредиторов и недостаток собственного капитала. Во-вторых, собственные средства и запасы находятся в норме, что позволяет организации быть относительно финансово устойчивой.

Поскольку основным направлением деятельности рассматриваемого предприятия ООО «АЛФ Маркет» является торговая деятельность, поэтому на предприятии можно осуществлять мероприятия по снижению как части переменных затрат (оплата командировочных услуг, страховых взносов), так и постоянных затрат (снижение себестоимости товаров, затрат на электроэнергию, оплату труда и других расходов). Снижение уровня издержек на осуществление торговой деятельности, а также снижение себестоимости закупаемых товаров, позволит предприятию более свободно подойти к формированию ценовой политики.

В целях совершенствования системы управления финансовой деятельностью в ООО «АЛФ Маркет» необходимо разрабатывать и проводить ряд мероприятий, рассчитанных на достижение максимально возможного результата от основной деятельности предприятия. Так для снижения дебиторской задолженности, доля которой в организации оборотных средствах занимает значительную часть руководству организации можно предложить:

– во первых, пересмотреть взаимоотношения с покупателями, например, для снижения рисков при расчетах использовать коммерческий кредит, который позволил бы компенсировать ряд финансовых потерь из-за не своевременной оплаты;

– во-вторых, использование взаимозачета, с использованием продукции организации – должника;

– в-третьих, использование банковского факторинга.

Все предложенные мероприятия позволят предприятию укрепить финансовое положение и повысить свою конкурентоспособность.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий в ООО «АЛФМаркет» позволит получить дополнительную величину прибыли. В свою очередь это позволит предприятию стабилизировать достигнутое финансовое состояние, перейти к стадии стабильного экономического роста и получить дополнительные конкурентные преимущества.

#### **Список литературы**

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «АЛФ Маркет» [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.alfint.ru/> (18.02.2019 г.).

2. Новикова Н.Е. Особенности финансовых рисков в отраслях экономики и меры их предупреждения. / Н.Е. Новикова. // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: сборник научных трудов Тринадцатой Международной научно-практической конференции. Красноярск: Общество с ограниченной ответственностью "Научно-инновационный центр". – 2018. – С. 163–168.

3. Чулкова Г.В. Необходимость формирования эффективных каналов реализации продукции. / Г.В. Чулкова, Ю.Б. Смирнова. // Управление устойчивым развитием сельских территорий региона Материалы международной научно-практической конференции. Смоленск: Издательство: ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА, 2018. – С. 629–632.

4. Uskov, A. Smolensk region: economic and social aspects. / A. Uskov, N. Novikova, E. Yarotskaya, O. Lukasheva, T. Savchenko, L. Kovaleva, Ju. Okorokova, E. Kovaleva, A. Zhukova, I. Denisova, G. Potekhin, A.Luchkin. / Smolensk region: economic and social aspects. – Yelm: Science Book Publishing House LLC, 2019. – 96 p.



### **О ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФГУП НА ТЕРРИТОРИИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

кандидат экономических наук, А.А. Орехов,

А.Ю. Ходаев

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Исследуется состояние пассивов федеральных государственных унитарных предприятий, находящихся в Воронежской области. Сравниваются по данной группе компаний такие показатели, как объемы пассивов, капитала и резервов, долгосрочных обязательств, краткосрочных обязательств. Выделена необходимость использования специфических показателей финансового обеспечения ФГУП, учитывающих особенности этой организационно-правовой формы.

**Ключевые слова:** федеральные государственные унитарные предприятия, ФГУП, пассивы, структура пассивов, финансовые ресурсы, Воронежская область.

Финансовое обеспечение играет важнейшую роль в деятельности любого субъекта экономики. От рационального управления финансированием деятельности организации зависит эффективность её работы, определяется возможность создания новой стоимости бизнеса.

Федеральные государственные унитарные предприятия представляют собой особую форму ведения хозяйственной деятельности, что находит своё отражение и в особенностях финансового обеспечения их деятельности [0, 0].

Рассмотрим состояние пассивов федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП) Воронежской области. На конец 2018 года эта группа организаций представлена следующими субъектами:

1. Воробьёвское, ФГУП, Выращивание семян масличных культур
2. Докучаевское, ФГУП, Выращивание зерновых культур
3. Знамя Октября, ФГУП, Выращивание зерновых культур
4. Имени А.Л. Мазлумова, ФГУП, Выращивание зерновых культур
5. Профилактическая дезинфекция г. Воронеж, ФГУП, Деятельность организаций санитарно–эпидемиологической службы
6. Черноземье ФСИН России, ФГУП, Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки.

Основную часть ФГУП, находящихся в Воронежской области, представляют сельскохозяйственные предприятия в ведомстве Министерство науки РФ. Также представлены предприятия, находящиеся в составе Роспотребнадзора и ФСИН [0].

В таблице 1 представлена динамика изменения всех источников финансирования деятельности ФГУП, находящихся в Воронежской области.

Таблица 1

Пассивы ФГУП, находящихся в Воронежской области

| № п/п | Наименование                                  | 2015, Пассивы всего, тыс. руб. | 2016, Пассивы всего, тыс. руб. | 2017, Пассивы всего, тыс. руб. | Изменение за период |
|-------|-----------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 1     | Воробьёвское, ФГУП                            | 93 373                         | 96 329                         | 84 211                         | –9 162              |
| 2     | Докучаевское, ФГУП                            | 66 058                         | 67 347                         | 77 428                         | 11 370              |
| 3     | Знамя Октября, ФГУП                           | 77 485                         | 73 968                         | 73 216                         | –4 269              |
| 4     | Имени А.Л. Мазлумова, ФГУП                    | 116 976                        | 188 563                        | 208 478                        | 91 502              |
| 5     | Профилактическая дезинфекция г. Воронеж, ФГУП | 4 033                          | 3 768                          | 3 390                          | –643                |
| 6     | Черноземье ФСИН России, ФГУП                  | 45 475                         | 12 271                         | 8 320                          | –37 155             |

Данные таблицы 1 показывают, что в течение рассматриваемого периода происходили различные изменения в деятельности ФГУП. В Имени А.Л. Мазлумова, ФГУП и Докучаевское, ФГУП наблюдался прирост пас-

сивов баланса, что говорит о расширении деятельности [0]. В остальных предприятиях наблюдается сокращение источников финансирования, таким образом и сокращение имущества предприятий.

В таблице 2 рассмотрим изменение собственных источников финансирования ФГУП, находящихся в Воронежской области.

Таблица 2

Капиталы и резервы ФГУП, находящихся в Воронежской области

| № п/п | Наименование                                  | 2015, Капитал и резервы, тыс. руб. | 2016, Капитал и резервы, тыс. руб. | 2017, Капитал и резервы, тыс. руб. | Изменение за период |
|-------|-----------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|---------------------|
| 1     | Воробьёвское, ФГУП                            | 82 807                             | 83 281                             | 54 040                             | -28 767             |
| 2     | Докучаевское, ФГУП                            | 57 295                             | 64 296                             | 68 194                             | 10 899              |
| 3     | Знамя Октября, ФГУП                           | 57 714                             | 57 918                             | 58 648                             | 934                 |
| 4     | Имени А.Л. Мазлумова, ФГУП                    | 68 003                             | 67 442                             | 2 560                              | -65 443             |
| 5     | Профилактическая дезинфекция г. Воронеж, ФГУП | 2 106                              | 2 027                              | 1 798                              | -308                |
| 6     | Черноземье ФСИН России, ФГУП                  | 9 529                              | -22 743                            | -27 670                            | -37 199             |

По данным таблицы 2 видно, что группа предприятий, у которых наблюдался прирост пассивов с 2015 по 2017 гг. разбивается на 2 подгруппы: в Докучаевское, ФГУП также происходит и прирост собственных средств, т.е. его рост достаточно устойчив, а в Имени А.Л. Мазлумова, ФГУП на фоне роста пассивов происходит сильное сокращение собственного капитала, что свидетельствует о росте кредитной нагрузки. Отметим также негативную тенденцию в Воробьёвское, ФГУП, где при сокращении пассивов на 9162 тыс. руб. сокращение собственных средств составило 28767 тыс. руб., что также говорит об ухудшении финансовой устойчивости данного предприятия.

В таблице 3 рассмотрим изменение долгосрочных обязательств ФГУП, находящихся в Воронежской области.

Данные таблицы 3 показывают, что практически все предприятия, за исключением Черноземье ФСИН России, ФГУП, либо не имеют долгосрочных обязательств, либо практически полностью сократили их к концу 2017 г. Такой источник финансирования не является популярным среди ФГУП, в том числе из-за сложности его привлечения для государственных предприятий.

Таблица 3

## Долгосрочные обязательства ФГУП, находящихся в Воронежской области

| № п/п | Наименование                                  | 2015, Долгосрочные обязательства, тыс. руб. | 2016, Долгосрочные обязательства, тыс. руб. | 2017, Долгосрочные обязательства, тыс. руб. | Изменение за период |
|-------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------|
| 1     | Воробьёвское, ФГУП                            | 1 920                                       | 395                                         | 0                                           | -1 920              |
| 2     | Докучаевское, ФГУП                            | 573                                         | 382                                         | 191                                         | -382                |
| 3     | Знамя Октября, ФГУП                           | 19 771                                      | 0                                           | 0                                           | -19 771             |
| 4     | Имени А.Л. Мазлумова, ФГУП                    | 0                                           | 0                                           | 0                                           | 0                   |
| 5     | Профилактическая дезинфекция г. Воронеж, ФГУП | 0                                           | 0                                           | 0                                           | 0                   |
| 6     | Черноземье ФСИН России, ФГУП                  | 0                                           | 2 162                                       | 3 738                                       | 3 738               |

В таблице 4 рассмотрим изменение краткосрочных обязательств ФГУП, находящихся в Воронежской области.

Таблица 4

## Краткосрочные обязательства ФГУП, находящихся в Воронежской области

| № п/п | Наименование                                  | 2015, Краткосрочные обязательства, тыс. руб. | 2016, Краткосрочные обязательства, тыс. руб. | 2017, Краткосрочные обязательства, тыс. руб. | Изменение за период |
|-------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------|
| 1     | Воробьёвское, ФГУП                            | 8 646                                        | 12 653                                       | 30 171                                       | 21 525              |
| 2     | Докучаевское, ФГУП                            | 8 190                                        | 2 669                                        | 9 043                                        | 853                 |
| 3     | Знамя Октября, ФГУП                           | 0                                            | 16 050                                       | 14 568                                       | 14 568              |
| 4     | Имени А.Л. Мазлумова, ФГУП                    | 48 973                                       | 121 121                                      | 205 918                                      | 156 945             |
| 5     | Профилактическая дезинфекция г. Воронеж, ФГУП | 1 927                                        | 1 741                                        | 1 592                                        | -335                |
| 6     | Черноземье ФСИН России, ФГУП                  | 35 946                                       | 32 852                                       | 32 252                                       | -3 694              |

По данным таблицы 4 видно, что наблюдается прирост краткосрочных обязательств по всем предприятиям, находящимся в ведении Миннауки РФ. Данный прирост с одновременным снижением уровня собственного капитала приводит к повышению финансовой зависимости предприятий от кредитных средств, при сохранении подобной тенденции растут риски неплатежеспособности и банкротства организаций.

В таблице 5 рассмотрим структуру пассивов ФГУП, находящихся в Воронежской области.

Структура пассивов ФГУП, находящихся в Воронежской области

| № п/п | Наименование                                       | 2015,<br>К/ДО/КО/КЗ*, % | 2016,<br>К/ДО/КО/КЗ, % | 2017,<br>К/ДО/КО/КЗ, % |
|-------|----------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|
| 1     | Воробьёвское, ФГУП                                 | 89/2/9/9                | 86/0/13/7              | 64/0/36/23             |
| 2     | Докучаевское, ФГУП                                 | 87/1/12/5               | 95/1/4/4               | 88/0/12/12             |
| 3     | Знамя Октября, ФГУП                                | 74/26/0/0               | 78/0/22/22             | 80/0/20/20             |
| 4     | Имени А.Л. Мазлумова,<br>ФГУП                      | 58/0/42/42              | 36/0/64/52             | 1/0/99/89              |
| 5     | Профилактическая дезин-<br>фекция г. Воронеж, ФГУП | 52/0/48/22              | 54/0/46/19             | 53/0/47/21             |
| 6     | Черноземье ФСИН России,<br>ФГУП                    | 21/0/79/77              | -/18/82/82             | -/45/55/55             |

Данные таблицы 5 показывают, что несмотря на то, что все изучаемые предприятия относятся к государственным организациям, они имеют порой совершенно разное финансовое обеспечение. Это свидетельствует о достаточном уровне самостоятельности предприятий в принятии решений о своем финансировании, а также об ответственности руководителей конкретных ФГУП за результаты их работы. Что касается предприятий Миннауки, то на самом крупном из них – Имени А.Л. Мазлумова, ФГУП на протяжении 3 лет происходят крайне неблагоприятные изменения в структуре пассивов, стремительно растет уровень финансовой зависимости. Менее остро, но та же тенденция проявляется и в Воробьёвское, ФГУП. При этом нельзя говорить о кризисе отрасли, т.к. на двух других ФГУП Миннауки ситуация достаточно стабильная и нормальная. Также нормальная ситуация в Профилактическая дезинфекция г. Воронеж, ФГУП на протяжении 3 лет. На Черноземье ФСИН России, ФГУП в 2016–2017 гг. имеется отрицательный уровень собственного капитала, что не мешает привлекать долгосрочные заемные средства.

Проанализировав финансовое обеспечение деятельности ФГУП можно сделать вывод, что основным источником являются собственные средства, при этом их доля может достигать 95% в отдельные периоды. При этом долгосрочные обязательства не являются часто используемыми, а недостаток финансовых ресурсов в основном восполняется за счет кредиторской задолженности. Стоит отметить, что для ФГУП мало применимы традиционные для коммерческих организаций правила финансирования, нормы финансовой устойчивости, т.к. такие организации могут даже при отсутствии собственных средств продолжать наращивать объемы деятельности. Считаем актуальным разрабатывать специфические критерии финансовой устойчивости, норм финансового обеспечения для государственных унитарных предприятий, которые будут учитывать особенности этой организационно-правовой формы и возможности использования ими тех или иных финансовых ресурсов.

### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 03.08.2018) [Электронный ресурс]. – Доступ из СПС «Консультант–Плюс».
2. О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: Федеральный закон от 14.11.2002 № 161–ФЗ (ред. от 28.11.2018) [Электронный ресурс]. – Доступ из СПС «Консультант–Плюс».
3. Орехов А.А. Сравнительные результаты деятельности ФГУП на территории Воронежской области / А.А. Орехов, А.Ю. Ходаев // Финансовый вестник. – 2018. – № 4 (43). – С. 89–93.
4. СПАРК–Интерфакс – система проверки компаний: [сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.spark-interfax.ru/>.



## К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

магистрант К.А. Просветова,

кандидат экономических наук, доцент Д.С. Клейменов

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье представлена методика оценки эффективности стимулирующей функции межбюджетного регулирования, проведена ее апробация на примере данных 31 муниципального района и 3 городских округов Воронежской области за 2015 – 2017 годы.

**Ключевые слова:** межбюджетные отношения, межбюджетное регулирование, бюджетная система, межбюджетное стимулирование, межбюджетное выравнивание.

Учитывая географическую протяженность нашей страны, неоднородность ее природно–климатических условий, ресурсного потенциала особую роль в развитии территорий играют межбюджетные отношения. С помощью вертикального и горизонтального межбюджетного регулирования обеспечивается сбалансированность бюджетов бюджетной системы, стабильность бюджетного процесса.

В отечественной науке принято выделять две функции межбюджетных отношений: стимулирующую и выравнивающую. Первая заключается в необходимости создавать условия самостоятельного независимого от вышестоящих уровней органов власти развития территории. Выравнивающая функция межбюджетных отношений направлена на выполнение государством и муниципальными образованияами своих функций в полном объеме, предоставлении государственных и муниципальных услуг для всех граждан страны в одинаковом количестве и по сопоставимой цене, независимо от мест их проживания. Однако, не для кого ни секрет, что разные территории имеют разный социально–экономический, налоговый, культурный, демографический потенциалы, что в конечном итоге отражается на доходной части соответствующего бюджета.

Для оценки качества межбюджетного стимулирования мы предлагаем методику, которая будет заключаться в оценке рангов элементов систе-

мы до и после осуществления межбюджетных трансфертов. На наш взгляд она должна представлять из себя ряд этапов:

1. сбор информации. На этом этапе необходимо аккумулировать имеющиеся сведения об элементах анализируемой системы (если речь идет о региональном уровне, то необходимо накапливать данные о бюджетах субъектов РФ, если о субрегиональном – муниципальных районов и городских округах, при исследовании на муниципальном уровне – городских и сельских поселениях);

2. расчет суммы налоговых и неналоговых доходов бюджета и общей величины бюджета на одного жителя соответствующего элемента системы (региона, муниципального района, городского округа, городского или сельского поселения). Для построения рангов необходимо учитывать именно подушевые показатели, так как они обеспечивают сопоставимость полученных результатов;

3. ранжирование элементов системы по налоговым и неналоговым доходам бюджетов и по общей величине доходов бюджета в расчете на 1 жителя;

4. попарное сравнение рангов элементов системы до распределения межбюджетных трансфертов и после, выявление отклонений;

5. анализ причин отклонений рангов исследуемых элементов системы, расчет общей суммы отклонений;

6. вывод об эффективности/не эффективности выстроенной системы межбюджетного регулирования, рекомендации по ее совершенствованию.

В схематичном виде методика оценки качества межбюджетного стимулирования представлена на рисунке 1.

