

Научный журнал

Основан в ноябре 2015 г.

Калужский филиал Финансового
университета при Правительстве РФ

г. Калуга

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (<http://elibrary.ru/>)

Научные статьи публикуются по следующим направлениям:

- «финансы, денежное обращение и кредит»;
- «учет, анализ и аудит»;
- «экономика труда и социально-трудовые отношения»;
- «региональная и отраслевая экономика»;
- «экономика организации»;
- «маркетинг»;
- «менеджмент»;
- «математические методы в экономике»;
- «мировая экономика»;
- «экономическая теория»;
- «образовательные технологии».

Редакционная коллегия

Пирогова Т.Э., главный редактор, директор Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Сусякова О.Н., заместитель главного редактора, научный сотрудник Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Авдеева В.И., министр финансов Калужской области, к.э.н.

Вахрушина М.А., заместитель руководителя Департамента учета, анализа и аудита Финуниверситета, Москва, д.э.н.

Гончаренко Л.И., руководитель департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финуниверситета, Москва, д.э.н.

Губернаторова Н.Н., зав.кафедрой «Экономика» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Дорота Худы-Хынски, профессор кафедры «Экономика» Академии Яна Длугоша, г. Ченстохов, Польша, член РАН (Польской академии наук) в Кракове, доктор экономики

Дробышева И.В., зав. кафедрой «Высшая математика и статистика» Калужского филиала Финуниверситета, д.п.н

Косихина О.П., зав.кафедрой «Финансы и кредит» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Крутиков В.К., проректор по научно-методической работе Института управления, бизнеса и технологий, Калуга, д.э.н.

Рахметова Р.У., руководитель научно-практической школы "Аналитик", Университет Туран - Астана, Казахстан, д.э.н.

Адрес редакции: 248016, г. Калуга, ул. Чижевского, д. 17, комн. 206., тел.: 8(910)5202662

E-mail: onsuslyakova@fa.ru

Учредитель:

Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

<i>Амелина Е.А.</i>	4
Применение упрощенной системы налогообложения субъектами малого бизнеса	
<i>Галактионова А.В., Губернаторова Н.Н., Поторочин П.С.</i>	
Значение налога на прибыль организации в современной российской практике	8
<i>Солярик М.А., Шевверновский С.В.</i>	
Отличительные особенности налога на прибыль в зарубежных странах и России	13

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

<i>Вартазарова К.И., Сибиряков С.В., Кашиба М.С.</i>	
К вопросу об оптимизации налоговых рисков организации	18
<i>Ерохина В.Н., Кутузова В.О.</i>	
Особенности проведения инвентаризации нефинансовых активов в организациях государственного сектора согласно современному законодательству РФ	24
<i>Журавлева М.Н.</i>	
Теоретические основы организации и ведения учета расчетов по оплате труда	30
<i>Ломакина О.В., Гедде Бобиа Ги Марк</i>	34
Внутренний контроль расчетов с покупателями и заказчиками	
<i>Сибиряков С.В., Вартазарова К.И.</i>	
Анализ налоговой нагрузки организации с целью ее оптимизации	37

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Амелина Е.А.</i>	
Малое и среднее предпринимательство: место в экономике России и анализ текущего состояния	43
<i>Ерохина В.Н., Кардаш Д.Ю.</i>	
Анализ и современные проблемы инвестиционной привлекательности региона (на примере Калужской области)	48
<i>Кардаш Д.Ю., Ерохина В.Н.</i>	
Сущность инвестиционного риска при размещении производства для потенциального инвестора (на примере Калужской области)	55
<i>Кокшарова Е.К.</i>	60
Стратегия социально-экономического развития московской области: оценка и проблемы	
<i>Шипунова Е.П., Журавлева М.Н.</i>	64
Особенности налогообложения малого бизнеса Калужской области на современном этапе	

МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Бич В. В., Шмаков В. И.</i>	68
Комиссионная система оплаты труда как механизм мотивации персонала	
<i>Губанова Е. В., Демичева М. А.</i>	72
Система управления деятельностью организации	
<i>Кузнецова Р.А.</i>	77
Мотивация персонала как инструмент управления торговым предприятием	
<i>Слезкина А.Э.</i>	81
Оценка эффективности процесса поиска и принятия управленческих решений	
<i>Чернецов Д.И.</i>	87
Оценка эффективности системы внутреннего контроля в организации	
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ	93

«ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ»

УДК 336.225

АМЕЛИНА Е.А.

ПРИМЕНЕНИЕ УПРОЩЁННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ
МАЛОГО БИЗНЕСАAPPLICATION OF THE SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION BY SUBJECTS
OF SMALL BUSINESS

Аннотация: в статье анализируется специальный налоговый режим для индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса — упрощенная система налогообложения (далее - УСН). На современном этапе развития экономики УСН ориентирована на поддержку малого и среднего предпринимательства путем снижения налогового бремени и облегчения ведения отчетности. Делаются выводы о положительных сторонах применения упрощенной системы налогообложения для предпринимателей.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, специальный налоговый режим, упрощенная система налогообложения, элементы налогообложения.

Annotation: the article analyzes the special tax regime for individual entrepreneurs and small businesses—the simplified tax system (hereinafter-USN). At the present stage of economic development, the USN is focused on supporting small and medium-sized businesses by reducing the tax burden and facilitating reporting. Conclusions are drawn about the positive aspects of the simplified taxation system for entrepreneurs.

Keywords: small business, small entrepreneurship, special tax regime, simplified tax system, elements of taxation.

Одним из наиболее важных факторов государственного воздействия на развитие предпринимательства является использование специальных льготных налоговых режимов, к которым относятся: упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), патентная система налогообложения (ПСН) [3, с. 14-17].

УСН — специальный налоговый режим, при котором налогоплательщик в особом порядке, установленном федеральным законодательством, исчисляет и уплачивает налоги и сборы (глава 26.2 Налогового кодекса РФ). Безусловно, УСН стала «народной» системой налогообложения (рисунок 1).

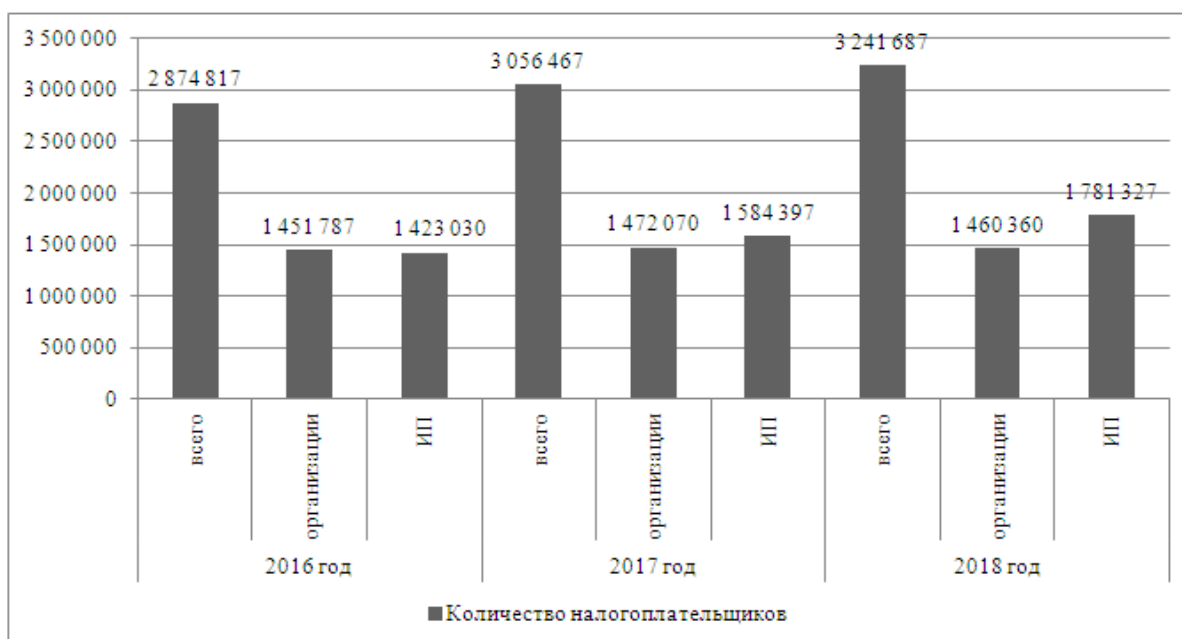


Рисунок 1 – Динамика количества налогоплательщиков УСН в 2016-2018 гг. в РФ, ед.

Так, за 3 года количество плательщиков УСН увеличилось на 366 870 ед. (данные формы 5-УСН ФНС России). При этом поступле-

ния в консолидированные бюджеты субъектов РФ от данного доходного источника представлены в таблице 1 (данные Казначейства РФ).

Таблица 1 – Динамика поступления УСН в консолидированные бюджеты субъектов РФ в разрезе Федеральных округов в 2016-2018 гг., млрд.рублей.

Показатель	2016 год		2017 год		2018 год		Отклонение 2018 г. от 2016 г. по УСН
	Всего доходов	УСН	Всего доходов	УСН	Всего доходов	УСН	
Российская Федерация	9 923,8	287,1	345,2	10 758,2	10 222,2	422,2	135,1
Центральный Федеральный округ	3 355,0	107,1	131,3	3 724,9	3 803,4	164,2	57,1
Северо-Западный Федеральный округ	1 113,2	36,0	43,6	1 205,2	1 190,2	53,7	17,7
Южный Федеральный округ	762,9	29,3	34,8	863,9	679,2	42,4	13,1
Северо-Кавказский Федеральный округ	377,7	5,8	6,7	402,8	186,7	8,3	2,5
Приволжский Федеральный округ	1 470,1	41,1	48,7	1 556,3	1 438,5	58,5	17,3
Уральский Федеральный округ	987,2	22,1	26,6	1 053,0	1 220,6	31,9	9,8
Сибирский Федеральный округ	1 083,7	29,8	35,4	1 175,1	986,4	39,0	9,2
Дальневосточный Федеральный округ	774,0	15,9	18,2	776,8	717,3	24,3	8,4

Следовательно, исходя из данных таблицы 1 и рисунка 1, можно прийти к выводу, что положительная динамика числа хозяйствующих субъектов, воспользовавшихся УСН, позволила увеличить собственную доходную базу регионов и органов местного самоуправления на 135 138,6 млн.рублей в целом по РФ.

Рассмотрим более подробно основные условия применения налогового режима и положительные стороны применения упрощенной системы налогообложения для предпринимателей, которые позволяют считать УСН самым распространенным специальным налоговым режимом в РФ,

Налогоплательщиками УСН могут быть как организации, так и индивидуальные предприниматели [2, с.104-108].

Условия и критерии, позволяющие выбрать упрощенную систему налогообложения, устанавливаются законодательством РФ. И в последние годы в этом смысле установилась определённая стабильность, т.е. требования к плательщикам УСН кардинально не меняются.

Критерии, позволяющие применять УСН, указаны в главе 26.2 Налогового кодекса РФ [1]. Так к ним относятся:

- ограничения по средней численности работников (не более 100 человек);
- ограничения на занятие определенными видами деятельности (например, страховая и банковская деятельность, ломбарды и др.);
- ограничения по годовому доходу – не более 150 млн. рублей;
- ограничение по филиалам: они должны отсутствовать у организации;
- доход, полученный за 9 месяцев текущего года действующим бизнесом при переходе с общей системы налогообложения (далее – ОСНО) на УСН, не может быть больше 112,5 млн рублей (не распространяется на индивидуальных предпринимателей);
- остаточная стоимость основных средств не превышает 150 млн рублей (до 2017 лимит был установлен на сумме в 100 млн рублей).

В отношении последнего условия ФНС высказывала неоднозначное мнение. Дело в том, что в подпункте 16 пункта 3 статьи 346.12

НК РФ лимит по остаточной стоимости ОС указан только для организаций. Соответственно, индивидуальные предприниматели этот лимит не соблюдали и осуществляли переход с ОСНО на УСН, даже имея основные средства на большую сумму.

Однако в письме от 19 октября 2018 г. № СД-3-3/7457@ ФНС отметила, что для возможности перейти с ОСНО на УСН с 2019 года лимит по основным средствам должны соблюдать не только организации, но и ИП.

Причём, такой вывод налоговиков подкреплён судебными актами, в том числе, решениями Верховного суда.

Но, конечно, большинство только что зарегистрированных ИП и ООО легко вписываются в установленные на УСН лимиты по доходам и численности работников. А значит, имеют право перейти на льготный режим [5, с.23-26].

На рисунке 2 наглядно отображены сроки перехода на УСН.

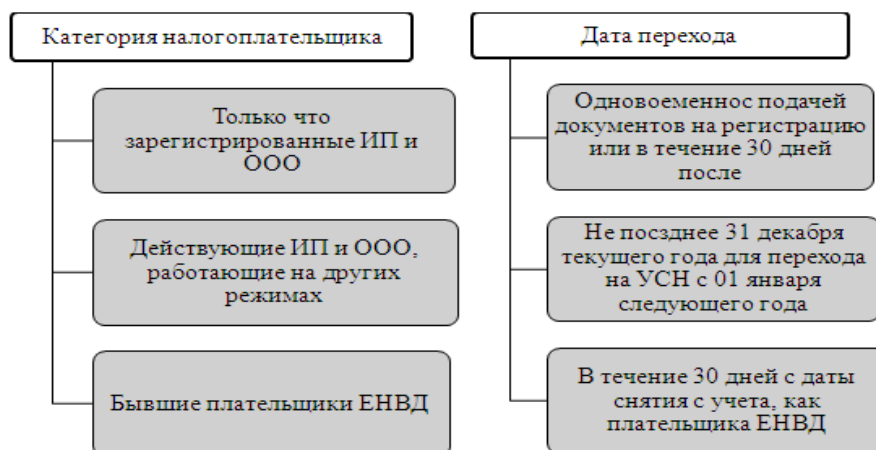


Рисунок 2 – Сроки перехода на УСН

Условия применения УСН представлены на рисунке 3.