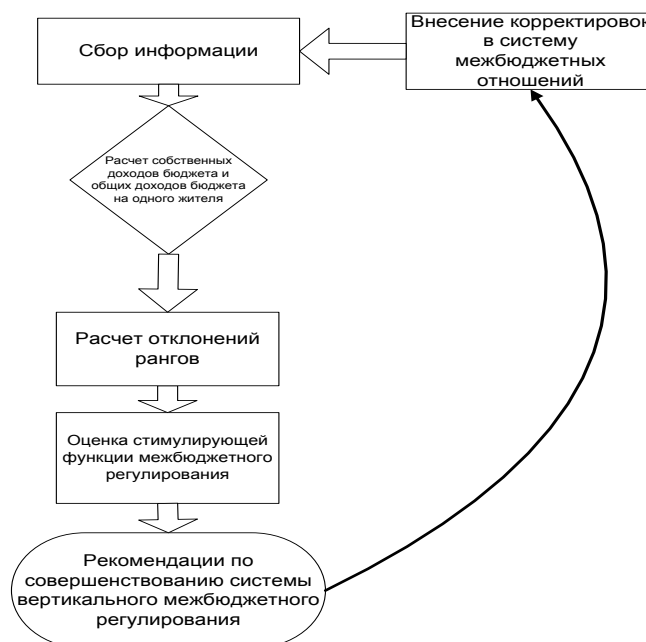


Рис. 1 – Методика оценки качества стимулирующей функции межбюджетного регулирования

Апробируем предложенную методику на примере 31 бюджета муниципального района и 3 бюджетов городских округов Воронежской области. Расчетную информацию представим в таблице 1.



Таблица 1

Ранжирование муниципалитетов Воронежской области по собственным доходам и общей величине доходов бюджета в расчете на 1 жителя

| Муниципалитеты (район)          | Собственные доходы на 1 жителя | Ранг собственных доходов | Доходы на одного жителя | Ранг итого доходов | Собственные доходы на 1 жителя | Ранг собственных доходов | Доходы на одного жителя | Ранг итого доходов | Собственные доходы на 1 жителя | Ранг собственных доходов | Доходы на одного жителя | Ранг итого доходов |
|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------|
|                                 | 2015 г.                        |                          |                         |                    | 2016 г.                        |                          |                         |                    | 2017 г.                        |                          |                         |                    |
| Аннинский                       | 6,57                           | 8                        | 16,18                   | 18                 | 9,33                           | 3                        | 23,36                   | 7                  | 9,54                           | 4                        | 20,83                   | 13                 |
| Бобровский                      | 4,52                           | 23                       | 14,80                   | 24                 | 5,33                           | 23                       | 20,79                   | 13                 | 8,80                           | 6                        | 29,31                   | 3                  |
| Богучарский                     | 7,26                           | 6                        | 19,77                   | 5                  | 9,12                           | 4                        | 22,60                   | 9                  | 6,95                           | 11                       | 23,73                   | 7                  |
| Борисоглебский городской округ  | 5,66                           | 12                       | 12,98                   | 31                 | 5,80                           | 16                       | 14,32                   | 32                 | 6,41                           | 16                       | 15,05                   | 32                 |
| Бутурлинский                    | 4,95                           | 16                       | 13,89                   | 28                 | 6,00                           | 15                       | 16,53                   | 28                 | 6,19                           | 18                       | 17,45                   | 26                 |
| Верхнемамонский                 | 4,90                           | 17                       | 17,53                   | 12                 | 6,51                           | 12                       | 22,43                   | 11                 | 6,49                           | 15                       | 19,67                   | 20                 |
| Верхнехавский                   | 5,30                           | 14                       | 17,44                   | 13                 | 6,00                           | 14                       | 27,16                   | 3                  | 6,98                           | 9                        | 24,77                   | 6                  |
| Воробьевский                    | 5,07                           | 15                       | 20,63                   | 3                  | 5,49                           | 21                       | 22,62                   | 8                  | 5,79                           | 22                       | 21,90                   | 10                 |
| Воронежский городской округ     | 8,15                           | 3                        | 15,39                   | 22                 | 8,23                           | 6                        | 17,35                   | 24                 | 7,50                           | 7                        | 17,76                   | 24                 |
| Грибановский                    | 4,85                           | 19                       | 13,97                   | 27                 | 6,83                           | 9                        | 17,18                   | 26                 | 6,55                           | 14                       | 16,55                   | 30                 |
| Калачеевский                    | 4,29                           | 26                       | 12,78                   | 32                 | 5,04                           | 25                       | 14,36                   | 31                 | 5,06                           | 28                       | 17,37                   | 27                 |
| Каменский                       | 4,64                           | 22                       | 17,55                   | 11                 | 4,73                           | 28                       | 20,44                   | 14                 | 5,60                           | 25                       | 21,24                   | 12                 |
| Кантемировский                  | 5,30                           | 13                       | 16,61                   | 17                 | 6,77                           | 10                       | 19,31                   | 19                 | 6,79                           | 12                       | 19,13                   | 23                 |
| Каширский                       | 6,88                           | 7                        | 18,46                   | 8                  | 8,17                           | 7                        | 19,69                   | 17                 | 5,81                           | 21                       | 16,79                   | 29                 |
| Лискинский                      | 7,59                           | 5                        | 17,18                   | 14                 | 8,00                           | 8                        | 25,39                   | 5                  | 9,56                           | 3                        | 20,04                   | 19                 |
| Нижнедевицкий                   | 4,00                           | 30                       | 18,72                   | 7                  | 4,26                           | 33                       | 18,58                   | 21                 | 5,67                           | 24                       | 19,39                   | 22                 |
| Нововоронежский городской округ | 16,74                          | 1                        | 24,12                   | 1                  | 25,01                          | 1                        | 41,06                   | 1                  | 15,88                          | 1                        | 34,79                   | 2                  |

Окончание табл. 1

| Муниципалитеты  | Собственные<br>доходы на 1<br>жителя | Ранг<br>доходов | Доходы<br>на<br>одного<br>жителя | Ранг<br>итого<br>доходов | Собственные<br>доходы на 1<br>жителя | Ранг<br>доходов | Доходы<br>на<br>одного<br>жителя | Ранг<br>итого<br>доходов | Собственные<br>доходы на 1<br>жителя | Ранг<br>доходов | Доходы<br>на<br>одного<br>жителя | Ранг<br>итого<br>доходов |
|-----------------|--------------------------------------|-----------------|----------------------------------|--------------------------|--------------------------------------|-----------------|----------------------------------|--------------------------|--------------------------------------|-----------------|----------------------------------|--------------------------|
|                 | 2015                                 |                 |                                  |                          | 2016                                 |                 |                                  |                          | 2017                                 |                 |                                  |                          |
| Новоусманский   | 4,77                                 | 20              | 14,58                            | 25                       | 5,26                                 | 24              | 16,87                            | 27                       | 4,99                                 | 29              | 20,55                            | 15                       |
| Новохоперский   | 4,21                                 | 28              | 18,93                            | 6                        | 4,51                                 | 31              | 22,45                            | 10                       | 4,74                                 | 30              | 17,32                            | 28                       |
| Ольховатский    | 4,35                                 | 25              | 16,07                            | 19                       | 5,39                                 | 22              | 19,35                            | 18                       | 5,74                                 | 23              | 27,39                            | 4                        |
| Острогожский    | 3,89                                 | 31              | 11,28                            | 34                       | 4,28                                 | 32              | 12,46                            | 34                       | 4,37                                 | 33              | 12,27                            | 34                       |
| Павловский      | 5,69                                 | 11              | 14,28                            | 26                       | 5,77                                 | 18              | 18,32                            | 22                       | 9,01                                 | 5               | 20,40                            | 16                       |
| Панинский       | 4,11                                 | 29              | 13,48                            | 30                       | 4,15                                 | 34              | 18,10                            | 23                       | 4,59                                 | 32              | 20,81                            | 14                       |
| Петропавловский | 3,81                                 | 33              | 15,26                            | 23                       | 4,68                                 | 29              | 17,30                            | 25                       | 5,97                                 | 20              | 21,40                            | 11                       |
| Поворинский     | 4,87                                 | 18              | 13,55                            | 29                       | 4,67                                 | 30              | 16,15                            | 29                       | 4,70                                 | 31              | 22,16                            | 9                        |
| Подгоренский    | 3,86                                 | 32              | 17,85                            | 10                       | 4,97                                 | 26              | 20,24                            | 16                       | 5,51                                 | 26              | 20,22                            | 17                       |
| Рамонский       | 11,04                                | 2               | 20,73                            | 2                        | 12,19                                | 2               | 26,07                            | 4                        | 13,40                                | 2               | 35,77                            | 1                        |
| Репьевский      | 5,71                                 | 10              | 19,98                            | 4                        | 6,13                                 | 13              | 33,89                            | 2                        | 3,87                                 | 34              | 25,44                            | 5                        |
| Россошанский    | 6,43                                 | 9               | 15,45                            | 21                       | 6,73                                 | 11              | 15,74                            | 30                       | 7,23                                 | 8               | 15,29                            | 31                       |
| Семилуцкий      | 3,67                                 | 34              | 11,92                            | 33                       | 4,78                                 | 27              | 13,50                            | 33                       | 6,38                                 | 17              | 15,04                            | 33                       |
| Таловский       | 4,70                                 | 21              | 15,78                            | 20                       | 5,75                                 | 19              | 18,61                            | 20                       | 6,97                                 | 10              | 22,39                            | 8                        |
| Терновский      | 4,23                                 | 27              | 17,01                            | 16                       | 5,64                                 | 20              | 21,14                            | 12                       | 6,05                                 | 19              | 19,39                            | 21                       |
| Хохольский      | 7,67                                 | 4               | 18,22                            | 9                        | 8,39                                 | 5               | 23,58                            | 6                        | 5,32                                 | 27              | 17,69                            | 25                       |
| Эртильский      | 4,45                                 | 24              | 17,05                            | 15                       | 5,78                                 | 17              | 20,39                            | 15                       | 6,72                                 | 13              | 20,14                            | 18                       |

Необходимо обратить внимание, что в таблице под собственными доходами понимается сумма налоговых и неналоговых доходов соответствующего бюджета.

Исходя из полученных данных необходимо сделать следующие выводы:

1. Наиболее обеспеченные муниципальные районы имеют в 5 раз больше собственных доходов на 1 жителя (Нововоронежский городской округ) наименее обеспеченного (Семилукский район) в 2015 году, в 5,2 раза в 2016 году, в 4,7 в 2017 году.

Таким образом разница в налоговом потенциале территорий муниципалитетов Воронежской области составляет около 500%.

2. Между тем разница в общей величине доходов бюджета в расчете на одного жителя муниципального района или городского округа составляет в 2015 году чуть более чем в 2,2 раза, в 2016 году – в 3,5 раза, в 2017 году – 2,7 раза. Таким образом, ежегодно с помощью межбюджетных трансфертов удалось сократить разрыв между самым обеспеченным и наименее обеспеченным муниципальным образованием в 2 раза.

3. За исследуемый период сумма накопленных отклонений рангов в 2015 году составила 282, в 2016 – 272, в 2017 – 330. Этот показатель показывает насколько стабильным остается ранг муниципалитета до и после распределения межбюджетных трансфертов. Чем более сильно отклонение ранга, тем меньше стимулов у муниципального района и городского округа к наращиванию своего налогового потенциала. Чем больше система накапливает таких отклонений, тем менее эффективно выполняется стимулирующая функция.

Исходя из проведенного исследования можно сделать определенный вывод о том, что система межбюджетного регулирования Воронежской области скорее направлена на выравнивание финансовых возможностей бюджетов муниципальных районов и городских округов, чем на стимулирование местных органов власти к динамичному социально-экономическому развитию территории.

#### **Список литературы**

1. Балтина А.М. Межбюджетные отношения в регионе: модели организации и регулирования: Монография / А.М. Балтина, В.А. Волохина. – Оренбург: ОГУ, 2004. – 197 с.

2. Левина В.В. Развитие межбюджетных трансфертов в регионе / В.В. Левина // Финансы. – 2008. – № 6. – С. 24–27.

3. Слепов В.А. Приоритетные направления развития межбюджетных отношений / В.А. Слепов, В.Б. Шуба, В.К. Бурлачков // Финансы. – 2009. – № 3. – С. 26–27.

=====

## ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ КАК МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

кандидат экономических наук, доцент В.М. Радченко  
старший преподаватель О.И. Саранцева

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Повышение уровня экономического развития регионов и муниципальных образований должно осуществляться на основе мобилизации собственных источников доходов бюджетов. С этих позиций в данной статье рассматриваются вопросы формирования и использования финансового потенциала как основы регулирования межбюджетных отношений.

**Ключевые слова:** финансовый потенциал, бюджет, межбюджетные отношения, финансовые ресурсы, межбюджетные трансферты.

Построение и совершенствование в отечественной экономике модели межбюджетных отношений, адекватной современным финансовым реалиям, происходит на фоне ряда проблем социально-экономического и финансового характера, которые вызваны и обусловлены далеко не только последствиями глобального финансового кризиса. И эти проблемы негативно отражаются не только на состоянии бюджетной системы страны, но и в определенной степени становятся препятствиями на пути позитивного реформирования межбюджетных отношений.

Очевидно, что для устойчивого развития территориальных экономических образований требуется не только дальнейшее совершенствование межбюджетных отношений, механизма формирования и распределения бюджетных трансфертов, но и мобилизация на местах собственных источников доходов [2].

Основой социально- и инновационно-успешного развития территориальных экономических образований, в частности, территорий-реципиентов, являются в основном налоговые доходы, а также межбюджетные трансферты при относительно низком уровне собственных источников доходов. Межбюджетные трансферты представлены, в основном, дотациями, субсидиями и субвенциями при возрастающей в них доле дотаций – той самой финансовой помощи, которая направляется на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов и муниципальных образований.

И для того, чтобы оценить их роль и значение в совершенствовании межбюджетных отношений, влияние на уровень и динамику территориального экономического развития, рассмотрим уровень и динамику налоговых доходов, межбюджетных трансфертов в общем бюджетном цикле, соотношение общих и налоговых доходов (рисунок 1). Составлен авторами по данным: [3].

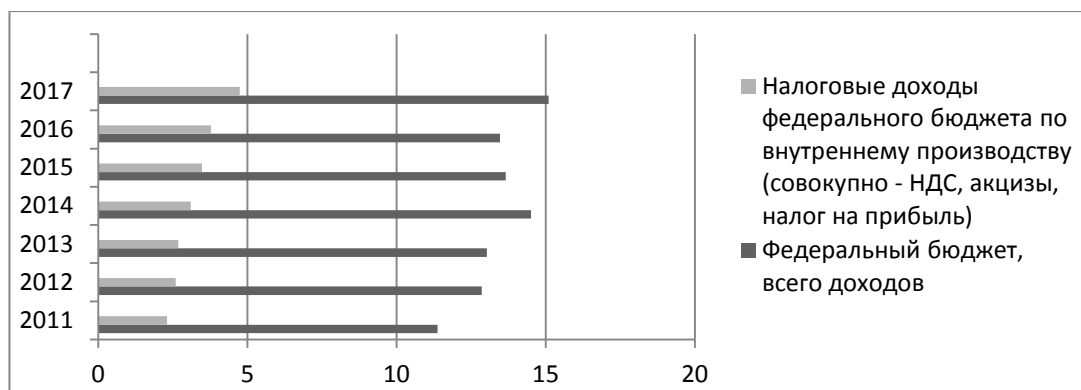


Рис. 1 – Динамика совокупных и налоговых доходов федерального бюджета в период 2011–2017 годы, триллионов рублей [3]

Как видно из представленной диаграммы, на всем протяжении рассматриваемого периода – 2011–2017 годы – резко различаются совокупные доходы федерального бюджета и в их составе налоговые доходы. Обозначился крайне негативный тренд: совокупные доходы составили 132,7% к уровню 2011 года. Налоговые доходы – 182,1% к уровню 2011 года. Коэффициент опережения темпов роста налоговых доходов над совокупными доходами составил 1,372. Это одна из отрицательных характеристик бюджета, поскольку отражает противоположный тренд – тенденцию сокращения собственных источников пополнения доходной части бюджета.

Базис дальнейшего совершенствования межбюджетных отношений определен, с нашей точки зрения, основными параметрами принятого Федерального бюджета на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов. Сошлемся на Федеральный закон от 29 ноября 2018 года № 459–ФЗ и приведем базисные характеристики Федерального бюджета на ближайшее будущее с тем, чтобы оценить возможные перспективы и будущие тенденции в развитии межбюджетных отношений [1] (таблица 1). Составлено авторами по данным [1,3]:

Таблица 1

Основные характеристики Федерального бюджета на 2019 год и на период 2020 и 2021 годы

| Показатели бюджета                       | 2019 г.<br>млрд. руб. | 2020 г.<br>млрд. руб. | 2021 г.<br>млрд. руб. | 2021 г. к<br>2019 г., % |
|------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| 1                                        | 2                     | 3                     | 4                     | 5                       |
| 1. Доходы                                | 19969,3               | 20218,6               | 20978,0               | 105,05                  |
| 2. Расходы                               | 18037,2               | 18994,2               | 20026,0               | 111,03                  |
| 3. Профицит                              | 1932,1                | 1224,4                | 952,0                 | 49,27                   |
| 4. Межбюджетные трансферты, в том числе: | 2095,0                | 2154,0                | 2014,0                | 96,13                   |

| 1                                                     | 2     | 3     | 4     | 5      |
|-------------------------------------------------------|-------|-------|-------|--------|
| 4.1. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности | 675,3 | 679,2 | 690,2 | 102,2  |
| 5. Доля дотаций в межбюджетных трансфертах, %         | 32,23 | 31,53 | 34,27 | 106,33 |

Как видно из приведенных данных, обращает на себя внимание различная скорость изменения доходов и расходов федерального бюджета: темпы роста расходов существенно опережают рост доходов. Коэффициент опережения составляет 1,057. Подобное соотношение, приведет к концу текущего бюджетного цикла к резкому сокращению профицита – 49,27% к уровню 2019 года.

В контексте исследуемой темы следует отметить, что, очевидно, будут ослаблены и возможности полноценного использования ресурса межбюджетных трансфертов в дальнейшем совершенствовании межбюджетных отношений. Их объем планируется сократить 2095 млрд. рублей в 2019 году до 2014 млрд. рублей в 2021 году, или 96,13% к уровню 2019 года.

Однако наряду с этим запланирована достаточно высокая динамика дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов: с 675,3 млрд. рублей в 2019 году до 690,2 млрд. рублей в 2021 году, или 102,2% к началу бюджетного цикла. При этом их доля возрастет с 32,23% до 34,27% в составе межбюджетных трансфертов [3].

Отталкиваясь от анализа состояния налоговых и неналоговых доходов в бюджетах всех уровней бюджетной системы, роли и значения собственных источников доходов в формировании местных бюджетов, считаем, что финансовый потенциал регионального/муниципального образования обобщенно может быть рассчитан:

$$FC_i = W_j(t) + P_j(t) + TP_j(t), \quad (1)$$

где  $FC_i$  – финансовый потенциал группы предприятий, рублей;  
 $W_j(t)$  – фонд заработной платы  $j$ -го предприятия, рублей;  
 $P_j(t)$  – валовая (налогооблагаемая) прибыль  $i$ -го предприятия, рублей;

$TP_j(t)$  – налог на прибыль, отчисляемый  $j$ -м предприятием в местный бюджет, рублей.

Анализируя роль и значение бюджетов в социально-экономическом развитии территорий и принимая во внимание назревшую необходимость реформирования межбюджетных отношений, считаем необходимым реше-

ние ряда вопросов по мобилизации и повышению эффективности использования финансового потенциала региональных и муниципальных образований:

- доработать и уточнить механизмы предоставления финансовой помощи территориальным экономическим образованиям;
- конкретизировать нормативно–правовую базу выравнивания бюджетной обеспеченности территориальных экономических образований;
- уточнить и детализировать объем компетенций представительных и исполнительных органов власти в направлении повышения финансовой самостоятельности управляемых территорий;
- предоставить территориальным образованиям в соответствующем правовом поле возможности самостоятельного решения вопросов по использованию собственных источников доходов с учетом местных условий;
- финансовые ресурсы местных территориальных образований необходимо определить с учетом поступлений за пользование местными ресурсами и объемов, составляющих их финансовую базу.

Понижение доли собственных источников доходов в местных бюджетах и доли налоговой составляющей в потенциале межбюджетного регулирования – негативная тенденция, не способствующая решению задач повышения эффективности межбюджетных отношений и масштабной реализации принципа реальной самостоятельности бюджетов.

Поэтому дальнейшее совершенствование и развитие межбюджетных отношений, повышение уровня финансовой самостоятельности лежит на путях снижения зависимости местных бюджетов от финансовой помощи, поиска и активизации собственных источников доходов.

#### **Список литературы**

1. О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29 ноября 2018 года № 459–ФЗ // «Российская газета» / <https://rg.ru/2018/12/05/budjet-dok.html>.
2. Финансовая политика в системе антикризисного управления экономикой: коллективная монография Ч 1 / [под общ. ред. С.П. Федосовой] – Воронеж: Издательско–полиграфический центр «Научная книга», 2014. – 137 с.
3. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс]: [https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/federal\\_budget/budgeti/2019/](https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budgeti/2019/).

=====

## МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦИФРОВОЙ ТОРГОВЛИ

магистрант Г.В. Рожков

кандидат технических наук, доцент С.А. Швецов

Тульский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Статья рассматривает влияние технологий цифровой торговли на деятельность коммерческих организаций. Оцениваются позитивные и негативные стороны этого способа реализации продукции. Определяются основные факторы обуславливающие необходимость использования возможностей цифровой торговли и многоканального подхода. Предлагаются методы повышения эффективности цифровой торговли: персонализация, присутствие в социальных сетях, создание систем скидок учитывающих преимущества торговли в цифровом пространстве, введение инновационных технологий и выход на глобальный рынок.

**Ключевые слова:** маркетинг, цифровая торговля, цифровые технологии

Переход в цифровую эру, растущая глобализация и изменение привычек потребителей ставят коммерческие организации в эпицентр сейсмических сдвигов. Сегодня цифровая торговля – это решающий фактор успешной работы любой компании, дающая неоспоримые конкурентные преимущества. Без использования всех возможностей такого вида коммерции современным компаниям будет крайне сложно достигать до своей аудитории, проводящей большое количество времени в цифровом пространстве и неразрывно с ним связанной. Поиск новых путей коммуникации с потребителем – это одна из главных задач, которую приходится решать маркетологам сегодня.

Позитивными сторонами развития цифровой торговли являются: охват аудитории большего масштаба; оптимизация стандартных издержек; возможность быстро вывести на рынок новый продукт. Негативные стороны: до сих пор бывает сложно полностью «узаконить» онлайн-бизнес, соблюсти все требования государства; все еще существует фактор недоверия у потребителей, которые не могут «потрогать» товар; широкое распространение электронного мошенничества [1].

Основными факторами повышения необходимости использования цифровой торговли являются:

1. Расширение глобальных рынков за пределами Запада;
2. Увеличение онлайн-доступа и проникновения смартфонов;
3. Формирующиеся во всем мире средние классы с располагаемым доходом;
4. Инновационные технологии для создания экспериментальной цифровой торговли.



Доля продаж посредством цифровой торговли постоянно растет, что доказывает тот факт, что лучшим вариантом для ритейлеров является использование многоканальной стратегии [2].

Сегодня компании обладают большим количеством возможностей для роста. Далее будут приведены методы повышения эффективности цифровой торговли, которые вы можете включить в вашу долгосрочную маркетинговую стратегию.

#### 1. Персонализация – один из ведущих факторов цифровой торговли:

Отслеживание поведения пользователей, сеанс за сеансом или по учетной записи, дают продавцам возможность создавать персонализированную подборку как например у Netflix. Netflix персонифицирует предложения на основе того, что пользователь посмотрел в прошлом. Также и остальные компании, вроде компании, занимающиеся реализацией электроники или одежды могут персонализировать витрины своих онлайн магазинов, которые будут отражать предпочтения потребителя через его историю на сайте. Можно начать с рекомендуемых продуктов – «Если вы посмотрели или купили это, то вы можете посмотреть или купить это».

#### 2. Продвижение в социальных сетях и работа с лидерами мнений.

Разумеется, что социальные сети являются на сегодняшний день одной из главных движущих сил на рынке. На данный момент продвижение в социальных медиа стало одним из наиболее эффективных маркетинговых инструментов. Компаниям крайне важно повышать уровень своего присутствия в цифровом пространстве посредством социальных сетей, так как реальность такова, что миллионы людей любят проводить там время. С помощью социальных сетей вы получаете возможность, не только наладить коммуникацию со своими потенциальными клиентами, но и поддерживать отношения с уже существующими. Начать путь продвижения в этом пространстве можно 2 способами:

А) Создать брендовый канал. Это позволит вам напрямую работать с потребителями без посредников. Такой вид продвижения требует наличия персонала, который будет постоянно работать над наполнением канала.

В) Коммуникация в социальных сетях с помощью лидеров мнений. Работа с лидерами мнений – особенно мощное средство, так как это те люди, чье мнение оказывает влияние на аудиторию. Сотрудничество со знаменитостями первой и второй величины поможет бренду укрепить свои позиции на рынке и повысить уровень узнаваемости бренда, а, следовательно, увеличить продажи.

#### 3. Скидки

Скидки больше не являются низкопробным методом разгрузки “заляжавшихся” запасов, пока она сочетает эксклюзивность и ожидаемость. Один из способов – это персональные скидки определенным покупателям:

поклонникам в социальных сетях и участникам программы лояльности и тд. Asos, например, предлагает 10% скидку всем российским студентам.

Второй способ – скидки за привлечение клиентов. Скидка может зависеть от количества привлеченных покупателей, например, 5 % за одного, 10% за двух, 15% за трех и так далее. Другая разновидность подобных акций – скидки новым посетителям – постоянный клиент передает купон другу и получает скидку сам [6].

Реферальная стратегия является одним из видов «сарафанного радио». Компании с реферальной стратегией испытывают на 86% больший рост доходов по сравнению с теми, кто ее не использует. Кроме того, согласно исследованию Нильсена: 84% интернет-покупателей доверяют рекомендациям в процессе принятия решений; 77% потребителей с большей вероятностью покупают у бренда, получая рекомендации от семьи и друзей [7].

Скидка за действие в интернете. Покупатель проявляет активность – ставит лайки, подписывается на группы в соцсетях или e-mail-рассылку, пишет отзывы – и получает выгодное предложение. Такие акции преследуют сразу несколько целей. Они стимулируют продажи, повышают лояльность целевой аудитории, наращивают базу подписчиков или комьюнити в социальных сетях.

#### 4. Инновационные технологии: VR, AR и тд.

Дополненная реальность, виртуальная реальность – все это меняет наше представление о классическом магазине. Уже сейчас создаются 3D модели квартир, магазинов в виртуальной реальности. Это позволит покупателям, не выходя из дома, ознакомиться с ассортиментом компании или с конкретным предлагаемым продуктом, например, квартирой.

Дополненная реальность позволяет клиентам, используя свои девайсы для проведения 3D-сканирования окружающего пространства или тел, выбрать мебель для дома или одежду для предстоящего вечера.

Кроме того, обувь и различные аксессуары, оснащаются специальными датчиками, которые дают возможность следить за здоровьем потребителя и на основе этих данных предлагать ему определенные товары. Например, производители обуви могут определить, есть ли у их клиента проблемы со стопой, чтобы потом использовать эту информацию для формирования рекомендаций наиболее подходящих ему моделей.

#### 5. Переход на глобальный уровень

По данным [business.com](http://business.com) Россия занимает 9 место в рейтинге крупнейших рынков цифровой торговли с объемом в 20 млрд. долларов [8]. Цифровая торговля открывает выход на глобальный рынок ввиду того, что

она не требует наличия физического филиала в других странах. В то время как цифровая торговля укрепляет коммуникацию, международная доставка товаров и международная логистика продолжают требовать увеличения профессиональных качеств, а также значительных финансовых ресурсов. Поэтому решения относительно географического проникновения должны приниматься только после проработки проблем физической доставки товаров и задач коммуникации. Масштабы деятельности компании при продаже товара зарубежным потребителям могут варьироваться в диапазоне от простого принятия международных заказов без предоставления поддержки клиентов до создания полноценного веб-сайта для конкретной страны и операций за рубежом.

Обобщая все вышесказанное можно сделать вывод, что цифровая торговля является неотъемлемым элементом в деятельности любой коммерческой организации на сегодняшний день. Она облегчает процесс поиска, выбора и покупки товара потребителем, тем самым повышая уровень его лояльности, а также открывает новые возможности для развития самой компании.

#### Список литературы

1. Что такое электронная коммерция в интернете? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/2015/07/23/что-такое-elektronnaya-kommerciya-v-internete/>
2. The state of the ecommerce fashion industry: statistics, trends & strategy [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.shopify.com/enterprise/ecommerce-fashion-industry>
3. Продвижение в социальных сетях (SMM) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tilda.education/articles-promotion-social-networks#rec12650670>
4. SMM продвижение – пошаговое руководство [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/smm-prodvizhenie-poshagovoe-rukovodstvo/>
5. Реклама в блогах: как выбрать площадку, что публиковать и сколько стоит [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.intervolga.ru/blog/marketing/reklama-v-blogah/>
6. Best fashion ecommerce sites and what to learn from them [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.shopify.com/enterprise/best-fashion-ecommerce-sites>
7. Under the influence: consumer trust in advertising [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2013/under-the-influence-consumer-trust-in-advertising.html>
8. 10 of the largest ecommerce markets in the world by country [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.business.com/articles/10-of-the-largest-ecommerce-markets-in-the-world-b/>

# ОСОБЕННОСТИ КРАТКОСРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВО–СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

кандидат экономических наук, доцент Т.К. Савченко

кандидат экономических наук, доцент Е.В. Яроцкая

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются особенности формирования краткосрочной финансовой политики коммерческих предприятий в современных экономических условиях. Особое внимание уделяется особенностям формирования краткосрочной финансовой политики торгово-строительных компаний, и приводятся рекомендации по совершенствованию и оптимизации финансовой политики таких предприятий в современных условиях.

**Ключевые слова:** краткосрочная финансовая политика, коммерческие предприятия, эффективность деятельности, торгово-строительные компании

В современных условиях коммерческие предприятия находятся в условиях жесткой конкуренции, поэтому предприятиям необходимо достаточно быстро реагировать на изменяющиеся условия окружающей среды. Зачастую перед коммерческими предприятиями стоит дилемма принятия трудных коммерческих решений в условиях неопределенности. В такой ситуации эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильности предположений о внешних условиях его функционирования, кроме того руководство предприятия должно достаточно точно и грамотно оценивать складывающиеся внутренние условия деятельности предприятия. Следовательно, для выполнения всех названных требований у любого коммерческого предприятия должна быть точно выработанная финансовая политика как на краткосрочный, так и на долгосрочный период.

В современных условиях разработка финансовой политики коммерческой организации связана с построением эффективной системы управления финансовыми ресурсами коммерческой организации с целью достижения стратегических целей организации. Цели финансовой политики любого предприятия являются индивидуальными. Любое коммерческое предприятие в условиях инфляции и действующей государственной налоговой политики могут иметь разные интересы в плане использования финансовых результатов, формирования стоимости имущества и выплат дивидендов.

Краткосрочная финансовая политика представляет собой систему краткосрочных целевых установок и способов формирования финансовых отношений и является основой эффективного текущего и оперативного управления финансами организации [5].

Элементы краткосрочной финансовой политики представлены на рисунке 1 [5].

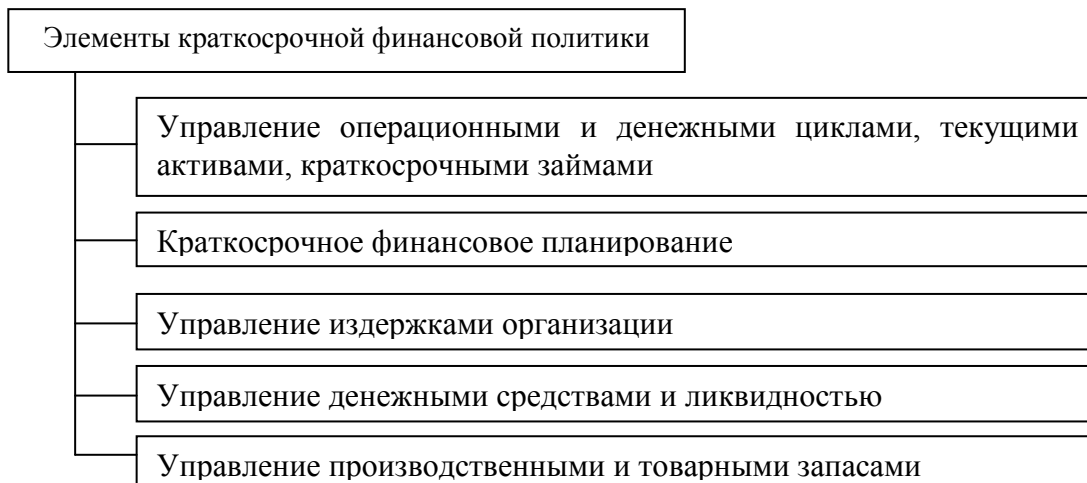


Рис. 1 – Элементы краткосрочной финансовой политики организации

Краткосрочная финансовая политика предприятия является составной частью его экономической политики и выражается совокупностью мероприятий, реализуемых собственником, администрацией, трудовым коллективом в целях привлечения финансовых ресурсов для осуществления основных функций и задач, поставленных в рамках производственно–сбытовой деятельности.

Для каждого блока характерна своя система целевых ориентиров, которые позволяют эффективно реализовывать задачи, поставленные перед краткосрочной финансовой политикой (рисунок 2).

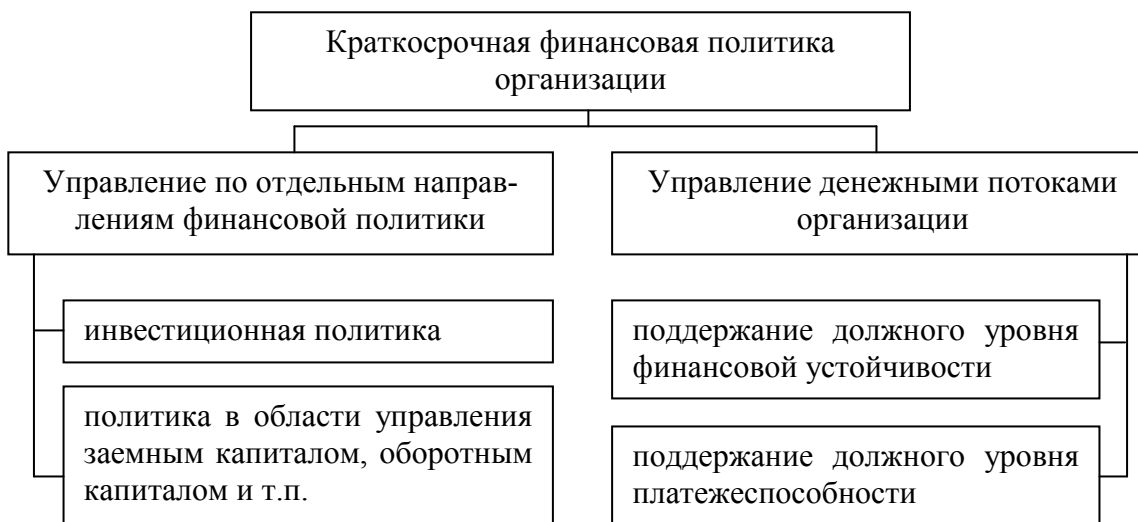


Рис. 2 – Система краткосрочной финансовой политики организации

Функции краткосрочной финансовой политики предприятия заключаются в следующем:

- обеспечение производства в рамках имеющихся производственных мощностей и основных фондов;
- обеспечение гибкости текущего финансирования;
- генерирование (накапливание) собственных источников финансирования [4].