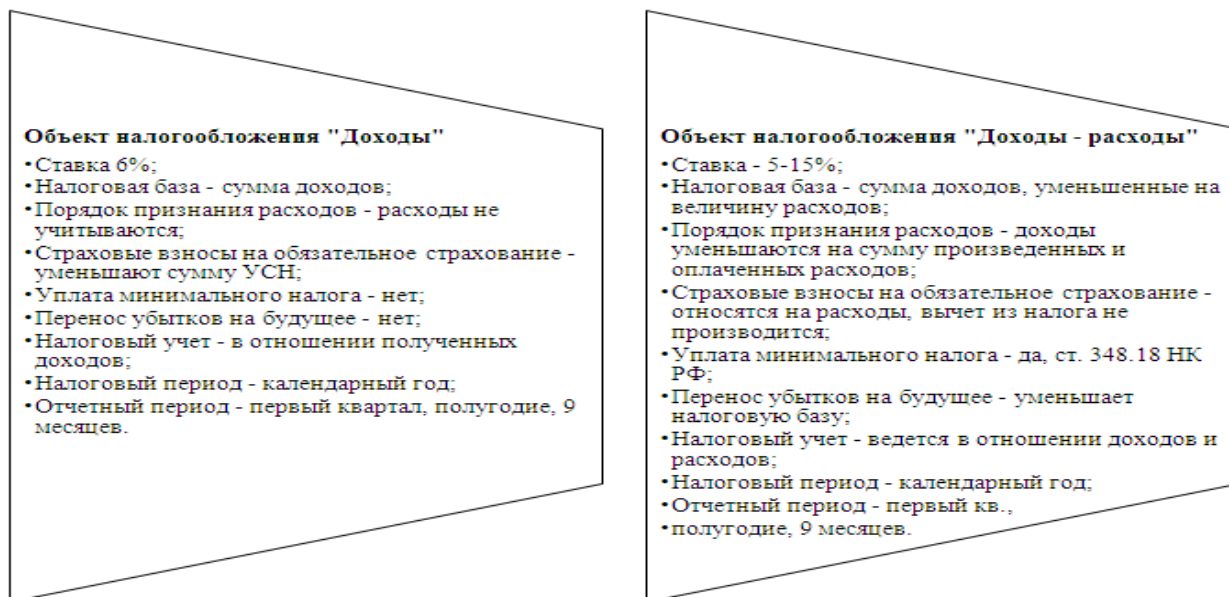


Рисунок 3 – Условия применения УСН

Таким образом, порядок применения УСН на предприятиях малого и среднего предпринимательства в значительной степени зависит от того, какой объект налогообложения выбран: «Доходы» или «Доходы за вычетом расходов».

Применение упрощенной системы налогообложения субъектами малого и среднего предпринимательства обладает явными преимуществами по сравнению с общей системой налогообложения. Преимущества УСН представлены на рисунке 4 [4, с. 309-311].

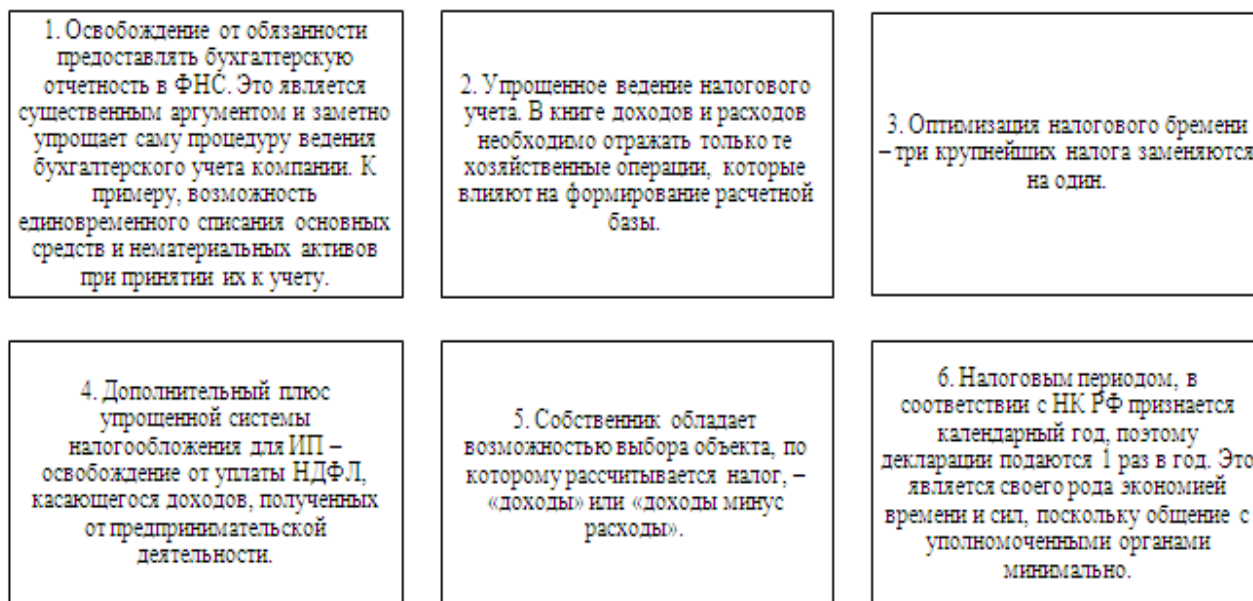


Рисунок 4 – Преимущества упрощенной системы налогообложения

Таким образом, упрощенная система налогообложения - один из действующих в РФ специальных налоговых режимов, который главным образом ориентирован на малое и среднее предпринимательство. Данный налоговый режим нацелен на упрощение расчета и уплаты налогов в процессе ведения предпринимательской деятельности. Современная практика показывает, что подавляющее большинство субъектов малого и среднего предпринимательства выбирают УСН в качестве режима налогообложения.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.09.2019) // СЗ РФ. - 07.08.2000. - N 32. - ст. 3340
2. Водопьянова В.А., Гапонова Е.А., Самсонова И.А., Терещенко Д.С. Упрощенная система налогообложения как способ налоговой оптимизации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2016. - № 6-1. - С. 104-108
3. Дорофеева О.Н. Особенности менеджмента в малом бизнесе//Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2005. №3. С.101-106
3. Дружинина Л. Л. Упрощенная система налогообложения, как стимул развития малого бизнеса // Сборник: XXI апрельские экономические чтения. Международная научно практическая конференция. - 2015. - С. 14–17
4. Кузнецова Е. Ю., Плахов А. В. Упрощенная система налогообложения как элемент современных методов оптимизации налогообложения предприятия // Молодой ученый. - 2016. - №25. - С. 309-311
5. Лейман Т.И. Упрощенная система налогообложения: особенности применения // Вестник Челябинского государственного университета. - 2018. - № 26. - С. 23-26
6. Сусякова О.Н. Управление развитием малого бизнеса//Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2006. №1. С.89-107

Калужский филиал Финансового университета

УДК 336.226.12

ГАЛАКТИОНОВА А.В., ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н., ПОТОРОЧИН П.С.

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ
РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕTHE VALUE OF THE TAX ON PROFIT OF ORGANIZATIONS IN MODERN
RUSSIAN PRACTICE

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические аспекты налога на прибыль. Показывается его место и роль в формировании доходной части консолидированного бюджета Российской Федерации. Представлена структура и динамика поступлений налога на прибыль в консолидированный бюджет Российской Федерации.

Ключевые слова: налог, налог на прибыль, налоговая ставка, налоговый доход, налоговая система, Налоговый кодекс Российской Федерации.

Annotation: the article deals with the theoretical aspects of income tax. There is a place and role of generating revenue from the budget of the Russia in the article. The structure and changes in the dynamics of income tax from the budget of the Russian Federation is reflected.

Keywords: tax, income tax, tax rate, tax income, tax system, Tax Code of the Russian Federation.

Налог на прибыль организаций – это один из важнейших налогов Российской Федерации. От величины поступлений налога на прибыль организации в значительной мере зависит экономический рост страны, в связи с чем изучение и анализ динамики и структуры налога на прибыль организации является необходимой составляющей для получения обширной картины о макроэкономическом состоянии экономики государства и конкретного региона.

Российские и иностранные организации, которые выполняют деятельность в России посредством своих постоянных представительств, а также извлекающие прибыль от источников в России – это налогоплательщики налога на прибыль организаций.

Налог на прибыль организаций является источником доходов федерального и регионального бюджетов. В соответствии со статьей 285 НК России основная ставка данного налога – 20 %:
– 3 % перечисляется в федеральный бюджет;
– 17 % перечисляется в бюджеты субъектов [1].

При этом для некоторых категорий плательщиков налога на прибыль организаций ставку могут снизить максимально до уровня 12,5 %.

Согласно статье 284 Налогового Кодекса Российской Федерации ставку могут снизить для резидентов свободных и особых экономических зон, для участников проектов по реализации инвестиций на уровне регионов, для организаций имеющих статус резидента территории опережающего развития или порта Владивостока.

Все преференции (льготы) по уплате данного налога должны обладать стимулирующим эффектом, чтобы налогоплательщики стремились к расширению масштабов производственной, промышленной или другой деятельности [3].

Нормативно-правовыми актами Российской Федерации предусмотрено более 100 льгот по указанному налогу на прибыль для определенных налогоплательщиков, например:
– доходы, которые не включаются при подсчете налоговой базы;
– установление пониженных ставок, в том числе нулевой ставки от суммы дивидендов;
– премия по амортизации.

На законодательном уровне вопросы учета налога на прибыль организаций в Российской Федерации регулируются Налоговым Кодексом, а также ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» [2]. Объект по данному налогу на прибыль организаций определяется в соответствии с категориями плательщиков по налогу на прибыль (таблица 1).

Необходимо изучить элементы, которые нужно учесть при определении налоговой базы по налогу на прибыль организации. Налоговой базой по налогу на прибыль организации является денежное выражение прибыли организации, которая определяется согласно статьи 247 Налогового Кодекса, подлежащей налогообложению. Прибыль, рассчитывается посредством уменьшения полученных доходов организации на величину произведенных ею расходов.

Доход – это экономическая выгода, которая получена налогоплательщиком в денежной или форме. Доходы, которые определяют

ся согласно первичным документам, подтверждающим полученные организацией доходы, и другим документам налогового учета. Для целей налогового учета доходы организации

подразделяются на следующие: ст. 249 НК РФ доходы от реализации, ст. 250 НК РФ внереализационные доходы, ст. 251 НК РФ доходы, не учитываемые для целей налогообложения.

Таблица 1 - Категории налогоплательщиков и соответствующие объекты налогообложения

Категория плательщиков по налогу на прибыль организации	Объект налогообложения
Российские организации, которые не являются участниками консолидированной группы налогоплательщиков – КГН)	Доходы, которые уменьшены на величину расходов
Российские организации, которые являются участниками КГН	Сумма полученной прибыли участников КГН, которая приходится на долю определенного участника
Иностранные организации, которые выполняют деятельность в России посредством своих постоянных представительств	Доходы, которые уменьшены на сумму расходов, осуществленных указанными представительствами
Прочие иностранные организации	Доходы, поступившие от источников в России

Расходы – это необходимые и документально подтвержденные затраты, производимые организацией – налогоплательщиком. Расходы организации, подразделяются также на следующие виды: ст. 253 НК РФ расходы, по производству и реализации, ст. 265 НК РФ внереализационные расходы, ст. 270 НК РФ расходы, которые не учитываются при формировании налоговой базы [4,5].

Налог на прибыль находится в числе главных источников пополнения доходной части государственного бюджета.

Согласно анализу налоговых доходов в консолидированный бюджет России формирование доходной базы в 2018 году на 82 % осуществлено посредством поступления следующих налогов: налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и налога на добавленную стоимость (НДС). При этом в 2017 году удельный вес указанных налогов составил 79 % [7].

На рисунке 1 наглядно показана структура налоговых доходов консолидированного бюджета.

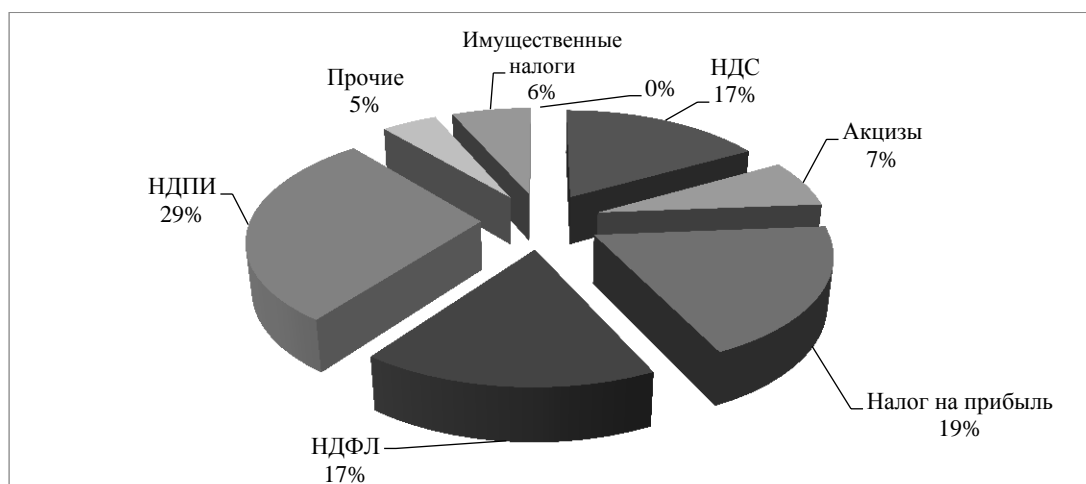


Рисунок 1 - Структура налоговых доходов консолидированного бюджета Российской Федерации в 2018 году

Рассмотрим динамику налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации за 2016-2018 гг., которая отражена на рисунке 2.

Налоговые доходы в 2018 году возросли по сравнению с 2017 и 2016 г. и составили 21 328,5 млрд. руб. Необходимо отметить, что поступления НДПИ в 2018 году составили 6 127,4 млрд. руб., что больше чем в 2017 году

на 1 997,1 млрд. руб. и больше чем в 2016 году на 3 199,0 млрд. руб.