Другими словами, краткосрочная финансовая политика представляет собой важный и неотъемлемый элемент финансового менеджмента организации, позволяющий решить задачи не только текущего ресурсного обеспечения ее деятельности, но и сформировать предпосылки для ее развития и роста в долгосрочной перспективе.

Финансовая политика торгово–строительных компаний формируется путем создания и использования финансовых ресурсов от реализации предприятием стратегических и тактических задач, определенных учредительными документами.

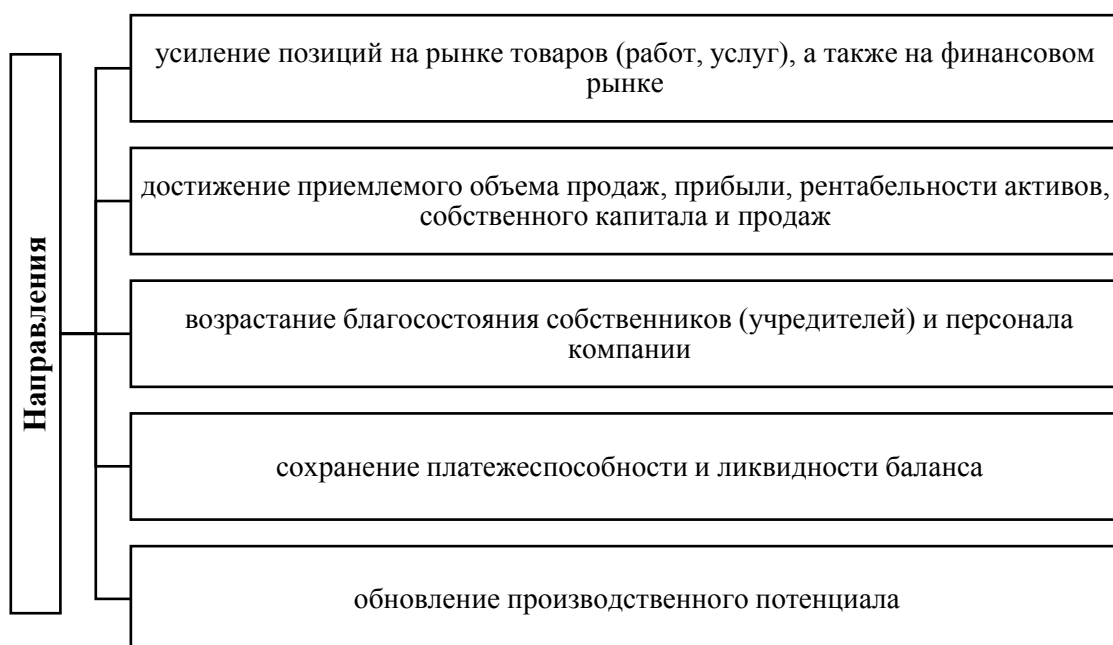


Рис. 3 – Направления финансовой политики ООО «Торгово-строительная компания Виннер»

Содержание финансовой политики торгово-строительных компаний многогранно и включает в себя следующие ключевые направления:

- разработка системы управления денежными ресурсами коммерческой организации с целью обеспечения финансовой независимости и платежеспособности организации;
- выработка перспектив использования имеющихся ресурсов организации на краткосрочный период (декада, месяц, квартал, год) и ближайшее будущее (кроме календарного года);

– выработка концепции торгово-экономических отношений с учетом сложившейся макроэкономической ситуации (системы налогообложения, учетной процентной ставки, доходов от государственных ценных бумаг, норм амортизации и т.д.);

– определение практических действий, направленных на достижение поставленных целей (финансовый анализ и контроль, бюджетирование доходов и расходов, выбор методов финансирования текущей и инвестиционной деятельности, оценка эффективности инвестиционных проектов и финансовых активов).

Для осуществления деятельности предприятия должны иметь оборотные средства, которые обеспечивают бесперебойный процесс реализации товаров и осуществление расчетов в установленные сроки. Потребность в них определяется объемом деятельности, специализацией, технической оснащенностью, условиями материально-технического снабжения, реализацией и условиями расчетов. От состояния оборотных активов зависит успешное осуществление производственного цикла организации.

Анализ эффективности реализации краткосрочной финансовой политики торгово-строительных компаний позволил получить следующие результаты:

– с одной стороны, организации развиваются достаточно успешно: повышается объем реализации услуг и товаров, растет прибыль от продаж и, как следствие, полученная чистая прибыль;

– с другой стороны, организация проводит недостаточно эффективную политику формирования оборотных активов, выражающуюся в направлении полученных денежных средств на формирование запасов, а также на формировании высокого удельного веса дебиторской задолженности.

Недостатки такой политики связаны с тем, что запасы представляют собой «замороженные» финансовые средства, которые снижают уровень маневренности работающего капитала, т.е. возникает недостаточность денежных средств, необходимых для проведения исследований рынка, обеспечения оплаты наиболее срочных обязательств и т.п.

К числу мероприятий, позволяющих совершенствовать краткосрочную финансовую политику организации, предлагаем отнести следующие:

– снижение доли дебиторской задолженности в расчетах;

– формирование резерва денежных средств, направляемых на оплату кредиторской задолженности;

– снижение доли запасов в имуществе предприятия.

Снижение доли дебиторской задолженности в расчетах возможно обеспечить посредством реализации услуг торгово-строительных компаний только на условиях предоплаты или частичной предоплаты. Предполагается, что при реализации товаров и услуг постоянным клиентам с хорошей платежной дисциплиной будет предлагаться оплатить предварительно

лишь 15% общей стоимости заказа. С клиентов у которых была ранее незначительная просрочка по оплате взимается 50% предоплата, с новых клиентов с которыми компания еще не работа взимается 75% предоплаты.

Следует отметить, что за счет высвобождения денежных средств из запасов и дебиторской задолженности в прогнозном периоде будет наблюдаться рост показателей ликвидности деятельности организации.

В данном случае видно, что изменения затрагивают показатели срочной и абсолютной ликвидности, рост которых составляет 0,98 п.п. 1,05 п.п. соответственно.

Таким образом, предлагаемые мероприятия, действительно приведут к повышению эффективности краткосрочной финансовой политики, что подтверждается расчетом соответствующих показателей. Следовательно, реализация внесенных предложений и рекомендаций представляется целесообразной, поскольку позволит повысить эффект.

### Список литературы

1. Головлева Ю.И. Управление финансовым циклом предприятия в рамках краткосрочной финансовой политики / Ю.И. Головлева // *Universum View 6 Матеріали міжнародної науково–практичної конференції.* – 2018. – С. 121–125.

2. Ильин А.А. Принципы и методы управления денежными потоками на предприятии / А.А. Ильин // *Научный электронный журнал Меридиан.* – 2018. – № 1 (12). – С. 66–68.

3. Яроцкая Е.В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов на примере СПК "Дружба" / Е.В. Яроцкая, Ю.В. Егорова // *Актуальные проблемы АПК: взгляд молодых исследователей.* – 2017. – С. 207–212.

4. Яроцкая Е.В. Организация учета расчетов с бюджетом по налогам и сборам и пути оптимизации системы налогообложения сельскохозяйственной организации / Е.В. Яроцкая, Т.Н. Синякова // *Управление устойчивым развитием сельских территорий региона. Материалы международной научно–практической конференции.* – 2018. – С. 648–652.

5. Яроцкая Е.В. Бюджетирование – инновационная технология в современных условиях / Е.В. Яроцкая // *Инновации: бизнес. образование. Материалы международной научно–практической конференции. Смоленский институт бизнеса и предпринимательства. НОУ ВПО «Смоленский институт бизнеса и предпринимательства».* – 2014. – С. 109–115.



## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

кандидат экономических наук И.В. Сибиряткина

магистрант А.А. Будаева

Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова.

В статье рассмотрен вопрос формирования системы налогового планирования и оптимизации налогов на предприятии, реализация которой на практике поможет существенным образом снизить налоговое бремя и будет способствовать эффективному функционированию хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** налоговое планирование, оптимизация, нагрузка, законодательство, система, факторы.



Оценка и анализ налоговой нагрузки предприятия в современных условиях являются необходимым инструментом налогового менеджмента, так как направлен на законную оптимизацию налогов хозяйствующего субъекта и на реформирование налоговой системы в целом.

Значимость оптимизации налоговой нагрузки одинаково важно для всех российских и иностранных хозяйствующих субъектов.

Налоговое бремя реализуется через к налоги государства для определённых категорий налогоплательщиков, построение, функционирование, администрирование данных налогов определено налоговым законодательством и составляет определённую долю налоговых поступлений в бюджет.

Основные элементы формирования подсистемы управления и оптимизации налоговой нагрузки представлены на рис.1.

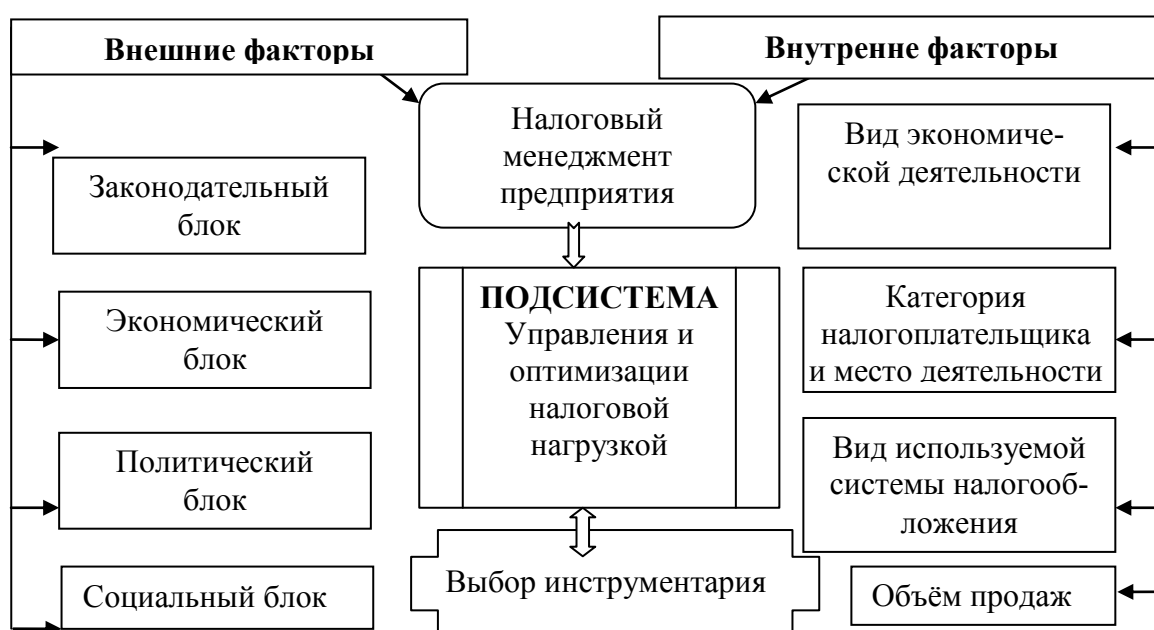


Рис. 1 – Основные элементы подсистемы управления и оптимизации налоговой нагрузки предприятия

Данная подсистема включает в себя:

- внешние факторы влияния;
- внутренние факторы влияния;
- блок управления и оптимизации налоговой нагрузки;
- выбор инструментария воздействия на подсистему.

I. Внешние факторы включают в себя:

1. Законодательный блок. Это Налоговый Кодекс РФ, федеральные, региональные и местные законы и постановления, регулирующие налоговые отношения между налогоплательщиком и государством (в лице налоговых органов и др. юридических лиц – представителей власти).

2. Экономический блок внешнего влияния существенным образом

оказывает своё воздействие на налоговую нагрузку хозяйствующих субъектов. Включает в себя рост (снижение) инфляции, кредитную систему, конкурентный рынок и т.д.

3. Политический блок включает в себя налоговую политику государства, включающую в себя определение уровня изъятия доходов налогоплательщиков, оценку влияния налоговой нагрузки на темп экономического роста государства, прогноз поступления доходов в бюджет, регулирование на уровне Законодательного блока налоговой нагрузки предприятий и др.

В РФ налоговая политика преследует цель – укрепления функционирования существующих налоговых систем и развитие справедливых и прозрачных принципов их существования, включающих в себя законодательное снижение налогового бремени на предпринимательский сектор экономики и справедливое распределение налоговых платежей не только по отдельным налогоплательщикам, но и по видам их экономической деятельности и по видам налогов [1].

Данный подход не вызывает со стороны налогоплательщиков активных противодействия в его реализации, не является фактором, тормозящим экономический рост хозяйствующих субъектов предпринимательского сектора.

Основные цели реформирования налоговой политики на 2019–2020г. заключаются в обновлении налоговой системы РФ, рост поступления отчислений по налогу на прибыль в бюджет государства, регулирование и применения налоговой базы налогов снижение налогового бремени на бизнес в целом.

4. Социальный блок включает в себя социальную политику государства в сфере социального страхования и дифференцированного распределения налоговых поступлений в государственный бюджет.

II. Внутренние факторы влияния на налоговую нагрузку предприятия:

1. Вид экономической деятельности хозяйствующего субъекта, который во многом определяет систему налогообложения, льготы и риски её ведения.

2. Категория налогоплательщика включает в себя субъект налогообложения, его статус и место ведения предпринимательской деятельности.

3. Применяемая система налогообложения – традиционная или специальные режимы налогообложения.

В РФ одной из существенных причин принятия в налоговом законодательстве специальных налоговых режимов является оптимизация налогового бремени организаций. Ярким примером данного режима является упрощённая система налогообложения. Упрощенная система налогообложения (УСН) сводится к возможности замены всех существующих налогов на единый налог по объекту налогообложения доходы или доходы, уменьшенные на величину произведённых расходов. Другой широко распространённой системой налогообложения в разряде специальных налоговых режимов является система налогообложения в виде единого налога на вменённый доход налогоплательщика по определённым видам деятельно-

сти (ЕНВД). Это один из способов оптимизации налогообложения, создания благоприятных условий для малого предпринимательства, и в частности, выхода его из сектора теневой экономики. К такой же категории относится Единый сельскохозяйственный налог (ЕСНХ) и система налогообложения при выполнении договора о разделе продукции.

4.Объём продаж, как основной объект налогообложения деятельности хозяйствующего субъекта.

III.Блок управления и оптимизации налоговой нагрузки, учитывающий влияние внешних и внутренних факторов, а так же выбор наиболее эффективного инструментария воздействия на налоговое бремя с целью наибольшей оптимизации налоговой нагрузки на законодательной основе.

Существующие в мире налоговые схемы оптимизации бремени плательщика включают в себя не только законодательно–возможную оптимизацию, но и так называемы «чёрные схемы» ухода от уплаты налога (фиктивные сделки, дробление бизнеса, необоснованное применение налоговых льгот, подмена договоров, выведение бизнеса в «льготные» –оффшорные зоны и др.). Во всём мире государства в лице налоговых органов противодействуют реализации таких схем. Некоторые страны, такие как Великобритания, Австралия, Канада, Германия, приняли поправки в национальное налоговое законодательство и ввели общие правила противодействия такой минимизации налогового бремени. В РФ действует уголовная статья об уклонении налогоплательщиков от уплаты налогов (ст.199 УК РФ). Со стороны налоговых служб сформирован действенный механизм камеральных и выездных налоговых проверок, администрирование налогов и сборов [2].

Предложенная система управления и оптимизации налогов является динамичной, которая может менять свои основные элементы в соответствии с существующими на данном этапе экономических и политических условий внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта.

Реализация на практике предложенной подсистемы управления и оптимизации налоговой нагрузки предприятий может существенным образом снизить налоговое бремя на предприятие и способствовать эффективному функционированию хозяйствующего субъекта, включающему в себя рост ресурсов и доходов от предпринимательской деятельности.

#### Список литературы

1.Глубокова. Н. Ю. Налоговое планирование [Текст]: учебное пособие/ Н.Ю. Глубокова. – М. : ЕАОИ, 2018. – 64 с.

2. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент»/ И.А. Майбуров – Электрон. текстовые данные. – М. : Юнити–дана, 2017. – 487 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81728.html?replacement=1>

3. Сибиряткина, И.В. Формирование системы оптимизации налоговой нагрузки предприятия / И.В. Сибиряткина, А.М.Мягкова // Актуальные направления научных исследований XXI века: Теория и практика. – 2016. – №4(24). – С. 88–95.

=====

## РАЗДЕЛЕНИЕ И ЗАКРЕПЛЕНИЕ ДОХОДОВ МЕЖДУ БЮДЖЕТАМИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

О.В. Спицына

аудитор Контрольно-счетной палаты городского округа г. Воронеж

В статье рассмотрена проблема соответствия объема полномочий, выполняемых органами местного самоуправления, и финансового обеспечения в условиях централизации доходов бюджетной системы РФ на федеральном уровне.