Значимый источник доходов консолидированного бюджета – налог на прибыль, на долю которого в 2018 году пришлось 19 % (4 100 млрд. руб.) всех налоговых поступлений. По сравнению с 2017 годом поступления возросли на 811 млрд. руб. или на 24,7 %, но по сравнению с 2016 годом величина налога на прибыль увеличилась на 1 329,8 млрд. руб. или на 48 %.

Величина НДС также имела положительную динамику и составила в 2018 году –

3 574, млрд. руб., по сравнению с величиной в 2017 г. на 15,6 % возросла. Поступления НДС в 2018 году увеличились по сравнению с 2017 годом на 504,6 млрд. руб. или на 16,5 % и составили 3 653,8 млрд. руб., что существенно превышает темпы инфляции.

В целом все налоговые доходы консолидированного бюджета Российской Федерации за 2018 год имели положительную динамику роста, за исключением поступления от акцизов.

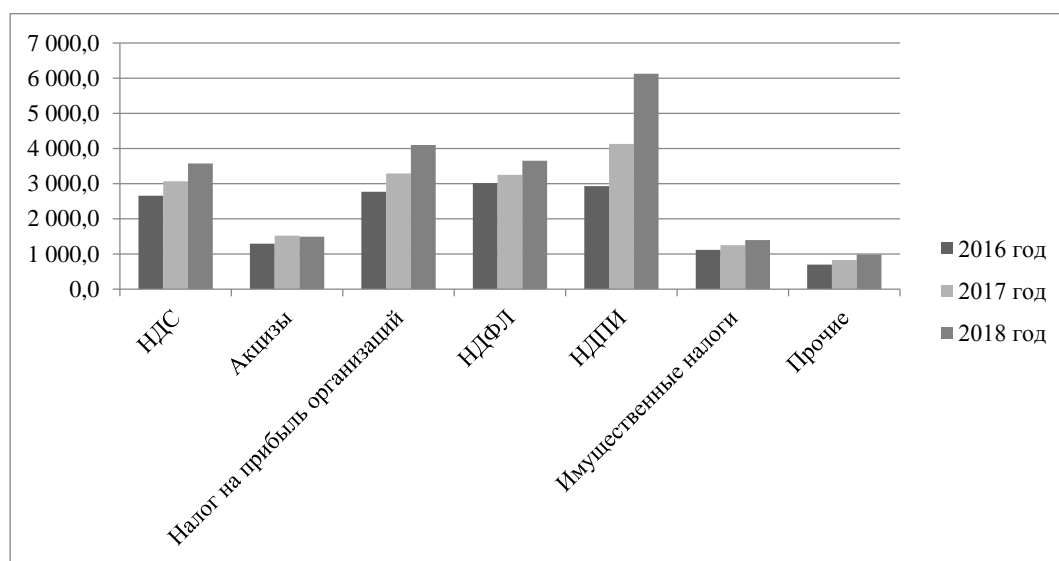


Рисунок 2 - Динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации за 2016-2018 гг., млрд. руб.

Важное место в законодательстве в налоговой области отводится налогу на прибыль организаций, так как результативность применения данного налога оказывает эффект на экономическую ситуацию в стране. Высокая величина ставки данного налога одновременно со сложностью его расчета замедляют рост экономики страны. Поступления от налога на прибыль организаций составляют значительную долю налоговых доходов бюджетов.

Рассмотрим динамику сальдированного финансового результата организаций за 2016-2018 гг. согласно данным Федеральной служ-

бы государственной статистики, а также динамику поступлений налога на прибыль в бюджет Российской Федерации в 2016 – 2018 гг. согласно данным налоговой статистики Федеральной налоговой службы, отраженные на рисунке 3 [6,7].

На рисунке отражено, что сальдированный финансовый результат организаций в 2018 году достиг максимального значения и составил 13 797,2 млрд. руб., как и величина налога на прибыль организаций, которая, в свою очередь, составила 4 100 млрд. руб.

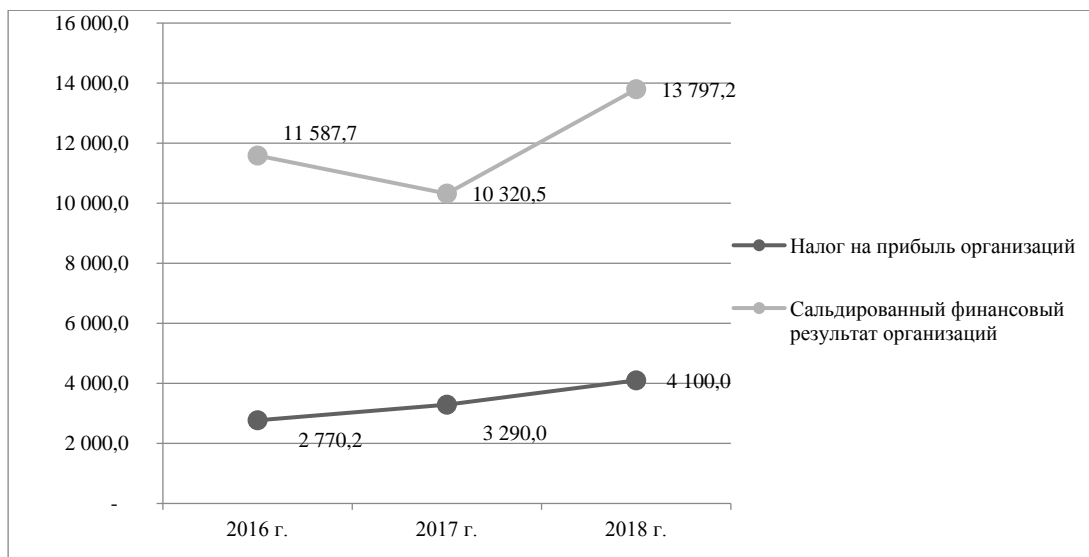


Рисунок 3 - Динамика сальдированного финансового результата организаций-налогоплательщиков и поступлений налога на прибыль организаций в бюджет Российской Федерации в 2016-2018 гг., млрд. руб.

Величина сальдированного финансового результата организаций за период 2016-2018 гг. колебалась в пределах от 10 320,5 млрд. руб. до 13 797,2 млрд. руб., при этом величина поступлений от налога на прибыль в бюджет Российской Федерации за указанный период

увеличилась с 2 770,2 млрд. руб. до 4 100,0 млрд. руб., а именно на 1 329,8 млрд. руб.

Схематично изменение динамики задолженности и недоимки по налогу на прибыль согласно данным налоговой статистики Федеральной налоговой службы изображена на рисунке 4 [6].

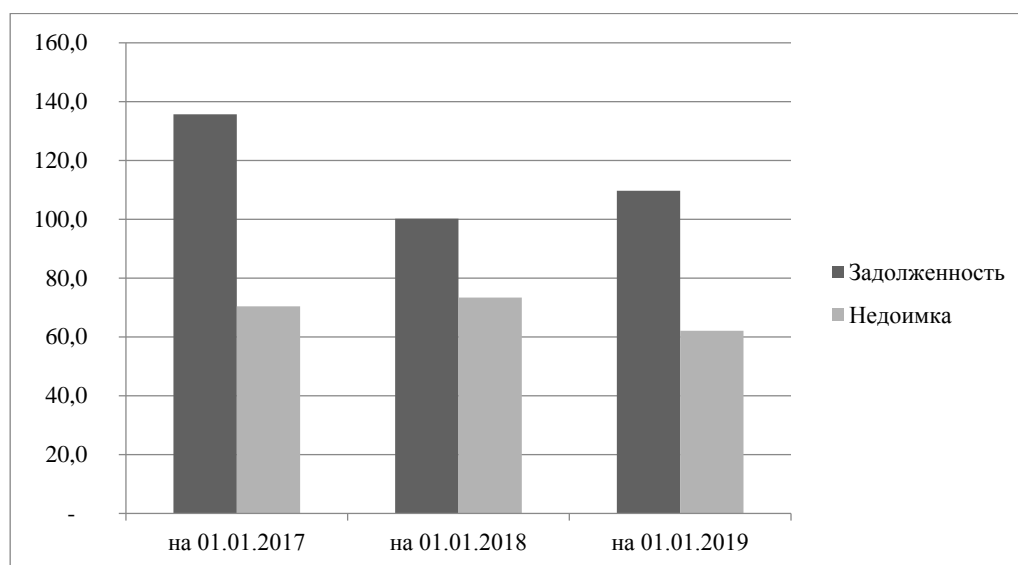


Рисунок 4 - Изменения динамики задолженности, а также недоимки по налогу на прибыль в бюджет Российской Федерации, млрд. руб.

Задолженность организаций по налогу на прибыль в бюджет по состоянию на 01.01.2019 – 109,8 млрд. рублей и по сравнению с 01.01.2018 увеличился на 9,6 млрд. рублей или на 11 %, но по сравнению с 01.01.2017 долг сократился на 26 млрд. руб. или на 20 %.

Величина недоимки по поступлениям по данному налогу в бюджет РФ по состоянию

на 01.01.2019 составила в сумме 63,1 млрд. рублей и в сравнении с 01.01.2018 сократилась на 10,3 млрд. руб. или на 15 %. При этом по сравнению с 01.01.2017 недоимка сократилась на 8,3 млрд. руб. или на 12 %. Таким образом, роль налога на прибыль организаций в поступлениях доходной части бюджета России достаточно значима.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ в ред. от 01.05.2019
2. Зинягина А. С. Налоговый учет и отчетность: учебник – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, кафедра «Налоговый консалтинг». – М.: Издательство «ДанКо», 2016. – 189 с.
3. Щепотьев А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / А.В. Щепотьев, С.А. Яшкин. – Тула: НОО ВПО «ТИИЭ». – 2016. – 161 с.
4. Максимова Е.С., Губернаторова Н.Н. Особенности разработки налоговой политики государства // Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. Редколлегия: Якушев А.А., Сафаров Б.Г., Попов Н.А., Кетова И.А., Савченкова К.А., Максимова Т.В., Подповетная Ю.В., Угрюмова Н.В., Кравченко И.А. 2017. С. 137-140.
5. Мичуров М.К., Губернаторова Н.Н. Особенности проведения камеральных проверок и способы снижения рисков проведения дальнейших контрольных мероприятий. В сборнике: Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы. Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. 2017. С. 49-50.
6. Налоговая статистика Федеральной налоговой службы (ФНС России) [Электронный ресурс]. – <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (Дата обращения 22.10.2019)
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. – <https://www.gks.ru/> (Дата обращения 20.10.2019)

Калужский филиал Финансового университета

УДК 336.226.12

СОЛЯРИК М.А., ШЕВЕРНОВСКИЙ С.В.

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И РОССИИ

DISTINCTIVE FEATURES OF INCOME TAX IN FOREIGN COUNTRIES AND RUSSIA

Аннотация: В статье сформулированы особенности налогообложения компаний ближнего и дальнего зарубежья и сделан вывод о том, какие именно мероприятия подойдут для реформирования российской системы.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, корпоративный налог, тенизация экономики, регулирующая функция налога.

Abstract: the article formulates the features of taxation of companies in the near and far abroad and concludes what activities are suitable for the reform of the Russian system.

Keywords: corporate income tax, corporate tax, shadow economy, regulating function of tax.

В современных экономических реалиях России вопросы применения эффективного механизма налогообложения прибыли предприятий встает чрезвычайно остро, ведь налог на прибыль предприятий может использоваться и как действенный инструмент сбалансированного динамичного экономического роста на основе инновационного развития и как надежный источник доходов государственного бюджета. Сложные политические и экономические

условия, нестабильность и сложность отечественного законодательства, значительное налоговое бремя на бизнес актуализируют необходимость исследования зарубежного опыта налогообложения прибыли предприятий с целью поиска оптимальных для нашей страны направлений совершенствования порядка взывания и администрирования налога на прибыль организаций.

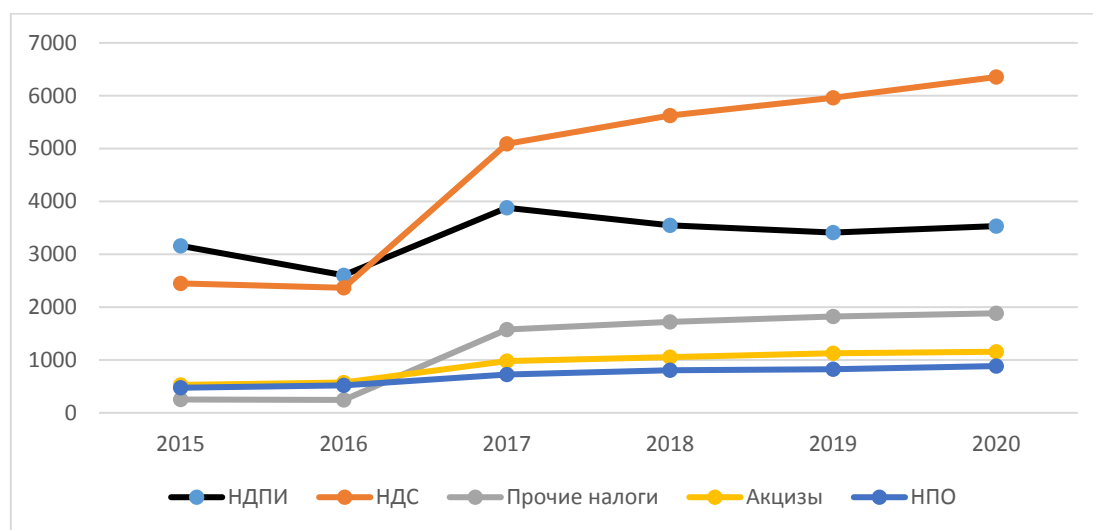


Рисунок 1 – Динамика поступлений основных налогов России за последние годы, млрд. руб. [3, 1]

В развитых зарубежных странах налог на прибыль предприятий активно используется как регулятор социально-экономических отношений, который позволяет осуществлять влияние на объемы производства, конкурентоспособность отечественных предприятий, инвестиционный климат и экономику страны в целом. В то же время, отечественный опыт налогообложения прибыли предприятий демонстрирует в основном фокусировку на фискальной эффективности налога на прибыль, а

не на его регулирующем потенциале. Так, в нашей стране налог на прибыль организаций (НПО) в структуре доходов государственного бюджета по данным на 2018 год занимает последнее место после налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налога на добавленную стоимость (НДС) и акцизов. История прошлых лет и прогноз на будущие два года представлены на рис. 1.

Данные рисунка 1 показывают, что величина поступлений НПО растет: к 2020 году

ождается прирост в размере 410,1 млрд. руб., что составляет более 86% от суммы 2015 года. В тоже время удельный вес с 6,9% должен снизиться до 5,8% в общих доходах федерального бюджета. Для сравнения приведем статистику США, где налог на прибыль в доходах федерального бюджета занимает третье место с удельным весом в пределах до 11% [8].

Следует отметить, что налог на прибыль организаций в России схож с налогом на прибыль корпораций в зарубежных странах. Удельный вес корпоративного налога в дохо-

дах бюджетов зарубежных стран отличается: до 5,5% во Франции и Германии, до 11% в Великобритании [4].

Учитывая то, что в зарубежных странах удельный вес налога на прибыль в структуре доходов бюджета находится на уровне по сравнению с Россией, он выполняет важную регулирующую роль. Об этом свидетельствуют, в частности, нормативно установленные цели использования поступлений от этого налога (табл. 1).

Таблица 1 – Направления поступлений корпоративного налога в зарубежных странах [4]

Страна	Направление
Германия, Испания, Греция, Ирландия, Канада	Стимулирование инвестиций
Бельгия, Люксембург, Англия, Франция, Таиланд, Туркменистан	Развитие малого бизнеса
Португалия, Италия, Китай, Белоруссия	Развитие депрессивных территорий
Германия, Япония, Россия	Выравнивание бюджетов разного уровня

Регулирующую функцию налога на прибыль рассматривают через применение такого инструмента, как налоговая ставка. Как известно, в России используется основная ставка

налога на прибыль, которая составляет 20%. Для сравнения рассмотрим ставки налога на прибыль предприятий в некоторых странах мира (табл. 2).

Таблица 2 – Ставки налога на прибыль в разных странах мира [4]

Страна	2012	2013	2014	2015	2016
Австралия	30	30	30	30	30
Австрия	25	25	25	25	25
Бельгия	33,99	33,99	33,99	33,99	33,99
Великобритания	24	23	21	20	20
Канада	26	26	26,5	26,5	26,5
Франция	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
Швейцария	18,06	18,01	17,92	17,92	17,92
Россия	20	20	20	20	20

В таблице 2 видно, что в большинстве стран налоговая ставка выше в сравнении с Российской Федерацией. Интересна ситуация сложилась в Швейцарии, где очевидно, что правительство с помощью ставки НПО хорошо регулирует поступления инвестиций в страну.

Так как налоговая ставка, как мы выяснили, находится на общемировом уровне и даже имеет некий запас, возникает вопрос отчего поступления от налога на прибыль организаций ниже чем в тех же государствах. Главным фактором выступает «тенизация» экономики, которая по различным оценкам экспертов варьируется в пределах 15-16% [5]. Международный центр перспективных иссле-

дований отмечает, что одним из факторов «тенизации» экономики нашей страны является неэффективное администрирование налогов, а именно налога на прибыль предприятий.

Другой важной причиной остается отсутствие эффективных механизмов наказания за несоблюдение налогового законодательства, что создает дополнительные стимулы к минимизации и уклонению от уплаты налога на прибыль. Одной из основных причин «тенизации» экономики любого государства являются высокие налоги и сложная система их начисления. Так как ранее мы выяснили, что налоговая ставка НПО находится на приемлемом уровне, стоит отметить, что налоговая нагрузка

ка в России увеличивается за счет множества дополнительных страховых взносов. Кроме того, административные препятствия часто создают дополнительное бремя для налогоплательщиков и приводят к схемам уклонения от отчетности (включая коррупцию). У налогоплательщиков часто складывается впечатление, что уплаченные деньги несправедливо и неэффективно расходуются государством, провоцирующим возможность уклонения от уплаты налогов.

С целью исследования мирового опыта налогообложения прибыли предприятий и возможностей его применение в России рас-

смотрим подробнее опыт некоторых зарубежных стран в налогообложении.

Поскольку США является одной из самых развитых стран мира целесообразно начать исследование механизма подоходного налогообложения в зарубежных странах именно с этой страны. В США налог на прибыль корпораций, который за период с 2010 по 2016 гг. составлял около 10% доходов федерального бюджета [8], основан на шкале прогрессивных ставок (табл. 3). Такая прогрессивная шкала ставок налога способствует расширению производства, повышению занятости населения, развитию инноваций, притоку инвестиций.

Таблица 3 – Ставки корпоративного налога в США [8]

Годовая налогооблагаемая прибыль, долл.	Ставка налога, %
меньше 50 000	115
50 000 – 75 000	25
75 000 – 100 000	34
100 000 – 335 000	39
335 000 – 10 000 000	34
10 000 000 – 15 000 000	35
15 000 000 – 18 333 333	38
свыше 18 333 333	35

Как видим из табл. 3, особенность американского корпоративного налога состоит в том, что самая высокая по прогрессивной шкале ставка в размере 39% находится посередине шкалы налогооблагаемой прибыли. Кроме того, с целью развития сектора малого бизнеса применяются сниженные ставки – 15% и 25%.

Следующим по объему ВВП в мире является Китай. Именно поэтому чрезвычайно важно исследовать механизм корпоративного налогообложения в данной стране. Так, в Китае основная ставка корпоративного налога составляет 25%. Однако, существуют и более низкие ставки налога для отдельных отраслей/секторов промышленности (табл. 4).

Таблица 4 – Льготные ставки корпоративного налога в Китае [6]

Ставка налога, %	Отрасль/сектор промышленности
20	малые коммерческие предприятия.
15	- высокотехнологичные предприятия; - Производственные предприятия интегральных схем с общим объемом инвестиций более 8 млрд. юаней, или которые производят интегральные схемы с шириной менее 0,25 микрона;
10	основные производственные предприятия программного обеспечения и производители интегральных схем.

Следует отметить, что право на льготные ставки корпоративного налога в Китае имеют только предприятия, соответствующие определенным требованиям, а именно:

- используют высокие технологии, занимаются переработкой отходов;
- являются вновь созданными компаниями, расположенными в конфликтных, бедных и

иных подобных районах и предоставляющих социально значимые услуги (услуги по трудоустройству населения);

- являются предприятиями, страдающими от стихийных бедствий;

- являются государственными благотворительными организациями, городскими предприятиями, государственными сельскохозяйственными предприятиями и т. д. [6].

Следует отметить, что в зарубежных странах амортизационная политика как действенный инструмент регулирования экономических процессов активно используется с целью влияния на развитие отдельных сфер хозяйствования и размера бизнеса. Например, в Германии для субъектов малого и среднего бизнеса увеличена норма амортизационных отчислений для движущихся основных фондов, расширена сфера применения специального порядка начисления налоговой амортизации и введено 20-процентное списание стоимости имущества в первый год его эксплуатации, что позволяет в течение первого года списать до 45% стоимости основных фондов [4]. Это способствует привлечению инвестиций для обновления и развития производства.

Амортизация в ведущих зарубежных странах, таких как США, Япония, некоторых странах Западной Европы и промышленно развитых странах Восточной Азии предполагает возмещение изношенных средств через накопление амортизационных отчислений на специальном счете в финансово-кредитном учреждении. Такой фонд амортизационных отчислений является реальным денежным фондом восстановления и фондом капитальных инвестиций для модернизации изношенных основных средств нематериальных активов. Поэтому для ускоренного накопления амортизационных отчислений широко используется метод ускоренной амортизации [2, с. 304]. Например, в Австрии была внедрена ускоренная амортизация в размере 30% в год, что позволило получить инвестиции за 2009-2010 годы на сумму 700 млн. евро [4]. В Германии ускоренная амортизация позволяет в первый год приобретения оборудования списывать до 50% его стоимости, а в первые три года – до 80% [4], что позволяет быстро накопить капитал для обновления морально устаревших основных фондов и перейти на оборудо-

дование, которое минимально вредит окружающей среде.

Положительный опыт применения регулирующего потенциала налога на прибыль также имеет Канада. Так, в этой стране ставка корпоративного налога составляет 26,5% и включает в себя федеральный налог – 15% и провинциальный – 11,5% [4]. Отметим, что в Канаде широко применяется практика различных льгот. Например, налоговый кредит применяется для компаний аэрокосмической, фармацевтической, компьютерной и телекоммуникационной отраслей. Это способствует привлечению иностранных инвестиций, стимулирует развитие научно-технического прогресса и развитие экономики в целом [2].

По результатам проведенного исследования зарубежного опыта налогообложения прибыли предприятий целесообразно учесть следующие меры реформирования налоговой системы России:

- внедрить прогрессивные ставки налога на прибыль предприятий вроде таких, которые действуют в США;
- установить сниженные ставки налога на прибыль предприятий для сектора малого бизнеса, ведь это наиболее динамичный элемент частного предпринимательства;
- расширить возможности применения метода ускоренной амортизации путем установления оптимальной нормы амортизации и создание специальных фондов амортизационных отчислений как в США, Японии, Австрии, Германии.

Реализация предложенных мер усиления фискальной и регулирующей роли налога на прибыль предприятий России будет способствовать укреплению и совершенствованию действующей системы налогообложения, что позволит уменьшить налоговое давление на субъектов хозяйствования и приведет к повышению индекса конкурентоспособности нашей страны.

Список литературы

1. Казанцева С.Ю., Бунтова А.С., Хохлова Д.В., Григорьева Д.П. Механизм исчисления налога на прибыль организаций и предоставления налоговых льгот. Анализ поступлений налога в бюджет и использования налоговых льгот в России за 2015 - 2016 года // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №2 (2017). – 8 с.
2. Ширяева С. В., Толчанова Из. О, Валиуллина Из. В. Зарубежный опыт налогового стимулирования для обеспечения технологического обновления предприятий пассажирского автомобильного транспорта // Управление проектами, системный анализ и логистика. Техническая серия. – 2014. – Вып. 10. – с. 302-307.
3. Бюджет для граждан к федеральному закону о федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов Revenue. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/12/main/BDG_2018_FINAL.pdf (Дата обращения: 20.09.2019).
4. Сторожук А.В., Панура Ю.В. Налог на прибыль предприятий: отечественный и зарубежный опыт. – 2013. - № 3. - с. 191-196. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2013_3_28 (Дата обращения: 20.09.2019).
5. Росстат // официальная статистика // отчеты по годам [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 20.09.2019).
6. PWC. China. Corporate – Taxes on corporate income [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/Peoples-Republic-of-China-Corporate-Taxes-on-corporate-income> (Дата обращения: 20.09.2019).
7. PWC. United States. Corporate – Taxes on corporate income [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/United-States-Corporate-Taxes-on-corporate-income>. (Дата обращения: 20.09.2019).
8. United States Federal State and Local Government Revenue [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.usgovernmentrevenue.com/> (Дата обращения: 20.09.2019).

Калужский филиал Финансового университета

«УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УДК 336.22

ВАРТАЗАРОВА К.И., СИБИРЯКОВ С.В., КАШУБА М.С.

К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

ON THE OPTIMIZATION OF TAX RISKS

Аннотация: В статье рассматриваются сущность налоговых рисков, обобщены методические подходы к определению налогового риска, осуществлены классификация и систематизация налоговых рисков, выделены этапы оптимизации налоговых рисков.

Ключевые слова: налог, налоговые риски, налоговая нагрузка.

Annotation: There was considered the essence of tax risks, summarized methodological approaches to the determination of tax risk, was classified and systematized tax risks, are highlighted stages of tax risks optimization in this article.

Keywords: tax, tax risks, tax burden.

Налоговые риски – это возможность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов.

Под налоговыми рисками подразумевают вероятность возникновения у предприятия неблагоприятных правовых последствий в виде финансовых потерь из-за действий госорганов вследствие неоднозначности и некорректности процессов обложения обязательными бюджетными платежами и налогового законодательства.

Налоговые риски могут возникнуть у компании не только из-за ведения хозяйствующим субъектом неэффективной внутренней политики, но и в связи с использованием двойственности некоторых положений, связанных с оплатой налога или применением достаточно рискованных схем, направленных на минимизацию выплат организации в бюджет [1].

Само определение налогового риска появилось сравнительно недавно. Налоговый риск — это возможность наступления неблагоприятного события, в результате которого компания, организация или частное лицо, принявшие то или иное решение в сфере налогообложения, могут потерять или не получить ресурсы, утратить предполагаемую выгоду или понести дополнительные финансовые либо имиджевые убытки. Проще говоря, налоговые риски угрожают организации штрафами, пенями, потерей репутации на рынке, а в некоторых случаях и уголовной ответственностью. Это определение подразумевает существование налоговых рисков не только для налогоплательщиков, но и для государства в лице органов ис-

полнительной власти. В этом случае налоговые риски состоят в возможном снижении поступления суммы налогов, которые являются основной составляющей бюджета.

Налоговые риски, которые можно оценить в денежном выражении, относятся к категории финансовых, поскольку и сами налоговые отношения являются частью финансовых отношений. Нефинансовыми можно назвать только те риски, которые связаны с уголовной ответственностью, поскольку она не может быть оценена в денежном выражении, по крайней мере, законным образом.

Главными характеристиками налогового риска являются: отсутствие возможности благоприятного исхода; высокий уровень субъективной оценки и возможность возникновения новых рисков, предусмотреть появление которых в момент принятия решения было сложно или невозможно; тесная связь с неопределенностью экономической и правовой информации; негативный характер для всех участников налоговых отношений, в отличие от других видов риска; разное проявление для каждого участника налоговых отношений.

Существует несколько видов налоговых рисков, вызванных теми или иными причинами. Самым распространенным среди них является риск доначисления налогов в результате выявления нарушений в ходе налоговой проверки. Но кроме него также существуют риски неэффективного налогообложения, риски усиления налогового бремени, риски уголовной ответственности.