**Ключевые слова:** бюджет, доходы бюджетов, централизация, крупные города, регион, местное самоуправление.

В связи с высокой степенью «централизации» доходов бюджетной системы на качество и своевременность выполнения функций «на местах» значительное влияние оказывает организация соответствующего взаимодействия между ведомствами и финансовыми органами на разных уровнях бюджетной системы (например, «регион-муниципалитет»).

В литературе под термином «собственные доходы» часто подразумевается объем доходов, собранных на определенной территории, что по нашему мнению, более адекватно применительно к данному термину.

Данный показатель является своего рода справедливой «планкой» расходов (за исключением «сырьевых» регионов, где добывается основной объем полезных ископаемых), на которую может рассчитывать та или иная территория при выполнении определенных условий (эффективное использование налогового потенциала, бюджетных средств, кадровых и материальных ресурсов, высокая степень удовлетворенности населения оказываемыми муниципальными услугами).

В результате анализа соотношения объемов налогов, установлено следующее: основной объем налогов, собираемых на исследуемых территориях, приходится на федеральные налоги (порядка 80–90%). На региональные налоги приходится от 5 до 12%, местные – от 0,6 до 4,7 %, специальные налоговые режимы – от 1,7 до 5,9%. Основная часть собранных налогов распределяется между федеральным и региональным уровнем бюджетов. Например, в Ростовской, Волгоградской, Новосибирской, Свердловской, Нижегородской, Челябинской, Омской областях в федеральный бюджет зачисляется порядка трети налогов, собранных на их территориях (28–37%), а в региональные бюджеты – порядка 50–60%. На долю местных бюджетов приходится от 7,2% в республике Татарстан до 15,5% в Воронежской области. Это еще раз наглядно иллюстрирует степень централизации системы налогообложения в Российской Федерации.

На долю городов-миллионников приходится всего от 2,3% (Казань) до 10,3% (Новосибирск) налогов, собранных на территории их субъектов

Российской Федерации, или от 5,2% до 15,1%, соответственно, от объема налоговых поступлений, остающихся в распоряжении регионов (входят в консолидированный бюджет субъекта). При этом на территории соответствующих крупных городов сосредоточена значительная часть бюджетной инфраструктуры, проживает от 26% в Ростове до 59% – в Омске от общей численности населения субъекта.

Проведенное исследование показало, что аналогичная ситуация складывается и в последующие годы. Например, в 2017 году при увеличении объема собираемых налоговых доходов во всех изучаемых регионах (по сравнению с 2015 годом – в среднем на 20–30%) доля налоговых доходов, как остающихся на территории региона, так и зачисленных в местные бюджеты сократилась практически по всех регионах (кроме Челябинской области).

Например, доля налоговых доходов, оставшихся в распоряжении Волгоградской области снизилась с 66,4 до 54,9%, а в бюджете административного центра – Ростова–на–Дону осталось всего 4,3% от налогов, собранных на территории региона (в 2015 году – 5,1%). При этом общий объем доходов, собранных на территории региона, увеличился с 118 903 до 159 885 млн руб. (на 34%), а доля доходов, зачисленных в федеральный бюджет, увеличилась с 33,6 до 45,1%. Аналогичная ситуация наблюдается в Волгоградской, Воронежской, Свердловской, Нижегородской, Омской, Самарской областях и др. (таблица 1).

Таблица 1

Распределение налоговых доходов по уровням бюджетной системы в 2017 году, % [1].

| Регион                           | распределение налогов по уровням бюджета |                           |                      | налоговые доходы, остающиеся на территории субъекта РФ |
|----------------------------------|------------------------------------------|---------------------------|----------------------|--------------------------------------------------------|
|                                  | в федеральный бюджет, %                  | в региональные бюджеты, % | в местные бюджеты, % | % от налогов собр. в субъекте РФ                       |
| Ростовская обл. (Ростов на Дону) | 30,6                                     | 54,7                      | 14,7                 | 69,4                                                   |
| Волгоградская обл. (Волгоград)   | 45,1                                     | 44,1                      | 10,9                 | 54,9                                                   |
| Воронежская обл. (Воронеж)       | 23,5                                     | 61,2                      | 15,3                 | 76,5                                                   |
| Свердл. обл (Екатеринбург)       | 30,7                                     | 56,7                      | 12,6                 | 69,3                                                   |
| Нижегор. обл. (Ниж. Новгород)    | 34,8                                     | 55,6                      | 9,7                  | 65,2                                                   |
| Респ. Татарстан (Казань)         | 59,7                                     | 33,9                      | 6,4                  | 40,3                                                   |
| Челябинская обл. (Челябинск)     | 35,6                                     | 51,0                      | 13,3                 | 64,4                                                   |

Окончание табл. 1

|                               |      |      |     |      |
|-------------------------------|------|------|-----|------|
| Омская обл. (Омск)            | 71,6 | 24,3 | 4,1 | 28,4 |
| Самарская обл. (Самара)       | 56,2 | 38,0 | 5,8 | 43,8 |
| Красноярск. обл. (Красноярск) | 56,7 | 37,3 | 6,0 | 43,3 |
| Пермский край (Пермь)         | 58,7 | 33,9 | 7,4 | 41,3 |

По большинству исследуемых городов наблюдается тенденция снижения доли бюджетов в региональных бюджетах, а также сокращения составляющей налоговых и неналоговых доходов в общей сумме доходов соответствующих бюджетов.

Из таблицы 2 видно, что за период с 2010 года по 2017 год в бюджетах всех городов значительно сократилась доля налоговых и неналоговых доходов: в Омске – с 73,6 % в 2010 году до 48% в 2017 году, в Воронеже – с 70,6% в 2010 году до 42,7% в 2017 году, в Волгограде – с 65,9% до 41,8% и др.

Таблица 2

Структура и динамика отдельных показателей доходной части бюджетов крупных городов, % [2].

| город          | показатели                                               | годы |      |      |      |
|----------------|----------------------------------------------------------|------|------|------|------|
|                |                                                          | 2010 | 2013 | 2015 | 2017 |
| Ростов–на Дону | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 54,9 | 59,8 | 43,5 | 39,3 |
|                | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 28,6 | 22,1 | 26,7 | 26,6 |
|                | доля местных налогов в городском бюджете                 | 15,7 | 13,2 | 11,6 | 10,4 |
| Волгоград      | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 65,9 | 63,7 | 49,8 | 41,8 |
|                | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 11,8 | 21,7 | 32,6 | 23,1 |
|                | доля местных налогов в городском бюджете                 | 7,8  | 13,8 | 16,2 | 9,7  |
| Воронеж        | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 70,6 | 65,5 | 53,0 | 42,7 |
|                | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 6,8  | 12,2 | 18,4 | 19,2 |
|                | доля местных налогов в городском бюджете                 | 4,8  | 8,0  | 9,7  | 8,2  |
| Екатеринбург   | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 67,7 | 58,8 | 56,4 | 46,5 |
|                | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 14,5 | 14,5 | 15,9 | 22,3 |
|                | доля местных налогов в городском бюджете                 | 9,8  | 8,5  | 9,0  | 10,4 |

|                 |                                                          |      |      |      |      |
|-----------------|----------------------------------------------------------|------|------|------|------|
| Нижний Новгород | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 59,3 | 60,4 | 47,0 | 38,3 |
|                 | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 8,4  | 11,3 | 15,2 | 14,6 |
|                 | доля местных налогов в городском бюджете                 | 5,0  | 6,8  | 7,1  | 5,6  |
| Казань          | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 54,4 | 62,9 | 60,5 | 60,0 |
|                 | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 18,9 | 23,8 | 29,9 | 31,4 |
|                 | доля местных налогов в городском бюджете                 | 10,3 | 15,0 | 18,1 | 18,9 |
| Челябинск       | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 48,2 | 43,2 | 34,5 | 34,2 |
|                 | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 20,9 | 23,3 | 21,6 | 17,4 |
|                 | доля местных налогов в городском бюджете                 | 10,1 | 10,0 | 7,5  | 6,0  |
| Омск            | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 73,6 | 61,2 | 50,0 | 48,0 |
|                 | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 23   | 13,0 | 14,9 | 14,0 |
|                 | доля местных налогов в городском бюджете                 | 16,9 | 7,9  | 7,5  | 6,8  |
| Самара          | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 85,5 | 66,9 | 57,1 | 52,0 |
|                 | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 19,4 | 17,9 | 17,4 | 17,0 |
|                 | доля местных налогов в городском бюджете                 | 16,6 | 12,0 | 9,9  | 8,0  |
| Красноярск      | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 62,5 | 46,9 | 54,8 | 47,2 |
|                 | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 7,0  | 8,7  | 8,2  | 9,6  |
|                 | доля местных налогов в городском бюджете                 | 4,4  | 4,1  | 4,5  | 4,5  |
| Пермь           | доля налоговых и неналоговых доходов в городском бюджете | 74,6 | 70,8 | 61,2 | 57,3 |
|                 | доля местных налогов в налоговых и неналоговых доходах   | 20,6 | 20,5 | 22,1 | 30,0 |
|                 | доля местных налогов в городском бюджете                 | 15,1 | 14,5 | 13,5 | 17,2 |

В целом ситуацию по формированию бюджетов данных городов можно назвать неблагоприятной, так как, во-первых, у муниципалитетов отсутствуют стимулы к расширению и эффективному использованию налогового потенциала, во-вторых – отсутствует «самостоятельная» финансово-экономическая основа для решения вопросов местного значения.

Два их «собственных» налога (земельный налог и налог на имущество физических лиц) к 2017 году обеспечивают от 4,5 до 18,9% мини-

мальной потребности на выполнение возложенных полномочий, из них в 7-ми городах этот показатель составляет менее 10%.

Эта ситуация является типичной для муниципальных образований Российской Федерации.

В результате выявлены следующие тенденции:

– практически во всех городах (кроме Казани) наблюдается сокращение доли налоговых и неналоговых доходов в общем объеме доходов. В некоторых городах (Волгоград, Воронеж, Новосибирск, Нижний Новгород, Омск, Челябинск) их доля сократилась значительно. Например, в Челябинске в 2006 году доля налоговых и неналоговых доходов составляла 54,3%, в 2010 году – 48,2%, а в 2017 году – 34,2%; в Волгограде – 74,4%, 65,9%, 48,1%, соответственно;

– одновременно увеличилась доля безвозмездных поступлений. В Ростове, Волгограде, Нижнем Новгороде, Челябинске, Омске, Воронеже, Красноярске, Екатеринбурге к 2017 году она составила 50% и более. Во всех городах в составе безвозмездных поступлений более 50% (а в Казани, Челябинске, Омске, Перми – более 70% приходится на субвенции – средства финансового обеспечения реализации переданных госполномочий;

– в 5-ти городах наблюдается рост дефицита бюджета, из них – в большинстве городов весьма резкий. Например, если в 2006 году в Красноярске, Нижнем Новгороде сложился профицит бюджета в размере 123,4 млн руб. и 928 млн руб., соответственно, то к 2017 году в этих городах образовался дефицит бюджета – 440,6 млн руб. и 2 498,9 млн руб., соответственно;

– бюджетообразующим остается налог на доходы физических лиц, в структуре налоговых и неналоговых доходов не его долю приходится 45–50% (от 33,3% в бюджете Казани до 61,5% – Самары), еще порядка 10% приходится на долю налогов на совокупный доход (от 4,1% в Перми – до 22,1% в Челябинске). Таким образом, основными источниками налоговых доходов являются «регулирующие» федеральные и региональные налоги;

В результате реформирования бюджетной системы РФ, проводимых в течение последних 10–15 лет не была сформирована объективная и эффективная система разделения и закрепления источников доходов между бюджетами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, в том числе крупных городов, в которых сосредоточена значительная доля человеческого капитала и экономического потенциала РФ.

#### Список литературы

1. Данные Федерального казначейства об исполнении консолидированных бюджетов РФ (URL:<http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannye-byudzhetov-subektov/>), Федеральной службы государственной статистики РФ (URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138717651859](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717651859)), а также, отчетов об исполнении местных бюджетов, размещенных на сайтах местных администраций и в системе Консультант плюс, региональная база)



2. Данные Федеральной службы государственной статистики (База данных показателей муниципальных образований). – URL:[http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/bd\\_munst/munst.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.htm)

=====

## ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВЫХ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

магистрант А. В. Семенченко

магистрант Г.В. Киреева

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Финансовые потоки, как и денежные, являются важным участком финансовой работы. Динамичные и растущие денежные потоки являются признаком деловой активности организации, а их качество – результатом управления финансовыми потоками и организации производственно–коммерческой деятельности. В статье произведен анализ особенностей их диагностики и обозначены основные методы их оценки.

**Ключевые слова:** финансовые потоки, денежные потоки, кругооборот капитала, предприятия реального сектора экономики

В теории и практики финансового управления открытым остается вопрос о соотношении денежных и финансовых потоков организации.

Как показали наши исследования, финансовые потоки находятся в логической взаимосвязи с денежными потоками: если первые описывают изменения ресурсов и источников, то вторые отражают процессы их инкассации.

Используя подходы Е.Ф. Сысоевой [1] отразим взаимосвязь кругооборота капитала, финансовых и денежных потоков предприятий реального сектора экономики. Так рассматривая кругооборот капитала, Е.Ф. Сысоева выделяет четыре его стадии: на первой стадии происходит трансформация финансовых ресурсов в капитал организации, на второй – распределение капитала на простое и расширенное воспроизводство, на третьей – трансформация денежного капитала в материально-производственную форму, а на последней – реализация стоимостного эквивалента произведенной продукции. Все эти стадии циклически повторяются и имеют специфические процессы в своем содержании (рисунок 1).

Полагаем, эти процессы позволяют увидеть и четко разграничить денежные и финансовые потоки предприятия. Так не все операции вызывают движение по счетам учета движения денежных средств (50–е счета плана счетов бухгалтерского учета): амортизация, поступление средств по бартеру и в материальной форме, и т.д. В то же время, движение средств по расчетным счетам и кассе не отражается в изменении баланса, что, однако, не является существенным и может быть расценено как допустимое отклонение при выборе инструментов анализа и управления.

| Стадии кругооборота капитала                                                                     |                                                                                                         |                                                                                                                                 |                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 стадия                                                                                         | 2 стадия                                                                                                | 3 стадия                                                                                                                        | 4 стадия                                                                                                    |
| Трансформация финансовых ресурсов в капитал организации                                          | Распределение капитала на простое и расширенное воспроизводство                                         | Трансформация денежного капитала в материально–производственную форму                                                           | Реализация стоимостного эквивалента произведенной продукции                                                 |
| Содержание и сущность процессов                                                                  |                                                                                                         |                                                                                                                                 |                                                                                                             |
| Привлечение финансовых ресурсов из разных источников                                             | Планирование расходов на производство и реализацию продукции (товаров, услуг, работ) и фонда накопления | Амортизация основных фондов, а также расходов на производство и реализацию продукции (товаров, услуг и работ)                   | Реализация продукции (товаров, работ, услуг) в виде выручки от различных видов деятельности                 |
| Финансовые потоки*                                                                               |                                                                                                         |                                                                                                                                 |                                                                                                             |
| Отражение составляющих ресурсов капитала и их поступление в материальной или вещественной форме. | Формирование показателей финансовых планов                                                              | Осуществление финансового плана путем осуществления производства–потребление авансированного и инвестированного капитала        | Продажи продукции с формированием дебиторской задолженности и ее последующим погашением                     |
| Результат: структура источников имущества, а также самого имущества                              | Результат: плановая структура источников и финансовых результатов                                       | Результат: амортизационные потоки, изменение структуры активов (источников), движение по затратным счетам                       | Результат: формирование финансовых результатов, изменение структуры источников имущества и самого имущества |
| Денежные потоки*                                                                                 |                                                                                                         |                                                                                                                                 |                                                                                                             |
| Поступление финансовых ресурсов только в денежной форме                                          | –                                                                                                       | Платежи по оплате труда, отчислениям с заработной платы, оплатой материалов и услуг, процентов по предоставленным займам и т.д. | Поступления за реализованную продукцию, товары, оказанные услуги и выполненные работы                       |
| Результат: рост остатков по счетам учета движения денежных средств                               | –                                                                                                       | Результат: снижение остатков по счетам учета движения денежных средств                                                          | Результат: рост остатков по счетам учета движения денежных средств                                          |

Рис. 1. – Модель взаимосвязи кругооборота капитала, финансовых и денежных потоков предприятий реального сектора экономики

На рисунке 1 мы отразили взаимосвязь описанных процессов и подробно охарактеризовали проявления финансовых и денежных потоков.

Наши исследования позволяют нам прийти к выводу, что главной спецификой финансовых потоков предприятий реального сектора является наличие в кругообороте процессов производства, имеющих технологические особенности и формирующие временные лаги – разрывы в обращении капитала. Более того, для отдельных отраслей, формируются периоды повышенного риска потери стоимости, например, для сельского хозяйства, где одно неверное управленческое решение приводит к отрицательным финансовым потокам.

Наши исследования позволили прийти к выводу, что понятие финансовых потоков шире денежных: оно отражает не только движение денежных средств, но и процессы кругооборота капитала, а в отношении предприятий реального сектора экономики обуславливает формирование временных лагов, обусловленных технологией процессов производства. Более того, мы приходим к выводу, что финансовые результаты формируются в системе финансовых потоков, а свое выражение получают в финансовых потоках предприятий.