Можно выделить несколько видов налоговых рисков:

- 1) риски налогового контроля;
- 2) риски усиления налогового бремени;

3) риски уголовного преследования.

Главными характеристиками налогового риска являются:

- отсутствие возможности благоприятного исхода;
- высокий уровень субъективной оценки и возможность возникновения новых рисков, предусмотреть появление которых в момент принятия решения было сложно или невозможно;
- тесная связь с неопределенностью экономической и правовой информации;
- негативный характер для всех участников налоговых отношений, в отличие от других видов риска;
- разное проявление для каждого участника налоговых отношений.

Понятие налоговой нагрузки используется для установления финансовых обязательств предпринимателя перед государством. Проблема чрезмерной налоговой нагрузки актуальна для любой организации, так как воздействует на ее хозяйственную активность и финансовое состояние [4, 24].

Можно рассматривать налоговую нагрузку как относительную или абсолютную величину. Сумма, обременяющая предпринимателя из-за его обязанностей налогоплательщика, выраженная определенной цифрой, составляет абсолютную величину налоговой нагрузки. Эту цифру необходимо знать предпринимателям, чтобы планировать соотношение расходов и доходов, оптимизировать бизнес, оценивать его прибыльность.

Налоговые органы трактуют налоговую нагрузку как меру, характеризующую средства, которые предприниматель выделяет из бизнеса на свои налоговые траты. Такой подход относителен, так как включает многие параметры, учитываемые ФНС. Именно поэтому относительное обозначение налоговой нагрузки лучше позволяет проанализировать влияние налогового бремени на финансовое состояние предпринимателя и рентабельность его бизнеса.

Иногда налоговую нагрузку отождествляют с эффективной ставкой налога – процентом от фактической уплаты того или иного налога в общей налоговой базе. Когда речь идет о налоговой нагрузке по какому-то определенному налогу, допустимо применять это определение, что и делается в некоторых нормативных актах.

Налоговые риски классифицируются на:

- внешние и внутренние;

- непредсказуемые и предсказуемые;
- систематические и несистематические.

Необходимость оценки налоговых рисков у предприятий является причиной проведения подразделениями НС выездных проверок в соответствии с составленным планом [2]. Среди иных оснований для разделения рисков присутствуют:

- обладающие риском субъекты;
- вероятностные последствия;
- причины образования.

Еще 3 большие объединения рисков включают риски, наступающие:

- 1) до возникновения спорной ситуации со структурами ФНС (к примеру, при недобросовестности контрагентов, некорректном оформлении выполненной хозяйственной операции);
- 2) в процессе ведения проверки по налоговым перечислениям из-за недостаточности времени, некачественного юридического сопровождения;
- 3) в процессе конфликта с подразделением НС и включающие составление разногласий на акт, обжалование до передачи вопроса в суд досудебное, обжалование в судебном порядке [7].

В настоящее время обобщенный методический подход к процессу обнаружения налоговых рисков отсутствует, но порядок его формирования отражен в правилах, выработанных практикой налогообложения, позволяющих наиболее полно выявить риски, сопровождающие каждый вариант решения:

- соблюдение принципа осмотрительности при рассмотрении требований законодательства о налогах и сборах;
- тщательное рассмотрение налоговых рисков, которые могут иметь место при изучении отдельных вопросов налогового законодательства и судебной практики;
- определенная степень профессиональной осмотрительности в части налогообложения хозяйственных процессов и сделок при неоднозначной трактовке существующего законодательства;
- определение вариантов решений, учитывающих результат влияния системы налогообложения, основываясь на критерии налоговой выгоды, устанавливающей равновесие уровня налоговой нагрузки и налоговых рисков в оптимальных границах.

Величину налогового риска можно проанализировать по динамике изменения общих показателей [3, 276] путем выявления их существенных отклонений при органи-

зационно-экономической характеристике деятельности организации, при оценке обоснованности использования финансовых и нефинансовых активов [5, 160]. При определении риска банкротства целесообразно установить временные рамки существования данного вида риска. По сведениям управлений по борьбе с налоговыми нарушениями, реальный срок существования риска – шесть лет. По нашему мнению, риск существует пять лет, как законодательно установленный срок хранения бухгалтерской документации [6, 65].

Суммы начисленных налогов значительно влияют на финансово-экономическое положение любой организации. Необходимо

удерживать равновесие между налоговым риском и оптимизацией налогообложения.

Таким образом, управленческие решения должны приниматься на основании анализа налоговых рисков с учетом их обоснованности и оптимальности для экономического субъекта.

На рисунке 1 представлена схема действия аудитора при исследовании налоговых рисков с точки зрения комплексного налогового аудита применительно для организаций с последующим их описанием.

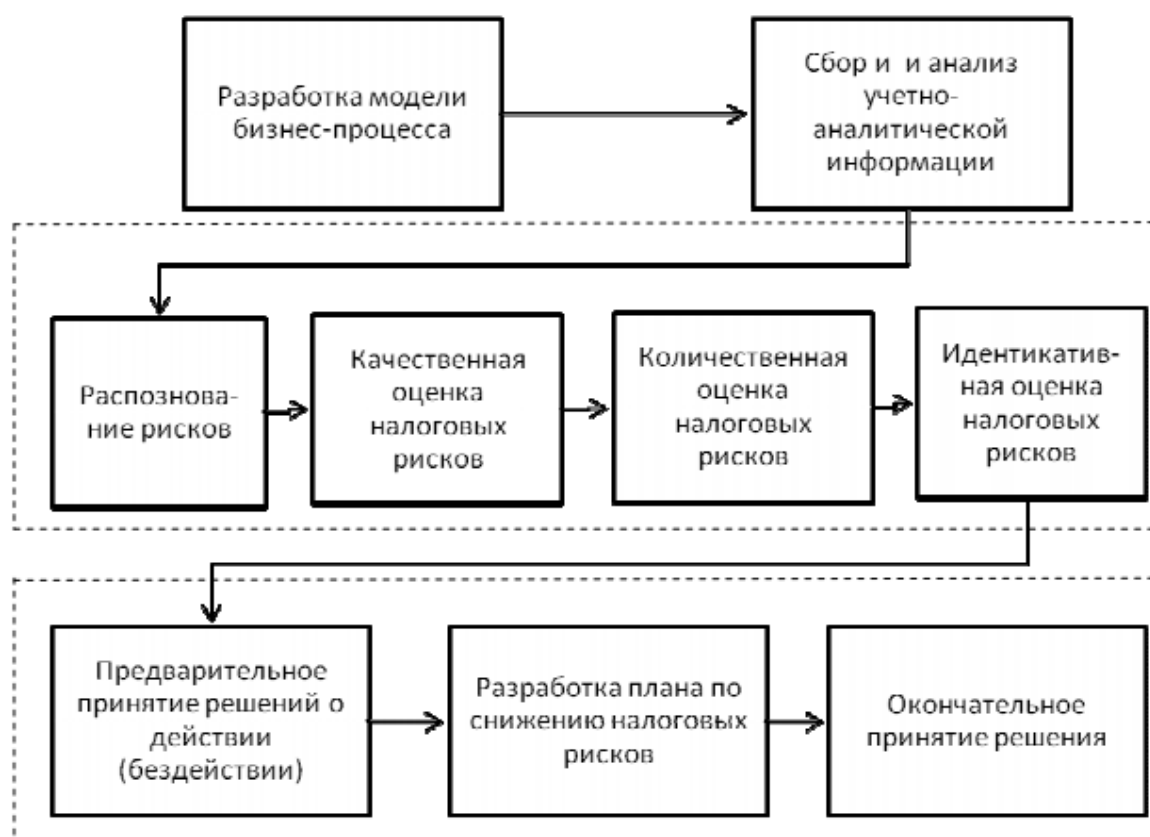


Рисунок 1 - Этапы управления налоговыми рисками

На стадии разработки модели бизнес-процессов, с целью изучения налоговых рисков, следует использовать информацию о финансовой деятельности экономического субъекта и его внутреннем контроле для установления и анализа налоговых рисков бизнес-процессов [8]. Далее на стадии сбора и анализа учетно-аналитической информации осуществляются слияние, обобщение и изучение существующих данных о налоговых рисках, которые можно разделить на внешние и внутренние источники.

На стадии распознавания налоговых рисков аудиторы используют метод внедрения контрольных процедур в существующий документооборот.

На налоговые риски в организациях также влияют внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся: изменения налогового законодательства, судебная и арбитражная практика. Основными, при оценке изменения налоговых рисков, можно считать внутренние факторы, к которым относятся, в первую очередь, отсутствие квалифицированных специалистов или их заня-

тость, а также ошибки налогового планирования, неэффективная работа службы внутреннего контроля, отсутствие или несоблюдение учетной политики в части организации налогового учета, отсутствие анализа налоговых рисков при осуществлении финансово-экономической деятельности.

С целью прогнозирования и оценки налоговых рисков разработана их классификация, представленная на рисунке 2.

Согласно данной схеме, можно утверждать – значительная группа налоговых рисков относится к рискам бизнеса, к которым

относятся бухгалтерский и юридические риски.

В определение бухгалтерского риска вкладывается понятие предполагаемых неблагоприятных финансовых последствий, в частности, формирования убытков, для организации в связи с необоснованным отражением фактов хозяйственной деятельности или непоследовательным применением учетной политики. Существование этих отклонений и нарушений зависит в большинстве случаев от квалификации учетного персонала экономического субъекта.



Рисунок 2 - Классификация и систематизация налоговых рисков организации

Юридические риски зависят от вероятности наступления для экономического субъекта неблагоприятных правовых последствий. С целью их прогнозирования следует провести юридический анализ договоров на этапе их заключения.

Риски начисления штрафных санкций возникают в случае несоблюдения экономическим субъектом законодательства или иных нормативно-правовых актов. Текущие налоговые риски связаны с повседневной деятельностью экономического субъекта, несовершенством процессов в организации и выражаются в виде ошибок.

Перспективные риски предполагают вероятность возникновения убытков, связанных с неэффективной стратегией налоговой, учетной политики или ее отсутствием, а также невозможностью адаптировать существующую стратегию к изменениям законодательства. Анализ и обобщение налоговых рисков дают возможность аудиторам своевременно их обнаруживать с целью управления налоговым планированием и оптимизацией в организациях.

Элементами налоговой оптимизации являются:

- система контроля за правильностью начисления налогов и своевременной уплатой налогов в бюджет;
- оптимизация налоговых обязательств;
- точное исполнение налоговых обязательств;
- недопущение возникновения дебиторской задолженности по хозяйственным договорам за отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги на сроки, которые превышают срок исковой давности;
- система бухгалтерского и налогового учета, которая дает возможность получать своевременную объективную информацию о хозяйственной деятельности для целей налогового планирования [10].

В процессе налоговой оптимизации можно выделить ряд этапов. Такими этапами являются:

- первый этап — непосредственно создание коммерческой организации;
- второй этап — выбор наиболее выгодного с налоговой точки зрения места расположения как самого предприятия, так и его руководящих органов, филиалов и дочерних компаний. При этом учитывается не только налоговый режим, предоставляемый местным законодательством, но и возможность и условия предоставления налоговых кредитов и иных специальных льгот, возможность безналогового перевода доходов из одной страны в другую, условия налоговых соглашений и т. п.;
- третий этап — выбор оптимальной для конкретных целей деятельности организационно-правовой формы юридического лица или

формы предпринимательства без образования юридического лица;

- четвертый этап — анализ и максимально правильное использование всех предоставленных налоговым законодательством преимуществ и льгот по каждому из налогов при осуществлении текущей предпринимательской деятельности;
- пятый этап — анализ всех возможных форм сделок, которые будут осуществляться в коммерческой деятельности, с точки зрения минимизации налогов;
- шестой этап — решение вопроса о надлежащем размещении активов и прибыли организации с целью получения дохода от инвестиций [9].

Непосредственно действия, позволяющие в результате минимизировать налоговые платежи организации, могут совершаться её работниками: бухгалтерами, финансистами, юристами. Однако налоговая оптимизация может осуществляться по поручению налогоплательщика также на основе соответствующего договора консалтинговыми компаниями, юридическими фирмами, аудиторами и налоговыми консультантами.

Таким образом, для оперативного отслеживания налоговых рисков и принятия управленческих решений, направленных на их предотвращение, на базе комплексного анализа, необходимо проводить тестирование организации на наличие налоговых рисков. Анализ и оценка налоговых рисков позволяют определить перспективные направления дальнейшей оптимизации налоговой нагрузки.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ(ред. от 27.11.2018).
2. Приказ ФНС РФ № ММ-3-06/333, 30.05.2007 (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».
3. Кондрашова Н.Г. Анализ и прогнозирование российского рынка аудиторских услуг в условиях нестабильности экономической среды // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации: сборник научных статей под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Калуга: ИП Стрельцов И.А., 2015. – С. 273-279.
4. Кондрашова Н.Г. Теоретические и практические аспекты анализа налоговой нагрузки коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. – 2019. – № 4. – С. 24-29.
5. Кондрашова Н.Г. Учет и анализ нефинансовых активов в бюджетных учреждениях // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Выпуск 13. – Калуга: Калужский государственный институт развития образования, 2017. – С. 150-161.
6. Шестакова Е.В. Налоговая оптимизация. - М.: ИД «Гросс-Медиа»: РОСБУХ, 2015. - 524 с.
7. Налоговый риск [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalogovyy-risk.html> (дата обращения: 01.11.2019).

8. Методы управления налоговыми рисками: как компании снизить вероятность финансовых и имиджевых потерь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/nalogovye-riski.html> (дата обращения: 04.11.2019).
9. Налоговая оптимизация [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.audit-it.ru/terms/taxation/nalogovaya_optimizatsiya.html (дата обращения: 10.11.2019).
10. Основные методы оптимизации в 2018 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://buhuchetpro.ru/optimizacija-nalogov/> (дата обращения: 02.11.2019).

Калужский филиал Финансового университета

657.371

ЕРОХИНА В.Н., КУТУЗОВА В.О.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА СОГЛАСНО СОВРЕМЕННОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ**FEATURES INVENTORY NON-FINANCIAL ASSETS IN PUBLIC SECTOR ORGANIZATIONS ACCORDING TO THE CURRENT LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Аннотация: инвентаризация, проведенная в соответствии с установленными нормами, является эффективным методом контроля за сохранностью имущества в любом учреждении, соблюдением финансовой дисциплины, правильностью отражения операций на счетах бухгалтерского учета, своевременным обнаружением и исправлением расхождений между фактическими данными, полученными в результате ее проведения.

Ключевые слова: инвентаризация, нормативные документы бухгалтерского учета, инвентаризационная комиссия, нефинансовые активы, обесценение активов, непроектированные активы, нематериальные активы.

Annotation: inventory, conducted in accordance with established standards, is an effective method of monitoring the safety of property in any institution, compliance with financial discipline, the correctness of the reflection of transactions in the accounts, timely detection and correction of discrepancies between the actual data obtained as a result of its conduct.

Keywords: inventory, accounting regulations, inventory commission, non-financial assets, impairment of assets, non-produced assets, intangible assets.

Инвентаризация является основным способом фактического контроля за сохранностью имущественных ценностей и средств в организации. Данный способ по качеству предоставляемых результатов трудно заменим, однако является достаточно трудоемким.

Непосредственно под инвентаризацией понимается проверка наличия имущества организации и состояния её финансовых обязательств на определённую дату путём сверки фактических данных с данными бухгалтерского учёта. Другими словами, инвентаризация является процедурой, целью которой является проведение ревизии реального имущества и обязательств юридического лица.

Данная тема является весьма актуальной, поскольку, с одной стороны, как показывает практика, допущенные руководством организации нарушения порядка организации и проведения инвентаризации, могут привести к значительным неприятностям и даже убыткам. Кроме того, ошибки в проведении инвентаризации часто приводят к трудовым спорам с материально ответственными лицами, а так же к имущественным спорам с другими организациями, доходящим до арбитражных разбирательств. С другой стороны, любая организация должна знать особенности организации и порядок проведения инвентаризации, поскольку правильно проведенная инвентаризация поз-

воляет получить максимально достоверные и точные данные о реальном положении дел в организации в части имущества и обязательств. Кроме того, бухгалтерский учет, осуществляемый в организации, также обязан обеспечивать достоверность информации об имуществе и обязательствах, отражаемых в бухгалтерском балансе. Именно проведение инвентаризации позволяет определить степень соответствия данных бухгалтерского учета реальному положению дел в организации.

В процессе написания статьи были изучены и проанализированы нормативные документы бухгалтерского учета, регламентирующие порядок организации и проведения инвентаризации.

В соответствии со статьей 11 «Инвентаризация активов и обязательств» Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», устанавливающий единые требования к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, активы и обязательства подлежат инвентаризации [2]. Случаи, сроки и порядок проведения инвентаризации, а также перечень объектов, подлежащих инвентаризации, определяются экономическим субъектом, за исключением обязательного проведения инвентаризации. Обязательное проведение инвентаризации уста-

навливается законодательством РФ, федеральными и отраслевыми стандартами.

Основные требования к инвентаризации активов и обязательств, осуществляемой в целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета, бухгалтерской (финансовой) отчетности, установлены федеральным стандартом бухгалтерского учета и отчетности для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора», утвержденные приказом Минфина России от 31.12.2016 № 256н.

При этом особенности структуры, отраслевые и иные особенности деятельности учреждения в соответствии с законодательством РФ отражаются учреждением при формировании им своей учетной политики с применением соответствующих положений федерального стандарта бухгалтерского учета и отчетности для организаций государственного сектора «Учетная политика, оценочные значения и ошибки», утвержденного приказом Минфина России от 30.12.2017 № 274н.

Учитывая изложенное, в целях организации и ведения бухгалтерского учета актами учреждения устанавливаются документы учетной политики, которыми в том числе утверждается порядок проведения инвентаризации активов, имущества, учитываемого на забалансовых счетах, обязательств, иных объектов бухгалтерского учета.

Следует учитывать, что приказ Минфина России от 13.06.1995 № 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» не является нормативным правовым документом, требования которого обязательны для проведения инвентаризации в организациях государственного сектора, вместе с тем отдельные положения указанного документа, не противоречащие законодательству РФ, учреждение вправе включить в документы учетной политики.

Таким образом, правила проведения инвентаризации активов и обязательств, порядок проведения инвентаризации имущества на забалансовых счетах обязательно должны быть в учетной политике учреждения.

Принятая учетная политика (включая порядок инвентаризации) подлежит публичному раскрытию на официальном сайте учреждения в сети Интернет путем:

- размещения обобщенной информации, содержащей основные положения (перечень основных способов ведения учета (особенно-

стей), установленные документами учетной политики, с указанием их реквизитов (без размещения копий самих актов));

- размещения копий документов учетной политики;
- размещения и основных положений учетной политики, и копий документов учетной политики.

Информация, отражаемая в бухгалтерском учете, должны быть непосредственно и косвенно подтверждена. Непосредственное подтверждение осуществляется путем прямого подсчета, в том числе при проведении инвентаризации [4].

Следует отметить случаи, когда проведение инвентаризации является обязательным:

- при установлении фактов хищений или злоупотребления, а также порчи ценностей;
- в случае стихийных бедствий, пожара, аварий или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- при смене материально ответственных лиц (на день приемки-передачи дел);
- при передаче имущества организации в аренду, управление, безвозмездное пользование, а также при выкупе, продаже комплекса объектов учета;
- в других случаях, предусмотренных законодательством РФ или нормативными актами Минфина России.

Требование об обязательности ежегодной инвентаризации перед составлением годового отчета вытекает также:

- из Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы РФ (утв. приказом Минфина России от 28.12.2010 № 191н);
- из Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений (утв. приказом Минфина России от 25.03.2011 № 33н).

Данные инструкции устанавливают, что бюджетная (бухгалтерская) отчетность составляется на основе Главной книги и (или) других регистров бюджетного учета с обязательным проведением сверки оборотов и остатков по регистрам аналитического учета с оборотами и остатками по регистрам синтетического учета, а также инвентаризации активов и обязательств в установленном порядке.

Инвентаризацию проводят перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, кроме имущества, инвентаризация которого

проводилась не ранее 1 октября отчетного года. Таким образом, проводить ежегодную инвентаризацию можно в период с 1 октября по 31 декабря [6].

Результаты инвентаризации должны быть отражены в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, к которому относится дата, по состоянию на которую проводилась инвентаризация, то есть в IV квартале (ч. 4 ст. 11 Закона № 402-ФЗ).

Инвентаризацию проводит инвентаризационная комиссия. Инвентаризации подлежит все имущество учреждения независимо от его местонахождения, при этом на инвентаризации должна присутствовать вся комиссия в обязательном порядке. Комиссия обеспечивает полноту и точность внесения в описи данных о фактических остатках имущества, правильность и своевременность оформления материалов инвентаризации.

При большом объеме работ для одновременного проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств создаются рабочие инвентаризационные комиссии [6].

Персональный состав постоянно действующих и рабочих инвентаризационных комиссий утверждает руководитель учреждения.

В целях уменьшения временных и трудовых затрат Минфин России предложил использовать видео-, фотофиксацию фактического наличия или отсутствия имущества в режиме реального времени с присутствием отдельных членов комиссии по месту нахождения данного имущества [7]. При этом Минфин России считает необходимым осуществлять (с определенной периодичностью) выездные проверки по месту нахождения имущества и в полном составе комиссии.

Такая процедура, если она применяется в учреждении, должна быть предусмотрена учетной политикой учреждения.

Инвентаризации подлежат все виды нефинансовых активов учреждения. Данная процедура имеет определенные нюансы. Так, при инвентаризации основных средств (включая арендованные), нематериальных, произведенных и биологических активов, числящихся на балансовых счетах, применяется федеральный стандарт бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Обесценение активов», утвержденный приказом Минфина России от 31.12.2016 № 259н.

При проведении инвентаризации активов и обязательств, проводимой в целях обеспечения достоверности данных годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимо анализировать наличие любых призна-

ков, указывающих на возможное обесценение активов. Признаки обесценения активов могут быть внешние и внутренние [5]. К внешним, например, относится отсутствие либо значительное снижение потребности в продукции, работах, услугах, обеспечиваемых активом.

Одним из внутренних признаков обесценения актива является моральное устаревание или физическое повреждение актива, снижающие его полезный потенциал. Полный перечень признаков обесценения содержится в п. 7 и 8 СГС «Обесценение активов».

Таким образом, выявлять признаки обесценения во время годовой инвентаризации – обязанность, а не право учреждений. Если выявлены признаки обесценения, издается приказ руководителя учреждения об определении справедливой стоимости актива. В учете отражается убыток от обесценения актива (превышение остаточной стоимости над его справедливой стоимостью за вычетом затрат на выбытие актива). Решение о признании убытка от обесценения актива, являющегося государственным (муниципальным) имуществом, принимается в порядке, аналогичном для принятия решения о списании такого имущества (п. 15 СГС «Обесценение активов»).

С 1 января 2020 года меняется порядок учета произведенных активов, что связано со вступлением в силу нового федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Непроизведенные активы», утвержденного приказом Минфина России от 28.02.2018 № 34н.

Выделяется пять групп произведенных активов:

- земля (земельные участки);
- ресурсы недр;
- водные ресурсы;
- некультивируемые биологические ресурсы;
- прочие произведенные активы [3].

Следует заметить, что согласно п. 78 Инструкции по применению Единого плана счетов, утвержденной приказом Минфина России от 01.12.2010 № 157н, выделяют три вида произведенных активов: земля, ресурсы недр и прочие произведенные активы.

Таким образом, часть произведенных активов с 2020 года должна учитываться в иных группах, поэтому необходимо обозначить по каждому активу новую группу.

Кроме того, с 2020 года принятие к учету земельных участков будут осуществлять следующие субъекты учета:

– в части учета земельных участков (в том числе искусственно созданных), на которые разграничена государственная собственность, как внесенных, так и не внесенных в государственный кадастр недвижимости, независимо от факта их использования в деятельности учреждения, - организации государственного сектора, за которыми указанные земельные участки закреплены на праве постоянного (бессрочного) пользования;

– в части учета земельных участков, на которые не разграничена государственная собственность и которые не внесены в государственный кадастр недвижимости, но закрепленных на праве постоянного (бессрочного) пользования, - организации государственного сектора, которые фактически используют указанные земельные участки (в том числе в случаях расположения участков под объектами недвижимости);

– в части учета земельных участков, на которые не разграничена государственная собственность, которые не внесены в государственный кадастр недвижимости и не закреплены на праве постоянного (бессрочного) пользования, но которые используются (например, передаются в возмездное и безвозмездное пользование), - органы государственной власти (местного самоуправления), уполномоченные на распоряжение данными земельными участками;

– в части земельных участков, на которые разграничена государственная собственность, как внесенных, так и не внесенных в государственный кадастр недвижимости, не закрепленных за организациями государственного сектора, государственными (муниципальными) унитарными предприятиями, независимо от факта их использования, - уполномоченные органы государственной власти (местного самоуправления), осуществляющие функции по управлению государственным (муниципальным) имуществом в сфере земельных отношений [3].

Таким образом, с 1 января 2020 года некоторые учреждения и органы власти ставят на баланс земельные участки, которые ранее не учитывались на нем, по первоначальной стоимости, которая определяется согласно п. 17-23 СГС «Непроизведенные активы». Кроме того, при первоначальном признании объекта непроизведенных активов одновременно признаются накопленные убытки от обесценения актива, связанные с этим объектом непроизведенных активов так, как если бы субъектом учета всегда применялись положения СГС

«Непроизведенные активы» (п. 58 СГС «Непроизведенные активы»). Рассчитанный убыток от обесценения (при наличии) необходимо отразить в учете.

Далее необходимо рассмотреть особенности, касающиеся инвентаризации нематериальных активов. При инвентаризации НМА необходимо проверить:

– наличие документов, подтверждающих права учреждения на использование НМА (патенты, регистрационные удостоверения, договоры отчуждения имущественных прав и т.д.);

– правильность и своевременность отражения НМА на балансе [6].

Особое внимание следует уделить НМА, которые не отражены на балансе. Так, с 2020 года выявленные результаты интеллектуальной деятельности (РИД) будут учитываться в доходах в целях расчета по налогу на прибыль согласно письмам Минфина России.

Немаловажным является факт того, что согласно пп. 3.6 п. 1 ст. 251 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются доходы в виде имущественных прав на РИД, выявленных в ходе проведенной налогоплательщиком инвентаризации имущества и имущественных прав [1].

Сам по себе факт обнаружения РИД не является основанием для постановки его на бухгалтерский учет, так как нужно опередить, является ли конкретный объект нематериальным активом. РИД является нематериальным активом, если выполняются требования пункта 56 Инструкции № 157н, то есть учреждение предполагает постоянное или неоднократное использование данного РИД, получение от такого использования экономических выгод, имеет документы, подтверждающие создание РИД, подтверждающие исключительное право учреждения на него, а также патенты или свидетельства, если речь идет об изобретениях полезных моделях, промышленных образцах или селекционных достижениях.

В ходе инвентаризации учреждения заполняются инвентаризационные описи, формы которых предусмотрены приказом Минфина России от 30.03.2015 №52н о первичных учетных документах. Заполненные и подписанные описи передаются в бухгалтерию, где их данные сверяются с данными бухгалтерского (бюджетного) учета. По тем видам активов и обязательств, по которым обнаружены расхождения данных бухгалтерского учета с фактическим наличием имущества и обязательств, составляется Ведомость расхождений

по результатам инвентаризации (ф. 0504092). На основании указанной Ведомости (ф. 0504092) составляется Акт о результатах инвентаризации (ф. 0504835), результаты которого отражаются в бухгалтерском учете.

Порядок оформления результатов инвентаризации в учете установлен разделом 5 Методических указаний № 49. Сначала проводится зачет недостач ценностей излишками по пересортице. Зачет пересортицы в учете отражается по дебету и кредиту одного и того же счета. Затем приходятся излишки. Основные средства, материальные ценности, денежные средства и другое имущество, оказавшиеся в излишке, подлежат оприходованию и зачислению на финансовый результат.