Рассмотрим процесс диагностики финансовых и денежных потоков на примере ООО «СХП Новомарковское». Представим характеристику предприятия в таблице 1

Таблица 1

Показатели размера ООО «СХП Новомарковское»

| Показатели                                                              | В среднем за 2015–2017 годы | 2017 год | В среднем на одно хозяйство района |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------|------------------------------------|
| 1. Стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.          | 42348                       | 51171    | 5141                               |
| 2. Выручка от реализации продукции всего, тыс. руб.                     | 1890811                     | 2353851  | 215499                             |
| 3. Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб. | 2916867                     | 3329751  | 233984                             |
| 4. Среднесписочная численность работников, чел.                         | 512                         | 612      | 87                                 |
| 5. Количество тракторов, шт.                                            | 98                          | 109      | 19                                 |
| 6. Численность поголовья, гол.: КРС                                     | 15109                       | 15311    | 490                                |
| свиней                                                                  | 0                           | 0        | 2119                               |
| 7. Площадь сельскохозяйственных угодий, га                              | 59716                       | 62148    | 5642                               |
| в т.ч. пашни                                                            | 46348                       | 48255    | 4892                               |

Согласно данным, приведенным в таблице 1 можно сделать вывод, что ООО «СХП Новомарковское» относится к предприятиям реального сектора экономики и является крупным предприятием Кантемировского района Воронежской области.

Состояние финансовых потоков определяется:

- величиной остатков (сальдо) на снесках бухгалтерского учета на определенный момент времени, что дает состояние их оценке;
- оборотами по счетам бухгалтерского учета за определенный промежуток времени, т.е. их движением за определенный период времени.

Для оценки денежных потоков применяется два метода – прямой, отражающий движение денежных средств, притом своевременность поступлений и выплат особенно важна для предприятий реального сектора экономики, и косвенный, связывающий возникновение потоков денежных средств с чистой прибылью и изменениями баланса организации. Более того, структура чистых денежных потоков позволяет оценить состояние предприятия, что позволяет нам прийти к выводу, что для диагностики финансовых потоков необходимо применять коэффициентный анализ и косвенный метод (таблицы 2 и 3).

Анализируя данные, приведенные в таблице 2, заметно, что ООО «СХП Новомарковское» является неплатежеспособным предприятием. Коэффициент автономии ниже оптимального значения и имеют тенденцию снижения, следовательно, на предприятии увеличивается зависимость от внешних кредиторов.

Таблица 2

Показатели финансового состояния предприятия

| Показатели                                                | Нормативное значение | 2015 год | 2016 год | 2017 год |
|-----------------------------------------------------------|----------------------|----------|----------|----------|
| <b>1. Коэффициенты платежеспособности</b>                 |                      |          |          |          |
| Коэффициент абсолютной ликвидности                        | > 0,25               | 0,04     | 0,07     | 0,09     |
| Коэффициент промежуточной ликвидности                     | > 0,7 – 1            | 0,44     | 0,30     | 0,42     |
| Коэффициент текущей ликвидности                           | > 1 – 2              | 1,29     | 1,18     | 1,20     |
| <b>2. Коэффициенты финансовой устойчивости</b>            |                      |          |          |          |
| Коэффициент автономии                                     | > 0,4                | 0,17     | 0,13     | 0,09     |
| Коэффициент маневренности собственного капитала           | 0,2 – 0,5            | 0,53     | 0,47     | 0,83     |
| Коэффициент обеспеченности оборотными средствами          | 0,1 – 0,5            | 0,22     | 0,15     | 0,17     |
| <b>3. Показатели интенсивности использования ресурсов</b> |                      |          |          |          |
| Рентабельность производства, %                            | –                    | 6,9      | 4,0      | 0,3      |
| Рентабельность продаж, %                                  | –                    | 19,8     | 11,8     | 1,0      |
| Рентабельность собственного капитала, %                   | –                    | 43,8     | 6,3      | –17,2    |
| Рентабельность активов, %                                 | –                    | 7,6      | 0,8      | –1,6     |

В динамике за анализируемый период показатели деловой активности

имели тенденцию роста. Финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как неустойчивое, неплатежеспособное, деятельность предприятия в 2015–2016 годах низкорентабельная, а в 2017 году – убыточная.

Рассчитаем чистый денежный поток косвенным методом в СХП «Новомарковское» в таблице 3.

Таблица 3

Скорректированная оценка формирования денежных потоков  
СХП «Новомарковское» (косвенный метод), тыс. руб.

| Наименование статей                                                             | 2016 год | 2017 год |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| 1. Чистая прибыль, (убыток )                                                    | 49811    | –115210  |
| 2. Чистый денежный поток по текущей деятельности                                | –37438   | –312318  |
| 3. Чистый денежный поток по инвестиционной деятельности                         | –1730640 | –524202  |
| 4. Чистый денежный поток по финансовой деятельности                             | 1757784  | 989432   |
| 5. Чистая сумма увеличения (+) или снижения (–) денежных средств по организации | –10294   | 152912   |

Как показывают данные таблицы 3 чистый денежный поток в 2016 году отрицателен, притом, ООО «СХП Новомарковское» получило положительный финансовый результат, но чистый денежный поток косвенным методом по текущей деятельности отрицателен (имеется большой прирост запасов), по инвестиционной, – балансирование обеспечено притоком средств по финансовой деятельности – за счет заемных финансовых ресурсов. В 2017 году предприятие получило убыток, продолжило наращивать запасы и дебиторскую задолженность, в результате чего денежный поток по текущей деятельности отрицателен, не отказалось ООО «СХП Новомарковское» и от инвестиций, что пришлось покрывать за счет заемных источников.

Так на основании приведенных методов можно сделать вывод о несбалансированности притоков и оттоков предприятия: если отрицательные денежные потоки по инвестиционной деятельности являются допустимыми, то отрицательные денежные потоки по текущей деятельности явно указывают на недостатки в управлении финансовыми и денежными потоками организации. В качестве положительного момента стоит отметить наличие финансовых вложений краткосрочного и долгосрочного характера, что позволяет сделать вывод об эффективном управлении остатками денежных средств и стремлении к повышению рентабельности деятельности предприятия.

#### Список литературы

1. Сысоева Е.Ф. Финансовые ресурсы и капитал организаций: сущность, управление, эффективность использования: монография / Е.Ф. Сысоева; Воронеж, гос. ун–т. – Воронеж: Изд–во Воронеж, гос. ун–та, 2007. – 248 с.

=====

## О ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ

доктор экономических наук, профессор С.П. Федосова  
кандидат экономических наук, доцент П.Е. Федосов

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются финансовые проблемы экономического развития муниципальных районов РФ и намечаются пути их решения. Обосновывается необходимость оказания финансовой помощи не столько агрохолдингам, сколько фермерским хозяйствам.

**Ключевые слова:** муниципальные районы, устойчивое развитие сельских территорий, фермерские хозяйства, финансовое обеспечение.

Экономика России последние годы никак не может встать на путь динамичного поступательного развития.

Б. Титов (доверенное лицо В. Путина по поддержке бизнеса в России) заявил на Давосском форуме: «Мы раньше всегда ездили в Давос с атакующей позицией, хотели завоевывать экономическое пространство: рассказывать о себе, привлекать гостей, инвесторов в Россию... Сейчас мы берем паузу. Сегодня это больше позиция оборонительная...» [1].

Российской делегации на Давосском форуме–2019, вероятно, неприятно было слышать, что по оценкам и прогнозам ООН российская экономика отстает от всех стран СНГ по темпам экономического роста.

Плановый показатель по росту ВВП на 2,1% в 2018 году не был выполнен – экономический рост составил 1,5%. Прогнозные показатели на 2019 год и того ниже – 1,3–1,4%. В то же время даже на Украине уже в 2018 году наблюдалось увеличение ВВП на 3,2%, в других странах СНГ (Таджикистан, Узбекистан) – на 5%.

Но если даже бывшие советские республики обгоняют Россию по темпам роста ВВП, значит, проблема длительной стагнации российской экономики упирается в качество управления ею.

России нужен экономический рост не менее, чем на 4% в год, чтобы развиваться, сокращать существующее отставание от развитых стран. В связи с этим надо искать и находить дополнительные резервы для наращивания ВВП. И существенный резерв, по нашему мнению, находится в регионах, во входящих в них муниципальных районах.

В России насчитывается 1 758 муниципальных районов, некоторые из них, особенно те, что за Уралом, по площади превышают некоторые европейские страны. На муниципальных районах и надо сосредоточить усилия по наращиванию промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Большой ошибкой либеральных властей России в период рыночных преобразований было то, что они долгие годы основное внимание придавали развитию экономики за счет внешних факторов (продажи природных ресурсов – нефти, газа, леса, угля), и совершенно из поля зрения новой власти выпало развитие производительных сил в малых городах, рабочих поселках, крупных сельских поселениях.

Отсутствие в то время внятной государственной стратегии развития региональной и муниципальной экономики привело к повсеместному свертыванию производства на предприятиях, являющихся градообразующими для муниципалитетов, их банкротству или продаже за бесценок. Укором для либеральных властей того времени являются заброшенные полуразрушенные или приспособленные под различного рода складские помещения многочисленные небольшие машиностроительные заводы, сахарные заводы, спиртзаводы, мебельные комбинаты, молокозаводы, предприятия социальной сферы. Муниципальные районы обезлюдели. И главная причина – нет работы. По этой причине свыше 30 тысяч сел и деревень прекратили свое существование.

В муниципальных районах надо возродить то, что было утеряно. Вполне понятно, что это потребует немалых финансовых ресурсов и усилий со стороны региональных и федеральных властей. Но это огромный резерв ускорения темпов роста ВВП, и им надо воспользоваться.

Нельзя не отметить определенные усилия Правительства РФ, принимаемые в этом направлении. Пять лет тому назад Правительством РФ была принята программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года». Однако эта программа полностью провалена, а многие сельские поселения даже не приступили к ее реализации. Формально на сегодня в ней участвует 28,8% сельских поселений и 4,9% сельских населенных пунктов.

Основные причины провала упомянутой программы состояли в том, что не были продуманы и экономически обоснованы формы развития производства на селе, «точки роста» муниципалитетов, экономические связи с другими муниципалитетами, но главное, не было финансовой поддержки со стороны региональных и федеральных властей.

Именно финансовая составляющая должна быть четко и ясно проработана во всех документах стратегического планирования, которые с момента принятия Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 г. № 172–ФЗ активно разрабатываются практически всеми регионами и муниципальными районами в форме стратегий развития. Иначе все эти стратегии постигнет та же участь, что и Программу устойчивого развития сельских поселений.

Сегодня Россия располагает бюджетом с большим профицитом, накоплены валютные резервы в объеме 490 млрд долл., цена на нефть все

еще превышает уровень, заложенный в бюджете на 2019 год, активы банковской системы составляют 92 трлн рублей. Из них, кстати, инвестиции в основной капитал составляют всего лишь 1,5 трлн руб., а в целом по стране инвестиции в экономику составляют 8% (в Германии, например, они достигают 52%, в США – 43%) [2]. То есть вполне реально разработать и финансово обеспечить новую федеральную комплексную программу развития и размещения производительных сил в муниципальных районах РФ на ближайшие 5–10 лет.

На наш взгляд, она должна включать в себя, прежде всего, такие узловые вопросы как:

- проведение полной инвентаризации предприятий, которые по разным причинам бездействуют или используются не по назначению (склады, торговля и т.д.);

- определение в каждом муниципалитете «точек роста», которые необходимо стимулировать в перспективе;

- рациональное размещение производительных сил в муниципалитетах с учетом сложившейся специализации производства и наличия трудовых ресурсов;

- развитие партнерских экономических отношений между регионами, муниципалитетами и бизнесом;

- поддержка малого и среднего бизнеса, фермерских хозяйств в целях наращивания промышленной и сельскохозяйственной продукции, оказания услуг.

- финансовое обеспечение программы и контроль за ее выполнением.

Так сложилось, что с начала периода рыночных преобразований в сельском хозяйстве и до сих пор государство уделяет внимание, в основном, развитию крупных сельскохозяйственных предприятий (агрохолдингов) и крайне недостаточно – мелким и средним предприятиям, не говоря уже о подворьях на селе. Из выделяемых государством финансовых ресурсов на поддержку сельского хозяйства, свыше 80% поступает агрохолдингам. Малые и средние предприятия оказались без финансовой поддержки, да еще в условиях роста цен на сельхозтехнику, удобрения, солянку и т.д.

В итоге фермерские хозяйства разоряются, растет безработица, рушится целый уклад жизни на селе. Если в 2006 году фермерских хозяйств насчитывалось 285 тысяч, то в 2018 году их количество сократилось до 174 тысяч. Удельный вес их продукции в сельскохозяйственном производстве составляет 10,6%.

Отсутствие государственной поддержки фермерских хозяйств привело к скупке земель и пастбищ преимущественно москвичами. Большая часть земли в муниципальных районах принадлежит уже не местным крестьянам, а агроолигархам, и это явно не улучшило положение дел в аграрном секторе.



Во-первых, неместным владельцам малоинтересна социальная сфера муниципальных районов. Как правило, они ни рубля не вкладывают в ее развитие.

Во-вторых, они крайне мало вовлекают местных жителей в свое производство, поскольку обеспечивают высокий уровень его механизации, а также в разгар полевых работ привозят наемных сезонных работников. И это на фоне самой острой проблемы сельских поселений – нехватки рабочих мест, приводящей к оттоку местного населения в город.

При этом большинство показателей по производству, мяса, молока, шерсти до сих пор не достигли уровня 1990 г. Так, молока произведено только 54% от уровня 1990 года, мяса – 94%, шерсти – 12%.

Спасти деревню от вымирания может только развитие мелких и средних форм хозяйствования на основе кооперирования с предприятиями по переработке сельхозпродукции и реализации ее на внутреннем рынке. Фермеры, в большинстве случаев являясь уроженцами того же муниципального района, в котором осуществляют свою деятельность, небезразличны к его проблемам и являются главной опорой местной администрации в решении проблем местного значения.

В целях прорывного развития экономики в муниципальных районах страны необходимо стороны государства оказать им следующую помощь:

- увеличить финансирование федеральных и региональных программ по поддержке малого и среднего бизнеса и подключить к ним максимальное количество муниципальных районов;

- сделать более доступными кредиты для саморазвития малых и средних предприятий;

- способствовать всемерной административной поддержке малого бизнеса на селе;

- освободить от подоходного налога физических лиц с низким уровнем заработной платы в целях повышения потребительского спроса сельского населения [3].

Запуск механизма саморазвития экономики муниципальных районов вполне способен внести существенный вклад в обеспечение стабильных темпов роста ВВП России.

#### **Список литературы**

1. Соловьева О. На экономическом форуме в Давосе правит бал геополитика [Текст] / О. Соловьева // Независимая газета, 2019, 23 января.

2. Аганбегян А.Г. исследование социально-экономического развития России [Текст] / А.Г. Аганбегян // Вопросы экономики, 2018. – №6. – С. 146.

3. Федосов П.Е. О направлениях корректировки государственной экономической политики в РФ [Текст] / П.Е. Федосов, С.П. Федосова // Теория и практика общественного развития. – 2017. – №4. – С. 66–68.

=====

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

студент А.А. Хабибуллин

кандидат экономических наук, доцент Р.М. Сибатуллина

Башкирский государственный университет, Уфа

Разработка и внедрение эффективной системы экономической безопасности коммерческого банка обеспечивает устойчивый рост, стабильность результатов деятельности, успешное выполнение определенных задач в рамках интересов собственников и общества в целом.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, финансовая стратегия, устойчивое развитие банка, система показателей, внешние и внутренние факторы.

Проблемы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка чрезвычайно актуальны на сегодняшний день. Это связано с глобализацией экономического пространства, приводящей к увеличению числа угроз в виде нестабильности финансовых рынков, аномальных скачков цен и т.д. В таких условиях коммерческие банки столкнулись с необходимостью принципиально новых подходов к обеспечению безопасности и устойчивости своей деятельности.

Для обеспечения экономической стабильности коммерческого банка необходимо поддержание финансовой, кадровой, информационной, правовой безопасности. Основной целью организации экономической безопасности коммерческого банка является обеспечение ее финансовой устойчивости и недопущение банкротства.

По нашему мнению, определение экономической безопасности можно сформулировать, как устойчивое финансовое положение коммерческого банка на долгосрочную перспективу, обеспечиваемое высокой долей собственного капитала, наличием стабильного притока денежных средств, рентабельной деятельностью и конкурентным положением на рынке [5].

Необходимо отметить, что экономическая безопасность – это одна из важнейших характеристик, определяющих эффективность управления коммерческим банком, это обширное понятие, отражающее определенное состояние, при котором банк способен стабильно развиваться и сохранять свою экономическую безопасность в условиях существующих рисков.

Суть экономической безопасности коммерческого банка состоит в ее способности самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию, которая будет соответствовать целям корпоративной политики, в условиях неопределенной конкурентной среды. То есть экономическая безопасность представляет такое состояние коммерческого банка, которое:

- 1) обеспечивает финансовое равновесие, платежеспособность, устойчивость и ликвидность коммерческого банка в долгосрочном периоде;
- 2) удовлетворяет потребности в финансовых ресурсах для ее устойчивого развития;
- 3) способно противодействовать существующим и вероятным угрозам и опасностям, которые могут причинить финансовый ущерб банку, изменить структуру капитала, или обанкротить ее;
- 4) обеспечивает необходимую приспособленность при принятии финансовых решений;
- 5) обеспечивает финансовую независимость коммерческого банка;
- 6) обеспечивает достаточную защищенность финансовых интересов собственников коммерческого банка [1].

Основные задачи обеспечения экономической безопасности коммерческого банка заключаются в следующем:

- обеспечить устойчивое развитие банка;
- нейтрализовать отрицательное воздействие экономических кризисов и возможных преднамеренных действий конкурентов, структур теневой экономики на дальнейшее развитие банка;
- обеспечить стабильность денежных расчетов и основных финансово–экономических параметров;
- предотвращать преступления и административные правонарушения в финансовых вопросах [3];
- предотвратить возможные конфликты между собственниками, менеджерами и кредиторами в отношении распределения, использования и контроля за денежными потоками;
- привлекать и расходовать различные источники финансирования наиболее целесообразным для банка образом.

Выше перечисленные задачи являются первостепенно важными и должны рассматриваться, как фундамент обеспечения безопасного и эффективного функционирования всей системы экономической безопасности [6].

Экономическую безопасность коммерческого банка можно охарактеризовать системой количественных и качественных показателей. Можно выделить следующие критерии оценки экономической стабильности коммерческого банка:

- 1) устойчивое функционирование банка;
- 2) стабильное превышение порога безубыточности;
- 3) степень эффективности использования ресурсов;
- 4) стабильное преобладание доходов над расходами;
- 5) сохранение активов и источников их финансирования;
- 6) свободное использование финансовых ресурсов, при котором будет сохраняться платежеспособность;
- 7) сохранение деловой активности.

Обеспечение экономической безопасности коммерческого банка следует рассматривать как непрерывный процесс, который включает в себя системный мониторинг указанных критериев, а также пороговых значений показателей безопасности, позволяющих оценить состояние финансово – экономической безопасности и применить необходимые механизмы для её обеспечения. Выбор соответствующих инструментов, как рычагов управления уровнем безопасности, будет зависеть от текущего финансового состояния деятельности банка [4].

Основной целью политики обеспечения экономической безопасности коммерческого банка является защищенность ее финансовых интересов, обеспечение устойчивости развития, при этом показателем развития является финансовая стабильность, как в текущем, так и в долгосрочном периоде.

Для оценки устойчивости финансового состояния коммерческого банка используется целая система показателей, характеризующих изменения:

- структуры капитала по его размещению к источникам образования;
- эффективности и интенсивности его использования;
- платежеспособности и кредитоспособности;
- запаса финансовой устойчивости.

Существует множество факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности банка. Они делятся на внешние (не зависящие от деятельности банка) и внутренние (зависящие от деятельности банка).

Особого внимания заслуживают внутренние факторы, так как они зависят от организации деятельности банка. Так же финансовое состояние коммерческого банка во многом зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Исходя из этого, можно сделать вывод, что для обеспечения экономической безопасности коммерческого банка, необходимо проанализировать внешние и внутренние угрозы и опасности, а также спрогнозировать наиболее значимые из них. После чего сформировать систему мер по своевременному выявлению данных угроз, их предупреждению или ослаблению воздействия.

Внешние факторы состоят из двух частей: макросреда (среда косвенного воздействия) и микросреда (среда прямого воздействия).

Макросреда– это уровень внешних факторов коммерческого банка, состоящих из факторов, которые, как правило, характеризуются глобальными масштабами и имеют слабое непосредственное влияние [2].

Основные факторы макросреды, влияющие на деятельность коммерческого банка и её финансовое состояние, представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Основные факторы макросреды, влияющие на экономическую безопасность  
коммерческого банка**

| Фактор        | Краткая характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Экономический | Показывает, как используются и распределяются ресурсы внутри этой среды. Примерами факторов могут служить уровень инфляции, производительность, безработица, платежный баланс, процентная ставка, налогообложение, доходы и расходы потребителя и пр.                                                                                                                                       |
| Социальный    | Определяет характеристики общества, в котором существует банк. Примерами факторов могут быть уровень образования, обычаи, верования, ценности, образ жизни, возраст и мобильность населения и пр. Важно помнить, что общественные перемены неизбежны.                                                                                                                                       |
| Политический  | Включает элементы, относящиеся к категориям государства: существующий государственный строй, отношение государства к различным отраслям народного хозяйства, уровень лоббирования различных групп интересов, прогресс в принятии законов, платформы политических партий и намерения кандидатов в борьбе за власть.                                                                          |
| Юридический   | Состоит из действующих на данный момент законов. Анализ этого компонента дает возможность определить допустимые границы действий во взаимоотношениях с другими субъектами рынка. Следует отметить, что в России еще не сформировалась до конца законодательная база для функционирования современной экономики, что накладывает определенный отпечаток на деятельность коммерческого банка. |

Таким образом, даже при высокой доходности коммерческого банка, недостаточное внимание к уровню ее экономической безопасности может привести к высокому уровню зависимости от внешних источников финансирования, и, как следствие, к возможной потере самостоятельности в принятии решений. Именно поэтому чрезвычайно важен комплексный подход к разработке системы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка, а также прогнозирование вероятных угроз и опасностей, с целью выбора необходимых мероприятий, противостоящих такому развитию ситуации и обеспечения устойчивости в долгосрочном периоде.

**Список литературы**

1. Сибатуллина Р.М. Защита информации предпринимательской деятельности как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия / Р.М. Сибатуллина // Инновационное предпринимательство: опыт регионов: материалы Международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2018. – С.71–75.
2. Сибатуллина Р.М. Проблемы экологической безопасности / Р.М. Сибатуллина // Инновационные подходы к решению проблем «Сендайской рамочной програм-

мы по снижению риска бедствий на 2015–2030 годы»: сборник материалов Междунар. науч.–практич. конф. – Казань, 2018. – С.317–321.

3. Сibaгатуллина Р.М. Противодействие теневой экономике–постоянное направление деятельности государства / Р.М. Сibaгатуллина, Р.А. Гильмутдинова // Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития: сборник материалов международной научно–практической конференции. – Пермь, 2018. – С.855–860.

4. Сibaгатуллина Р.М. Развитие торговых отношений как элемент обеспечения экономической безопасности региона / Р.М. Сibaгатуллина, Р.А. Гильмутдинова // Экономическая безопасность: проблемы и перспективы: сборник материалов Междунар. науч.–практич. конф./ под общ. ред. И. Османова. – Сумгаит, 2018. – С. 470–472.

5. Ханова И.М. Финансовое прогнозирование как элемент управления рисками в условиях обеспечения экономической безопасности предприятия / И.М. Ханова, Р.А. Гильмутдинова // Экономическая безопасность: состояние и перспективы Материалы международной научной конференции. – 2018. – С. 365–368.

6. Юлдашева О.Н. Экономическая безопасность региона / О.Н. Юлдашева, З.Л. Сизоненко, Н.А. Галимуллина // Евразийский юридический журнал. – 2016. – № 4 (95). – С. 358–360.



## **ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

студент Е.С. Цацулина

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются основы управления коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия в условиях рынка, охарактеризованы функции и задачи коммерческой деятельности, наиболее эффективные методы реализации товаров, которые представляют важный этап коммерческой деятельности предприятий, что способствует увеличению финансового результата.

**Ключевые слова:** коммерческая деятельность, предприятие, рынок, торговля, экономика, финансовый результат, торговые предприятия.

Одним из определяющих факторов работы рынка является коммерческая деятельность – это самый важный фактор в рыночной экономике. Термин «коммерция» произошел от латинского слова «*commercium*», что переводится как «торговля». Исходя из ранее сказанного, можно сделать вывод, что коммерция состоит из совокупности операций, которые сопровождают обмен материальных ценностей и услуг.

В настоящее время экономика в России предполагает, что коммерческие организации вынуждены постоянно эволюционировать и переходить на новые этапы развития, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса. В данный момент, в современных условиях рыночных отношений качество коммерческой работы стало важнейшим фактором успешного функционирования предприятия на современном рынке товаров и услуг.

Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что организация и управление коммерческой деятельностью предприятия, являются одним из наиболее важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя как субъектов экономических отношений. В современных условиях развития экономики большое значение приобретает система мероприятий, которые направлены непосредственно на улучшение управления и хозяйственного механизма.

Эффективность коммерческой финансовой деятельности выражается в финансовых результатах. Они представляют собой итоги хозяйственной деятельности предприятия, прирост или уменьшение стоимости собственного капитала, которые определяются путем сопоставления затрат с полученными доходами. Основные показатели, характеризующие финансовые результаты – прибыль и убытки по итогам работы по всем видам коммерческой деятельности.

Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Когда затраты превышают выручку, предприятие получает убытки – это область критического риска, что ставит предприятие в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Коммерческая деятельность понимает под собой, как специфический технологический процесс, в котором существует совокупность операций, связанных с реализацией определенных видов товаров и его движением, с целью получения максимального количества прибыли.

Коммерция – это вид торгового бизнеса и предпринимательства, но бизнеса благородного, того, который является основой любой цивилизованной рыночной экономики. Это умение перепродать как можно дороже, в какой-то мере так оно и есть, но на самом деле, оно значительно шире и глубже по содержанию и умению ее создавать и осуществлять.

Коммерческая деятельность – более узкое понятие, чем предпринимательство. Коммерческая деятельность в розничной торговле представляет собой широкую сферу оперативно – организационной деятельности торговых предприятий или организаций, направленных на обеспечение процессов купли – продажи товаров, для удовлетворения спроса клиентов и получения, как можно больше прибыли [3].

В настоящее время существует большая конкуренция между предприятиями всех отраслей экономики. Факторы обеспечения конкурентоспособности на предприятиях можно осуществлять при помощи системы трендвотчинга, которая представляет собой современные методы прогнозирования, которая основывается на наблюдениях и изучении потреби-

тельских предпочтений в отличие от классического прогнозирования. Поэтому коммерческим предприятиям следует совмещать трендотчинг и прогнозирование, чтобы видение будущего развития своего бизнеса было максимально полным и понятным [2].

Коммерческая деятельность и ее управление разных форм собственности, а так же различных видов деятельности категорически не может протекать сама по себе. Для создания, осуществления и дальнейшего функционирования коммерческой деятельности, с целью удовлетворения спроса потребителей, ей необходимо управлять. Самой главной, постоянной и сложной задачей руководителя коммерческой организации, является ее изучение и совершенствование управления.

Управление коммерческой деятельностью невозможно отделить от системы управления, например, торговым предприятием, так как оба направления управления выполняют еще и функции, которые связаны с финансовой, экономической и технологической деятельностью. Исходя из ранее сказанного, можно сделать вывод, что при составлении структуры управления коммерческой деятельностью нельзя забывать и о взаимодействии и соподчиненности всех элементов, без которых нельзя образовать целостную систему управления торговым предприятием.

Розничная сеть представляется множеством торговых точек или предприятий, позволяющих реализовывать какой-либо товар. В число таких точек или предприятий входят палатки, киоски, магазины, павильоны, варьирующиеся в зависимости от предлагаемой продукции, формы организации обслуживания клиентов. Розничная сеть развивается с сопровождением качественного улучшения ее структуры. Деятельность продавцов для удовлетворения потребностей покупателей в покупке товаров, представляет собой торговые услуги.

Розничная торговля состоит из следующих элементов:

- целевые продажи товаров;
- обслуживание клиентов;
- предоставление различных видов услуг.

К функциям розничной торговли можно отнести:

1. Удовлетворение потребностей клиентов в приобретении различных товарах.
2. Качественное обслуживание клиентов.
3. Создание эффективной товаропроводящей инфраструктуры, с целью доведения товаров до потребителей.
4. Обеспечение баланса между предложением и спросом.
5. Влияние на производство с целью расширения ассортимента и увеличения объема товаров.
6. Улучшение технологии торговли.
7. Совершенствование системы обслуживания покупателей.



Коммерческую деятельность в розничной торговле, необходимо улучшать для того, чтобы рассматривать вопрос о внесении изменений на современном этапе развития экономики.

Этапы процесса планирования издержек включает в себя следующие элемента:

- предварительный анализ и изучение различных видов затрат;
- расчет и анализ возможных издержек с целью обеспечения безубыточной деятельности организации;
- создание и расчет основных направлений экономии издержек обращения;
- расчет издержек обращения, как по общему объему, так и в разрезе отдельных статей.

Этапы коммерческой деятельности розничной торговли включают в себя некоторые аспекты, например такие как:

1. Анализ и прогнозирование покупательского спроса на различные товары и услуги.
2. Создание и предоставление необходимого ассортимента товаров в торговом предприятии.
3. Создание рекламно – информационной деятельности организации.
4. Оказание достойных, качественных торговых услуг покупателям

Коммерческая работа по продаже товаров в розничных торговых предприятиях или фирмах, в отличие от оптовой торговли имеет некоторые особенности. Розничных предприятий продавать товары непосредственно населению, т. е. людьми, используя свои специфические способы и методы розничной продажи [1].

Розничная торговля, или как его называют – ретейл – это продажа каких-либо товаров или различного вида услуг, в небольшом количестве или поштучно. Осуществляется такой вид торговли только через предприятия розничной торговли.

Оптовая торговля – это такой вид деятельности связанный с приобретением и продажей определенных видов товаров партиями, для дальнейшего использования их в предпринимательской деятельности или же для перепродажи. Такой вид торговли не предусмотрен для личного, домашнего или иного вида использования.

По мнению большинства предприятий в торговле установлены критерии численности работников, на предприятиях розничной торговли, относящиеся к малому бизнесу. От руководителей этих предприятий требуется большая предприимчивость, опыт и инициатива в коммерческой организации по продаже товаров населению, умение достойно обслуживать покупателей, противостоять конкурентам и получать прибыль. В рыночных условиях розничная торговля в России ориентируется на развитие торговли в странах с развитой рыночной экономикой, где большие люд-

ские ресурсы, привлекаются значительные средства, широко внедряет достижения науки и техники.

Важным критерием успешной реализации товара в розничной торговле является прогнозирование и изучение потребительского спроса. В более развитых государствах, в обширной части товаров продовольствия на каждой товарной единице существует свой единый уникальный штрих-код, служащий идентификатором продукта. Применение контрольно-кассовой техники в магазине, подлежат автоматическому шифрованию, которые оснащены характеристикой продукта. Информация о реализации товаров в точках реализации по телефонным каналам передаются на вычислительный центр и склад распределительного центра компьютерный центр торговой компании. Такая система обработки и сбора информации позволяет обеспечить быстрое и наиболее полное проведение исследований, спрос и специалистов по продажам в приобретении розничных сетей. Они дают высококачественные одиночные заказы на поставки продукции в точном соответствии с объемами реализации продукции и имеющимися запасами [4].

Отсутствие автоматизированных методов включения в структуре реализованного спроса может быть использовано в небольших торговых предприятиях. Для этого счета используют оперативные данные о запасах и поступлении товаров, материалы инвентаризации, основываясь на которых определяют фактическую реализацию некоторых товаров за длительные периоды времени и обороты по продаже.

Таким образом, выбор наиболее эффективных методов реализации товаров – важный этап коммерческой деятельности предприятий. Продажа услуг и товаров организованная эффективно увеличивает рост товарооборота торгового предприятия, позволяет лучше удовлетворить спрос населения и обеспечить рентабельную работу предприятия, что способствует увеличению финансового результата.

#### **Список литературы**

1. Елагин Ю.А. Технология и коммерческая деятельность / Ю.А. Елагин, Т.П. Николаева. – 2014. – 201 с.
2. Ковалева Л.Ф. Развитие трендвотчинга как стратегии конкурентоспособности малых предприятий / Л.Ф. Ковалева // Товарный менеджмент: экономический, логистический и маркетинговый аспекты. – 2016. – С.488–491.
3. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2014. – 442 с.
4. Платонов В.Н. Организация торговли: учебное пособие / В.Н. Платонов. – Мн.: БГЭУ, 2014. – 287 с.
5. Щур Д.Л. Основы торговли, розничная торговля / Д.Л. Щур, Л.В. Труханович. – 2015. – 265 с.

=====

## ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

кандидат экономических наук, доцент Ю.А. Чернявская  
доктор экономических наук, профессор Л.Н. Рубцова  
Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ

Статья включает в себя краткий обзор основных тенденций мирового финансового рынка в условиях цифровизации экономики. Авторы рассматривают особенности современных подходов к инструментам финансового рынка, их восприятию с позиции потенциального инвестора. Предложена концепция «прорыва к простоте», а также дана оценка качественным изменениям в организации мирового финансового рынка под влиянием современных трендов.

**Ключевые слова:** цифровизация экономики, финансовый рынок, инвестор, управление финансовыми инструментами, «прорыв к простоте», новые финансовые инструменты, экономика совместного потребления.

Ни для кого не является секретом, что мы живем в эпоху глобальных экономических, социальных, технических, информационных и научных трансформаций. Современные тренды, одним из которых является цифровизация, затронули все сферы общественной жизни. Не является исключением и экономическая сфера, включая ее финансовый сектор. Мировой финансовый рынок одним из первых продемонстрировал нам новые формы и инструменты, порожденные всеобщей цифровизацией. Нам известны такие новейшие финансовые инструменты, как криптовалюты, технологии блокчейна, различные виды свопов и опционов и т.п. Цифровая революция создает новые подходы, которые способны изменить сам принцип взаимодействия между людьми и учреждениями, к которым также можно отнести и инвестиционные компании, осуществляющие посреднические услуги на финансовом рынке. Например, цепочка блоков, известная как «распределенная база данных», представляет из себя безопасный протокол, в рамках которого сеть компьютеров коллективно заверяет сделку до ее регистрации и подтверждения. Данная технология создает почву для доверия между участниками финансовой операции, позволяя им взаимодействовать, минуя центральный контролирующий орган. По сути, цепочка блоков представляет собой программируемое, криптографически защищенное и надежное хранилище, которое может проверяться любым пользователем системы. На сегодняшний день самым известным примером подобной цепи блоков является Bitcoin, но возможности развития данного вида взаимодействия очень велики. Если сейчас это регистрация финансовых сделок с цифровыми валютами, то в будущем это и регистрация документов, ме-

дицинские процедуры, участие в голосовании – то есть любой вид сделки, который может быть закодирован.