Принятие к учету объектов, выявленных при инвентаризации, отражается следующей записью: Дебет счета 0 101хх 310 «Увеличение стоимости основных средств», или Дебет счета 0 102хх 320 «Увеличение стоимости нематериальных активов», или Дебет счета 0 103хх 330 «Увеличение стоимости произведенных активов», или Дебет счета 0 105хх 34х «Увеличение стоимости материальных запасов» Кредит счета 0 40110 199 «Прочие денежные безвозмездные поступления» - приняты к учету излишки основных средств, НМА, произведенных активов или материалов, выявленные в ходе инвентаризации. Сумма обнаруженных излишков имущества подлежит обложению налогом на прибыль [1], за исключением излишков НМА.

Если после проведения зачета пересортицы обнаружилась недостача ценностей, то по тем наименованиям, по которым она обнаружена, применяются нормы естественной убыли (если они применимы и установлены для данного вида материальных ценностей). При отсутствии норм убыли рассматривается как недостача сверх норм. В учете необходимо сделать следующие проводки: Дебет счета 0 40120 272 «Расходование материальных запасов», или Дебет счета 0 109х0 272 «Расходование материальных запасов в затратах на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг» Кредит счета 0 105хх 44х «Уменьшение стоимости материальных запасов» - списание материальных запасов, по которым обнаружена недостача по результатам инвентаризации, в пределах норм естественной убыли.

Недостача сверх норм списывается с баланса следующим образом: Дебет счета 0 40110 172 «Доходы от операций с активами» Кредит счета 0 105хх 44х «Уменьшение стои-

мости материальных запасов» - списана недостача материальных запасов.

Если выявлена недостача, то необходимо отразить в учете следующие операции:

- Дебет счета 0 104хх 410 «Уменьшение за счет амортизации стоимости основных средств» Кредит счета 0 101хх 410 «Уменьшение стоимости основных средств» - списана амортизация по недостающему основному средству.

- Дебет счета 0 114хх 000 «Обесценение нефинансовых активов» Кредит счета 0 102хх 410 «Уменьшение стоимости основных средств» или Кредит счета 0 102хх 420 «Уменьшение стоимости нематериальных активов» - списан убыток от обесценения недостающего основного средства, НМА (при наличии убытка).

- Дебет счета 0 40110 172 «Доходы от операций с активами» Кредит счета 0 101хх 410 «Уменьшение стоимости основных средств» или Кредит счета 0 102хх 420 «Уменьшение стоимости нематериальных активов» - списана недостача основного средства или НМА.

При списании недостач и постановке на учет излишков имущества необходимо помнить о том, что решение по имуществу, которым учреждение не вправе распоряжаться самостоятельно должно быть согласовано с учредителем (главным распорядителем бюджетных средств). Если списывается недостача основного средства стоимостью до 10 000 рублей включительно, то производится списание с забалансового счета 21 «Основные средства в эксплуатации».

Объекты основных средств, по которой комиссией по поступлению и выбытию активов субъекта учета установлена неэффективность дальнейшей эксплуатации, ремонта, восстановления (несоответствие критериям актива), подлежат списанию на забалансовый счет 02 «Материальные ценности, принятые на хранение» до дальнейшего определения функционального назначения указанного имущества (вовлечения в хозяйственный оборот, продажи или списания). Дальнейшие начисления амортизации на указанные объекты имущества не производится.

На основании принятых комиссией решений бухгалтерией составляется Бухгалтерская справка (ф. 0504833), в которой отражаются бухгалтерские записи по выбытию основных средств с баланса с одновременным отражением информации об указанных объектах имущества на забалансовом счете 02 «Материальные ценности, принятые на хранение».

Таким образом, подводя итог всему вышеизложенному, можно сделать вывод, инвентаризация представляет собой определенную последовательность практических действий по документальному подтверждению наличия, состояния и оценки имущества и обязательств организации с целью обеспечения достоверности данных учета и отчетности. Плановая инвентаризация активов и обязательств учреждения проводится в IV квартале каждого года. Учреждение обязано провести ее, так как ин-

вентаризация подтверждает соответствие данных бухгалтерского учета и фактического наличия имущества, что обеспечивает достоверность сведений об имуществе в годовой бухгалтерской отчетности. Порядок годовой инвентаризации должен быть установлен учетной политикой учреждения, однако особенности проведения инвентаризации обозначены и в нормативных документах бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. ФЗ от 04.11.2014 № 344-ФЗ).
3. Приказ Минфина России от 28.02.2018 № 34н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Непроизведенные активы» (Зарегистрировано в Минюсте России 22.05.2018 № 51145).
4. Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 256н (ред. от 10.06.2019) «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.04.2017 № 46517).
5. Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 259н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Обесценение активов» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.04.2017 № 46520).
6. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».
7. Письмо Минфина России от 23.12.2016 № 02-07-10/77499 «О проведении в целях бюджетного учета инвентаризации имущества путем видео-, фотофиксации в режиме реального времени с присутствием членов комиссии».

Калужский филиал Финансового университета

УДК 657.1

ЖУРАВЛЕВА М.Н.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ УЧЕТА
РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДАTHEORETICAL BASES OF ORGANIZATION AND CONDUCTING OF THE
ACCOUNT OF CALCULATIONS ON PAYMENT

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты организации учета заработной платы, раскрываются виды удержаний из заработной платы, обосновывается необходимость достоверного учета расчетов по оплате труда.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, оплата труда, удержания из заработной платы.

Annotation: The article discusses the theoretical aspects of the organization of the accounting of wages, reveals the types of deductions from wages, justifies the need for reliable accounting of calculations on wages.

Keywords: accounting, wages, withholding from wages.

Учет расчетов с персоналом по оплате труда является наиболее важным участком бухгалтерского учета. Оплата труда – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с нормативными актами, законами, соглашениями, коллективными и трудовыми договорами.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета осуществляется на четырех уровнях. На первом уровне – федеральные законодательные акты, постановления Правительства РФ и приказы Президента. Второй уровень включает положения по бухгалтерскому учету и отчетности, третий – методические рекомендации, письма Минфина РФ и другое. Четвертый уровень – рабочие документы самой организации.

Основополагающим документом в бухгалтерском учете является учетная политика организации, где отражены правила ведения бухгалтерского учета. В соответствии со ст. 8 Федерального закона «О Бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г. любой экономический субъект вправе сам разрабатывать учетную политику [1]. Каждая организация при формировании учетной политики должна основываться на требованиях законодательства, исходить из особенностей своей хозяйственной деятельности. Грамотно подготовленная учетная политика позволит обеспечить эффективное управление финансовым состоянием организации. Согласно ст.9 Федерального закона «О Бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г. каждый факт хозяйственной жизни должен

быть оформлен с помощью первичного учетного документа. Форма первичной документации утверждается руководителем компании по представлению лица, ответственного за ведение бухгалтерского учета.

Стоит отметить, что напрямую российскими ПБУ учет расходов и расчетов по оплате труда не описан, отдельные ПБУ регулируют лишь отнесение затрат либо на расходы периода, либо на увеличение стоимости актива [5, с. 16], как правило, даже не выделяя затраты на вознаграждения из общей массы затрат. Планом счетов предусмотрен счет 96 для учета резервов предстоящих расходов, в частности, резерва предстоящих отпусков и резерва для выплаты ежегодного вознаграждения за выслугу лет, а также счет 97 для отражения расходов будущих периодов, используемый, в том числе, для начисления отпусков и других выплат в счет будущих периодов. Особо следует отметить ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» [2], вводящее в российское бухгалтерское регулирование отдельные оценочные методы учета, имеющие широкое применение в учете по МСФО, в том числе учете расчетов по оплате труда.

Итак, регулирование учета расчетов по оплате труда по РСБУ ограничено в основном тремя пунктами:

- 1) отнесение затрат по оплате труда;
- 2) формирование определенных резервов;
- 3) учет условных, оценочных и вмененных обязательств.

Из требований по раскрытию информации в отчетности описаны два критерия:

1. Отдельное представление затрат и обязательств в случае их материальности.
2. Выплаты сотрудникам акциями подлежат раскрытию.

Учет расчетов с персоналом по МСФО регулируется следующими стандартами:

- IAS 19 «Вознаграждения работникам» (Employee benefit).
- IFRS 2 «Выплаты на основе долевых инструментов» (Share-based Payment).
- IAS 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets).

Затраты по вознаграждениям сотрудникам относятся в соответствии с МСФО на расходы периода, кроме отнесения на стоимость актива, как это предписано или допускается стандартами:

- 1) IAS 2 «Запасы» (Inventories).
- 2) IAS 16 «Основные средства» (Property, Plant and Equipment).
- 3) IAS 38 «Нематериальные активы» (Intangible Assets).
- 4) IFRS 3 «Объединения бизнеса» (Business Combinations).
- 5) IFRS 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых» (Exploration for and evaluation of Mineral Resource).

Учет расчетов по оплате труда включает в себя следующие задачи: своевременная выплата заработной платы и удержаний из нее, расчет среднего заработка для начислений отпускных, пособий по временной нетрудоспособности, командировочных расходов; осуществление выплат социального характера; соблюдение трудового и налогового законодательства; своевременное предоставление отчетной документации [4].

Оплата труда для работника и для работодателя представляет разную цель и значение. Для работодателя заработная плата является издержками производства, которые он старается сократить, а именно в расчете на единицу продукции. Для того чтобы производство постоянно совершенствовалось и развивалось, требуется создать финансовый интерес работников в результатах труда. Для работника же оплата труда является главной частью его дохода, средство, которое помогает повысить его материальное благополучие и его семьи. Для него зарплата осуществляет стимулирующую роль в повышении результатов труда и обеспечении на этой основе роста вознаграждения.

Расчеты с персоналом по оплате труда и выплате доходов по акциям ведется на синтетическом счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате».

На счете 70 по дебету фиксируются выплаченные денежные средства, такие как заработная плата, пособия, премии, средства от участия в капитале организации, а так же суммы зачисленных налогов и прочие удержания. Начисление заработной платы, дивидендов, пособий за счет отчислений на государственное социальное страхование и других аналогичных сумм отражаются по кредиту рассматриваемого счета. Задолженность организации перед сотрудниками по начисленной заработной плате, которая еще не была выдана, фиксируется на кредитовом сальдо 70 счета [3].

При начислении оплаты труда встречается несколько видов источников, которые нужно правильно определить. Так, заработная плата может выплачиваться за счет отнесения ее на себестоимость реализованной продукции, работ и услуг. Для того, чтобы бухгалтер правильно отразил начисленную заработную плату, он должен выбрать счет по учету издержек производства, который подходит по виду деятельности организации и структуре производства. В таком случае, по кредиту 70 счета, а также дебету счетов: 20, 23, 25, 26, 28, 29, 44 отражается начисление зарплаты работникам.

При начислении заработной платы в бухгалтерии производят различные удержания. В бухгалтерском учете эти операции отражаются по дебету 70 счета и кредиту следующих счетов:

- 68 «Расчеты с бюджетом» - на сумму налога с физических лиц;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» - суммы по возмещению материального ущерба;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - на суммы удержаний по исполнительным листам и за товары, приобретенные в кредит.
- 28 «Брак в производстве» - на сумму удержаний с виновников брака;

Также из заработной платы могут производиться вычеты по исполнительным листам (например, алименты). Максимальное удержание из заработной платы работника не должно превышать 50 процентов от общей суммы заработка. Исключения составляют вычеты при отбывании исправительных работ, взыскании алиментов на несовершеннолетних

детей, возмещении вреда, причиненного здоровью другого лица, возмещении вреда лицам, понесшим ущерб в связи со смертью кормильца, и возмещении ущерба, причиненного преступлением. Размер удержаний из заработной платы в этих случаях не может превышать 70 процентов.

Работодатель уплачивает страховые взносы во внебюджетные фонды, включая взносы на травматизм, а что касается НДФЛ, то плательщиком данного налога является ра-

ботник организации. Работодатель только рассчитывает сумму НДФЛ, удерживает ее из зарплаты сотрудника и выплачивает в бюджет. Начисление страховых взносов отражается по кредиту 69 счета. Для каждого вида страхования – свой субсчет. По дебету 69 счет корреспондирует со счетами затрат: 20, 25, 26, 44 [6, с. 947]. Также в таблице 1 представлены типовые проводки по учету расчетов по оплате труда.

Таблица 1 – Типовые проводки по учету расчетов по оплате труда

№ п/п	Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Произошло начисление зарплаты работникам соответствующих производств (служб)	20 (23,25,26,29,44)	70
2	Выплачена зарплата из кассы или с банковского счёта	70	50(51)
3	Произошло депонирование невыплаченных сотрудникам средств	70	76-4
4	Произошло перечисление депонированных средств из кассы на расчётный счёт	51	50
5	Произошло перечисление в кассу средств с расчётного счёта после того, как работник обратился за депонированной зарплатой	50	51
6	Произошла выплата работнику депонированных ранее средств (наличными или на карту)	76-4	50(51)
7	Произошло списание неполученных депонентских средств на прочие доходы	76-4	91-1
8	Удержан НДФЛ из заработной платы сотрудников	70	68-1
9	Начислены взносы в: ПФР - (отдельно страховая и накопительная часть) ФСС - (отдельно социальные и от несчастных случаев) ФФОМС - медицинские взносы	08,20,23, 25,26,29, 44	69-2 69-1 69-3
10	Перечислен НДФЛ в бюджет	68-1	51
11	Перечислены взносы на страхование в ПФР (отдельно страховая и накопительная часть), ФСС, ФФОМС, от несчастных случаев	69	51

Документальное оформление расчетов с работниками – неотъемлемая часть учета расчетов по оплате труда, поскольку заработная плата начисляется в соответствии с документами по учету использования рабочего времени. При повременной оплате труда таким документом является табель учета использования рабочего времени. Это внутренний, первичный, накопительный бухгалтерский документ, а также регистр оперативного учета рабочего времени. Каждому работнику, принятому на постоянную, временную, сезонную работу сроком на один день и более, за исключением выполняющих работу по договору подряда, присваивается определенный табельный номер, который указывается во всех документах по учету труда и заработной платы. Табельщик или лицо, на это уполномоченное, составляет табель в одном

экземпляре и передает его в расчетный отдел бухгалтерии один или два раза в месяц (при начислении заработной платы с авансом). Схема документооборота операций по учету расчетов с работниками по оплате труда представлена на рисунке 1.