В более широкой перспективе такие платформы могут обеспечить «экономику по требованию» (или «экономику совместного потребления»), что автоматически снижает любые административные барьеры, меняет личное и профессиональное пространство. Тенденция к развитию экономики совместного потребления приводит к тому, что наибольшей ценностью становится не обладание базовым активом, а обладание платформой (например, крупнейшая в мире компания по предоставлению услуг такси Uber, не является собственником автомобилей, а интернет-магазин Alibaba не владеет никакими товарными запасами).

Цифровые платформы сокращают затраты по сделкам, снижают транзакционные издержки, минимизируют риски, связанные с человеческим фактором.

На сегодняшний день 10% всемирного ВВП сберегается при помощи технологии Bitcoin. Ожидается, что к 2025 году будет достигнут переломный момент в мировом финансовом сообществе. Биткоин и другие цифровые валюты основаны на механизме распределенного доверия под названием «цепочка блоков транзакций». В настоящее время общая стоимость данной валюты в цепочке блоков насчитывает около 20 миллиардов долларов США. У данного явления существуют как положительные, так и отрицательные последствия.

Таблица 1

Положительные и отрицательные эффекты использования технологии блокчейн

| Положительные стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Отрицательные стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. Более серьезное финансовое вхождение в развивающиеся рынки по достижении критической массы использования технологии цепочки блоков в финансовых услугах.</p> <p>2. Освобождение финансовых институтов от использования посреднических услуг.</p> <p>3. Повышение количества оборотоспособных активов.</p> <p>4. Более качественное документирование собственности на развивающихся рынках и способность превращать всё в оборотный актив.</p> | <p>1. Невозвратность (невозможность отмены ошибочной операции)</p> <p>2. Риск атаки (если 51 процентом цепи Биткоина будет владеть один пользователь, целостность сети нарушается).</p> <p>3. Масштабируемость (при текущем размере блока система обрабатывает до семи операций в секунду. С ростом числа пользователей этого показателя становится мало).</p> <p>4. Неопределенность правового статуса в различных странах мира</p> |

Цифровая экономика должна основываться на инфраструктуре, которая предоставляет возможность зарабатывать денежные средства на рынках будущего. Для этого необходима глубинная перенастройка менталитета, реформирование системы образования, реорганизация административных органов и совершенствование нормативно-правовой базы. Только

используя всесторонний комплексный подход, мы сможем прийти к новым стандартам интернета вещей и полноправно включимся в мировое финансовое сообщество. В этой связи одним из ключевых элементов, который будет способствовать ускорению этого процесса, является так называемый «прорыв к простоте» – использование принципов ясности, прозрачности, лаконичности во всех экономических и финансовых процессах, включая услуги посредников на финансовом рынке.

Избыточная усложненность, которая присуща финансовым и инвестиционным процессам, отнимает время, деньги, испытывает терпение, подрывает доверие. «Прорыв к простоте» превращает всеобщее стремление к упрощению, отражающую установку мышления и социальные особенности современного общества, в социально–экономический тренд, а также становится ведущей стратегией управления.

Под простотой финансовой системы и простотой финансового рынка мы понимаем, прежде всего, ясность и понятность для всех возможных участников рынка, подразумевая при этом именно ясность, а не примитивность. Если говорить о сложности финансовой системы, денежно–кредитных отношений, инвестиционных операций в понимании обычных потребителей, то «кризис сложности» достиг наивысших масштабов. Так, например, стандартный договор на использование кредитной карты может занимать около 100 страниц текста. Большой поток информации не всегда означает ее ясность, а переизбыток информации влечет недопонимание сути явления.

В нашем представлении понятие «инновации» – это не изобретение бесконечного количества новых функций и инструментов, а повышение эффективности через улучшение взаимодействия, что означает естественное упрощение (легкость входа в отрасль, отсутствие административных барьеров, возможности использования финансовых инструментов без специализированной подготовки). Любая услуга, товар или продукт могут быть улучшены путем упрощения и инструменты финансового рынка не являются исключением. Принципы простоты применимы к любому виду взаимодействия. В соответствии с этим можно выделить три принципа простоты:

- эмпатия (рассмотрение с позиции клиента);
- вычленение сути (дифференциация информации);
- внесение ясности (излагать сложное простыми словами).

Применимо к финансовому рынку данные принципы относятся непосредственно к объему и качеству информации, предоставляемому инвестору. Средний инвестор сталкивается с огромным количеством вариантов и бесконечным набором возможностей. В конечном итоге это может привести к невозможности принять решение. Искусственный интеллект и использование новейших цифровых технологий может позволить учитывать личные качества и предпочтения инвестора, независимо от его финансовой состоятельности. При стандартном подходе брокеры и другие по-

средники на финансовом рынке предоставляют более подробную информацию состоятельным инвесторам, а применение нового подхода позволит видеть в каждом инвесторе личность со своими собственными предпочтениями. Например, одна из крупнейших на мировом финансовом рынке брокерских фирм Edward Jones предоставляет клиентам–инвесторам возможность самим определить степень детализации отчетов исходя из следующих видов: краткий; основной; подробный.

Около 90% инвесторов отдали предпочтение основному отчету и по 5% выбрали оставшиеся два вида соответственно. Эта статистика подтверждает необходимость упрощения и доступности финансовой информации.

Главный результат применяемого метода заключается в повышении уровня доверия потенциальных и существующих инвесторов к различным инструментам и участникам финансового рынка, что, в свою очередь, будет способствовать росту инвестиционной активности, общему повышению уровня финансовой грамотности, росту прибыли и привлечению капитала в финансовый сектор экономики.

#### Список литературы

1. Алан Сингл., Айрин Этцкорт. Кратко. Ясно. Просто. – Москва, Изд-во: «Олимп–Бизнес», 2015. – 192 с.
2. Чернявская Ю.А. Роль долговых финансовых инструментов в финансовом секторе экономики / Ю.А. Чернявская, Л.Н. Рубцова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Т.8. – № 1А. – С. 206–212.



## ПРОГРАММНО–ЦЕЛЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА

магистрант А.А. Яськова

Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются проблемы практической реализации принципов программно-целевого планирования и исполнения бюджета в Российской Федерации. Рассматриваются преимущества, а так же определенные сложности применения программно-целевого метода при планировании бюджета требуют дальнейшей оптимизации этого процесса.

**Ключевые слова:** программно-целевое планирование, государственные программы, бюджетирование

Современная экономическая обстановка в мире в целом и в России в частности отличается значительной нестабильностью. Такие факторы, как нарастающая политическая напряженность, сохраняющиеся кризисные явления в экономике большинства стран, крайне негативно влияют на динамику мировых цен на энергоносители. В условиях высокой зависимости российской экономики и бюджета от мирового рынка сырья обостряется

проблема недополучения доходов бюджета, что, в свою очередь, повышает актуальность планирования и программирования бюджетных расходов (в том числе с позиции повышения их эффективности и контролируемости на этапе исполнения бюджета).

Программно-целевое планирование (государственное программирование) представляет собой применение программно-целевого метода планирования в государственном и муниципальном управлении экономикой в виде разработки и практической реализации периодически обновляемой и дополняемой совокупности целевых социально-экономических программ, формируемых в соответствии с возникающими или обостряющимися социально-экономическими проблемами народно-хозяйственного, регионального, местного масштаба, решение которых требует концентрации или привлечения дополнительных ресурсов, срочного осуществления мер, направленных на решение поставленных задач, обозначенных проблем.

В качестве основы программы выступает цель, вокруг которой группируется целый комплекс разнообразных мероприятий, составляющих ее содержание и реализуемых исполнителями с использованием средств ресурсного обеспечения. Так как, в конечном счете, цель программы заключается в удовлетворении назревших потребностей путем соответствующего преобразования ресурсов, то программный цикл охватывает обычно все стадии воспроизводственных процессов. Поэтому взаимосвязь задач и мероприятий в программе обусловлена не только единством цели, но и такими видами связей, как общность конечной продукции, технологии, сырьевых ресурсов, производственной базы, потребителей. [3, с. 18]

Однако применение программно-целевого метода при планировании бюджета сопряжено с определенными сложностями.

Следовательно, для оптимизации процесса программно-целевого планирования необходимы дальнейшие и более глубокие научные разработки в этой области. [5, с. 110]

Рассмотрим более детализировано основные преимущества и недостатки применения программно-целевого метода. Информация систематизирована в таблице 1.

Анализ российских государственных программ выявляет целый ряд недостатков методологического характера, затрудняющих практическую реализацию принципов программно-целевого планирования. Среди них можно выделить следующие:

- неудачно подобранные показатели государственных программ, не позволяющие объективно оценить эффективность их реализации;
- нечеткость формулировок целей, задач и ожидаемых результатов государственных программ;
- избыточное количество задач государственных программ и подпрограмм, а также целевых индикаторов. [6, с. 24]

Преимущества и недостатки применения программно-целевого метода

| Недостатки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Преимущества                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– недостаточность научной базы в вопросах разработки и реализации комплексных программ, отсутствие единой точки зрения исследователей на основополагающие понятия программно-целевого планирования и управления;</li> <li>– невозможность на стадии разработки программы провести увязку всех предполагаемых источников финансирования по всем уровням бюджетов и внебюджетным источникам не позволяет объективно определить конечные результаты программы;</li> <li>– отсутствие адекватных методик расчёта экономической эффективности программ приводит к невозможности объективно обосновать необходимость создания программы и соответствующей системы управления для решения какой-либо конкретной проблемы;</li> <li>– отсутствие у системы оперативности приводит к тому, что иногда с момента появления проблемы до момента реализации программы по ее решению проходят многие годы, в течение которых обществу наносится серьезный ущерб от игнорирования проблемы.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– определение приоритетов бюджетных расходов и обеспечение их реализации;</li> <li>– установление взаимосвязи между ожидаемыми результатами реализации программ и объемом требуемых для этого ресурсов;</li> <li>– повышение обоснованности бюджетных расходов;</li> <li>– более эффективное распределение бюджетных средств между конкурирующими статьями расходов в соответствии с приоритетами государственной и муниципальной политики;</li> <li>– расширение самостоятельности и повышение ответственности получателей бюджетных средств;</li> <li>– стимулирование государственных и муниципальных служащих, работников бюджетных и автономных учреждений к эффективной работе, направленной на достижение конечных результатов;</li> <li>– повышение уровня прозрачности деятельности органов местного самоуправления, что способствует повышению доверия населения и привлечению инвесторов.</li> </ul> |

Кроме того, любая концепция бюджетирования (даже классическая "затратная") предполагает представление финансовых планов в нескольких вариантах для выбора наилучшего или наиболее вероятного. В случае, когда речь идет о программно-целевом бюджетировании, данный принцип трансформируется в необходимость подготовки нескольких способов достижения нужного результата, различающихся набором используемых ресурсов, их стоимостью и схемами финансирования [12]. Вместе с тем необходимо отметить, что значения результативных показателей, которые могут быть получены при выборе наиболее оптимального варианта, далеко не всегда очевидны без дополнительных обоснований и расчетов. Поэтому методы поиска значений результативных показателей, соответствующих оптимальным вариантам распределения ресурсов, должны также включаться в методологию подготовки и обоснования программных бюджетов.

Следует констатировать, что существующая российская методология и практика программно-целевого бюджетирования не приспособлены к



решению подобных задач. В соответствующих документах не приводится аналитического обоснования принятия конкретных решений относительно того или иного варианта расходования бюджетных средств.

В ходе продолжающейся в Российской Федерации бюджетной реформы концептуальной основой реализации процесса финансового планирования в условиях программно-целевого подхода к управлению бюджетными расходами стало применение модели бюджетирования, ориентированного на результат (БОР) (Performance-Based Budgeting), – метода подготовки и исполнения бюджета, при котором планирование, исполнение и контроль бюджетных расходов осуществляются в непосредственной связи с заданными и достигаемыми результатами. [4, с. 30]

В настоящее время появился проектно-целевой подход. Проект – это уникальный процесс, состоящий из набора скоординированных и управляемых действий, с указанием даты начала и окончания, предпринятых для достижения соответствия определенным требованиям, включая ограничения по времени, стоимости и ресурсам; программа – совокупность взаимосвязанных проектов и другой деятельности, направленных на достижение общей цели и реализуемых в условиях общих ограничений. Управление программой проектов координируется для достижения непосредственных преимуществ и степени управляемости, недоступных при управлении ими по отдельности.

И проекту, и программе присущи общие ключевые элементы, к примеру, ориентация процессов и работ на достижение целевых результатов, управление с применением принципов и методов проектно-ориентированного менеджмента. В качестве различий в специальной литературе чаще всего рассматриваются масштаб и целевое предназначение: проект нацелен на достижение какого-либо конкретного единичного результата, программа – интегрирует результаты отдельных проектов для достижения более масштабных целей и получения ожидаемых измеримых выгод и других положительных результатов. [4, с. 2]

Для проектного подхода более характерен старт с проблемной ситуации настоящего, тогда как программный подход ориентирован на достижение прогнозируемых результатов в соответствии с реализуемой политикой в соответствующей предметной области. При этом ключевым моментом двух рассматриваемых подходов является целеполагание, термин "цель" обоснованно присутствует в их названиях. Проектное управление является частным случаем программно-целевого подхода к управлению.

Государственные проекты, имеющие значительный мультипликационный эффект, разрабатываются по инициативе государственных органов исполнительной власти и осуществляются посредством государственных программ, имеющих целевой характер.

В нормативных документах [1–2], регламентирующих программно-целевое бюджетирование, содержатся методические указания в части:

- разработки государственных программ и подпрограмм: раскрываются требования к их структуре и содержанию;
- формирования целей, задач, целевых показателей (индикаторов) государственных программ и подпрограмм;
- раскрытия информации о финансовом и ресурсном обеспечении государственных программ;
- планирования и мониторинга реализации государственных программ, оценки их эффективности;
- подготовки соответствующей отчетности;
- подготовки прочих обосновывающих материалов.

Вместе с тем отсутствуют рекомендации, позволяющие на этапе планирования выполнять поиск и осуществлять выбор наилучших вариантов формирования и реализации программ с позиций принципа оптимальности. В результате выбор мероприятий и инвестиционных проектов, направленных на реализацию соответствующих государственных программ, как правило, не имеет соответствующего обоснования.

Как следствие, остаются без ответа следующие вопросы:

- является ли выбранный подход к распределению бюджетных затрат, выделенных на реализацию соответствующей государственной программы (подпрограммы, задачи, мероприятия), оптимальным;
- существуют ли альтернативные варианты реализации поставленных программных целей и задач, характеризующиеся лучшими результатами при меньшем уровне затрат?

Существуют рекомендации по использованию ретроспективной информации о динамике данных показателей в предшествующие 2 – 3 года в рамках как текущей, так и аналогичных программ. Предполагается, что на основе данной информации можно спрогнозировать поведение этих показателей в последующие периоды. Однако необходимо отметить, что реализация подобных подходов в программном планировании может привести к тому, что плановые значения целевых показателей будут основаны на инерционных или произвольных оценках. Говорить о соблюдении принципа оптимальности и поиске вариантов, в рамках которых наименьшие затраты будут соответствовать наилучшим результатам, на базе только ретроспективной информации не приходится.

Вследствие несовершенства разработанных государственных программ и подходов к их реализации, недостаточной обоснованности плановых расчетов на практике часто наблюдаются неблагоприятные отклонения фактических значений ключевых показателей от плановых программных расчетов. И, как следствие, конечные результаты от реализации государственных программ во многих случаях не соответствуют ожидаемым.

### Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации – федер. закон от 31.07.1998 № 145–ФЗ (с изменениями и дополнениями, внесенными Гос. Думой от 27 декабря 2018 г.). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
2. Варпаева И.А. Бюджетирование деятельности вуза в рамках проектно-целевого подхода к управлению / И.А. Варпаева // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2018. – № 17 (449) – С.26–41.
3. Кравченко О.В. Использование программно-целевого метода при стратегическом планировании бюджета / О.В. Кравченко // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2017. – №4. – С. 105–111.
4. Мастеров А.И. Программно-целевое планирование как инструмент повышения эффективности бюджетных расходов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2019. – № 1 (457). – С. 22–32.
5. Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации – постановление Правительства РФ от 02.08.2010 N 588 (с изменениями и дополнениями, внесенными Правительством Российской Федерации от 25 декабря 2018 г.). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
6. Райзберг Б.А. Целевые программы в системе государственного управления экономикой: монография. / Б.А. Райзберг – М. : ИНФРА–М, 2018. – 268 с.

*Научное издание*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ  
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ  
ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Сборник материалов  
Всероссийской (национальной)  
научно-практической конференции  
27 марта 2019 г.*

Издание публикуется в авторской редакции  
и авторском наборе

Подписано в печать 05.09.2019. Формат 60×84/16.  
Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500 экз. Заказ 197.

ООО Издательско-полиграфический центр  
«Научная книга»  
394030, г. Воронеж, ул. Средне-Московская, 32е, оф. 3  
Тел. +7 (473) 200-81-02, 200-81-04  
<http://www.n-kniga.ru>. E-mail: [zakaz@n-kniga.ru](mailto:zakaz@n-kniga.ru)

Отпечатано в типографии ООО ИПЦ «Научная книга».  
394026, г. Воронеж, Московский пр-т, 11/5  
Тел. +7 (473) 220-57-15  
<http://www.n-kniga.ru>. E-mail: [typ@n-kniga.ru](mailto:typ@n-kniga.ru)