Так же, в бухгалтерском учете необходимо не только отражать достоверные расчеты с персоналом по оплате труда, но также и безошибочно рассчитывать суммы выплат, в положенный срок производить вычеты различного рода, работать в соответствии с законодательством. Соблюдение всех норм и положений законодательства способствует отлаженной работе, а также сохранению позиций среди конкурентов. В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности отмечено, что важнейшим условием обеспечения качества бухгалтерской отчет-

ности является результативный контроль. Ядром системы контроля является аудит, который представляет собой оценку полноты отражения выполненных операций в бухгалтерском учете, проверку соблюдения

компанией требований налогового и трудового законодательства. Следовательно, аудит в настоящее время становится одним из наиважнейших и необходимых инструментов повышения качества бухгалтерского учета.



Рисунок 1 - Схема документооборота операций по учету расчетов с работниками по оплате труда

Таким образом, расчеты с персоналом по оплате труда отражаются в учете согласно РСБУ и МСФО. Планом счетов бухгалтерского учета, утвержденным Приказом Минфина от 31.10.2000 №94н, для отражения расчетов по заработной плате предусмотрен счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате». По его дебету фиксируются выплаченные

денежные средства, такие как заработная плата, пособия, премии, средства от участия в капитале организации, а так же суммы зачисленных налогов и прочие удержания. На кредитовом сальдо счета 70 фиксируется задолженность организации перед сотрудниками по начисленной заработной плате и вознаграждениям.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 31.12.2017)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010), утв. Приказом Минфина России от 13.12.2010 № 167н (в ред. от 06.04.2015)
3. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие / Ю.И. Сигидов, М.Ф. Сафонова, Г.Н. Ясенко и др. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 407 с.
4. Горелов Н. А. Оплата труда персонала: методология и расчеты : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Горелов. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 412 с.
5. Конев К.А. Нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2015. – № 1. – С. 12 – 24.
6. Ропотан С. В., Шелудько О. С. Расчеты по оплате труда — современные аспекты учета и контроля // Молодой ученый. – 2016. – № 7. – С. 946-948.

УДК 657.6

ЛОМАКИНА О.В., ГЕДЕ БОБИА ГИ МАРК

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

INTERNAL CONTROL OF SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты организации внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками, раскрываются этапы его проведения в российских организациях и международная практика организации внутреннего контроля.

Ключевые слова: контрольные процедуры, внутренний контроль, цели и этапы контроля, источники информации.

Annotation: The article discusses the theoretical aspects of the organization of internal control of settlements with buyers and customers, discloses the stages of its implementation in Russian organizations and the international practice of organizing internal control.

Keywords: control procedures, internal control, goals and stages of control, information sources.

Обязанность организаций в совершении внутреннего контроля над всеми совершаемыми операциями закреплена в Федеральном законе № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1]. Система внутреннего контроля является актуальной для российского предпринимательства, так как он является неотъемлемой частью системы управления в целом. Достижение целей бизнеса зависит в основном от эффективности работы системы контроля в организации. Поэтому в последнее время для российских компаний приоритетным направлением корпоративного контроля и управления стало функционирование системы внутреннего контроля: созданы отделы внутреннего аудита, управления рисками, безопасности, службы по обеспечению нормативно-правового соответствия и комитеты по этике [5, с. 9].

О чем же может рассказать нам внутренний контроль организации? Конечно же, в первую очередь, об эффективности и результативности всей деятельности, о достижении финансовых показателей и сохранности существующих активов. Внутренний контроль обеспечивает достоверность всей выполненной бухгалтерской отчетности и соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Контроль за учетом расчетов с покупателями и заказчиками представляет собой процесс, целью которого является соблюдение требований не только Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», но и всех нормативных документов, которые регламентируют порядок ведения бухгалтерского учета и составление отчетности и формирование достоверной информации о непогашенных обязательствах покупателей и заказчиков.

Правильно организованная система внутреннего контроля концентрирует функции по устранению рисков, в том числе тех, которые влияют на совершение операций с заказчиками и покупателями и на формирование информации об этих операциях [3]. Контроль расчетов с покупателями и заказчиками рассчитан на достижение следующих целей как:

- эффективность процедуры предоставления продукта заказчиком;
- рациональное и оптимальное использование финансовых ресурсов (что следует из смысла первой цели и соответственно является ее подпунктом);
- сохранность финансовых ресурсов;
- соблюдение законов и нормативных актов.

Структурными подразделениями осуществляющими внутренний контроль за операциями с покупателями и заказчиками являются:

- 1) финансовая служба, во главе с финансовым директором, бухгалтерия, во главе с главным бухгалтером, либо ревизионная комиссия;
- 2) либо учредители организации, с помощью привлеченных сторонних аудиторов [2].

Проводимые процедуры по контролю за операциями с покупателями и заказчиками, включают в себя мониторинг рынка продукта, которые позволяют регулировать всю стратегию продаж, тем самым позволяя развиваться конкурентоспособность и снижение возможных рисков. Также осуществляется организация детального контроля за выбором покупателей и заказчиков, выборка проводится по результатам мониторинга и анализа их платежеспособности.

Обязательным условием контроля является создание базы «недисциплинированных»

контрагентов и тщательный контроль редакций условий договоров, который может позволить избежать правовых и финансовых рисков. Данным контролем занимается специальная рабочая группа, состоящая из специалистов в области права, финансов, налогообложения и бухгалтерского учета.

Несомненно, необходимо осуществлять процедуры контроля своевременности исполнения договора и передачи предмета согласно условиям договора, как следствие, последующий контроль идет за правильностью и своевременностью оформления всей документации и соответствия финансовой информации условиям договора и передачи продукта.

Согласно законодательству, порядок внутреннего контроля за операциями с покупателями и заказчиками содержит в себе и формирование политики по управлению существующей задолженности покупателей и заказчиков, а также контролирование дебиторской задолженности.

Формируя управленческую политику по задолженностям нужно регулировать и держать под контролем порядок выдачи отсрочек платежей, просчитать и закрепить нормы издержек за пользование льготным периодом, проводить увязку даты погашения кредиторской задолженности со сроками погашения дебиторской задолженности, утвердить работу с клиентами – которые имеют просроченную задолженность, а именно, порядок проведения встреч, переговоров, разработать специальные меры воздействия для взыскания дебиторской задолженности [2].

Проведение контрольных процедур за всеми расчетами контрагентов и за бухгалтерским учетом [4] предоставляет возможность формировать базу со всей информацией, которая может стать основой бухгалтерской отчетности, учитывая все риски и возможности их минимизации.

В целом процесс проверки расчетов с покупателями и заказчиками включает в себя следующие этапы:

1 этап. Проверка правильности оформления и наличия договоров с заказчиками и покупателями.

2 этап. Проверка организации и ведения первичного учета расчетов с заказчиками и покупателями.

3 этап. Проверка состояния дебиторской задолженности.

4 этап. Проверка правильности отражения в учете операций по расчетам с заказчиками и покупателями.

5 этап. Проверка правильности налогообложения по расчетам с покупателями и заказчиками.

Источниками информации являются: Учетная политика; договоры поставки продукции (работ, услуг); копии платежных документов; счета-фактуры; векселя; протоколы о зачете взаимных требований; накладные; акты сверки расчетов; акты инвентаризации расчетов; книга продаж; учетные регистры по счету 62; главная книга; бухгалтерская отчетность.

Актуальным на сегодняшний день остается и вопрос следует проводить внутренний аудит в организации, где уже существует ревизионная комиссия. По сути внутренний аудит и ревизия реализуют цепочку схожих функций, но неизменно это остаются две разные формы контроля, которые только дополняют друг друга.

Основные цели ревизионной комиссии и их фактическое содержание, по сути намного уже полномочия внутреннего аудита, которые в себя включают ещё контроль соответствия финансово-хозяйственной деятельности организации требованиям российского законодательства. Служба внутреннего аудита выполняет функции контроля составления финансовой информации, выявления рисков и управления ими, оценки эффективности системы внутреннего контроля, поскольку внутренние аудиторы способны выполнять значительный объем контрольных мероприятий, которые возложены на руководство организации. Важно, что отделы внутреннего аудита функционируют на предприятиях в большинстве стран и подтверждают свою эффективность на практике.

Рассматривая международную практику формирования внутреннего контроля, можно отметить опыт США, как наиболее значимый. В 2002 году произошло ужесточение требований к составлению финансовой отчетности в данной стране. Это было связано с возникшими корпоративными скандалами, произошедшими из-за недобросовестных действий менеджмента проверяемых организаций и аудиторов. Был издан закон, распространяющийся на международные и американские компании, зарегистрированные Комиссией по ценным бумагам.

Основная цель этого закона заключалась в обеспечении достоверности финансовой отчетности и восстановлении доверия общественности. В законе большое внимание уделялось руководителям, ответственным за составление достоверной финансовой отчетности.

сти организации и создание эффективной системы внутреннего контроля.

Основой для внутреннего контроля является международная и широко используемая на практике модель COSO, которая была разработана Комитетом организаций спонсоров Комиссии Тредвея, образованным международными организациями. Принципы этой модели положены в основу всех моделей контроля, в том числе, моделей системы контроля, установленных контрольными органами для банковских учреждений.

В немецком законодательстве также повышены требования к осуществлению внутреннего контроля. В конце 20 века был издан «Закон о контроле и прозрачности бизнеса» в целях повышения эффективности менеджмента немецких компаний за счет предупреждения руководства о возможных рисках и их управление для минимизации их влияния на результаты деятельности организации. Кроме этого, в немецких компаниях внутренний контроль затрагивает все сферы деятельности организации и выходит за рамки учетного процесса.

За рубежом в настоящее время широко распространена модель трех линий защиты

внутреннего контроля. В России этот подход трех линий защиты при формировании системы контроля в организации пока еще не достаточно развит и начинает развиваться.

Таким образом, важным элементом системы внутреннего контроля организации является внутренний контроль расчетов с заказчиками и покупателями, который позволяет оценить достоверность раскрытия данных в бухгалтерском и налоговом учете о финансовых результатах деятельности организации.

Изучение опыта формирования и функционирования внутреннего контроля в зарубежных компаниях показало, преобладание интегрированного подхода к организации системы внутреннего контроля. Данный подход позволяет внедрить во все бизнес-процессы компании процедуры, обеспечивающие обобщение, интерпретацию информации и своевременное ее раскрытие лицам, которым на ее основе должны принять эффективные управленческие решения, направленные на сокращение убытков и рисков, и наиболее полное использование своих возможностей для повышения эффективности деятельности.

Список литературы

- 1 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ // СПС «Консультант Плюс
- 2 Евдокимова А.В. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации / Практическое пособие. - М.: Дашков и Ко, 2009. – 325 с.
- 3 Карзаева Н.Н. Система внутреннего контроля за ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской отчетности. // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2016. - № 10. - С. 65.
- 4 Кожин В.О. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. – Изд. 3-е, доп. и перераб. – М.: «Экзамен», 2015. – 36 с.
- 5 Кондрашова Н.Г. Внутренний финансовый контроль как инструмент выявления и предупреждения экономических преступлений // Экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия и развития: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под ред. Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. – Москва: ООО «ТРП», 2018. - С. 9-13.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 657.6

СИБИРЯКОВ С.В., ВАРТАЗАРОВА К.И.
АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ
С ЦЕЛЬЮ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

ANALYSIS OF ORGANIZATION'S TAX LOAD WITH
PURPOSE OF ITS OPTIMIZATION

Аннотация: В работе рассмотрено понятие «налоговая нагрузка», определена ее роль в деятельности современного предприятия. Классифицированы основные подходы к анализу налоговой нагрузки. Проведен анализ налоговой нагрузки в АО «Тайфун» и разработаны рекомендации по налоговой оптимизации.

Ключевые слова: налоги, налоговая нагрузка, анализ налоговой нагрузки, налоговое планирование, налоговая оптимизация, налоговая система.

Abstract: In this article was considered the concept of tax burden, was determined its role in the activity of a modern enterprise. The main approaches to the analysis of the tax burden are classified. In this article was carried out analysis of the tax burden at "Tayfun" JSC and was developed recommendations for tax optimization.

Keywords: taxes, tax load, tax load analysis, tax planning, tax optimization, tax system.

В настоящее время в финансовом менеджменте значительно увеличилась важность управления налогами и иными обязательными платежами. Это не могло не повлечь за собой и роста важности анализа такого показателя, как налоговая нагрузка. Именно такой анализ позволяет планировать и контролировать те составляющие финансово-хозяйственной деятельности компании, которые непосредственно определяют размер уплачиваемых ей налогов.

Любая из ныне действующих налоговых систем значительно влияет на хозяйственную деятельность предприятия. Чтобы не заглушить эту деятельность совсем, правительства предпринимая налоговые реформы, призванные снизить налоговую нагрузку на работающие компании, но при этом не допустить снижения доходов бюджета. В то же время, юридическое оформление и временные рамки этих изменений не всегда четко определены. Таким образом, вопросы, связанные с оптимизацией налоговой нагрузки никогда не потеряют своей значимости.

Рассматривая налоговую нагрузку, необходимо, прежде всего, определить ее сущность. Эта нагрузка является комплексной характеристикой, объединяющей целый ряд составляющих (количество, структуру, механизм взимания налогов и других обязательных платежей, которые должно платить предприятие), а также собственно показатель налоговой нагрузки (состоящий в доле в годовом доходе хозяйствующего субъекта всех налогов, которые платит этот субъект). Последний показате-

ль позволяет судить о тяжести налоговой нагрузки на данное предприятие.

В экономическом отношении налоговая нагрузка состоит в соотношении общего объема с одной стороны, уплачиваемых предприятием налогов и сборов, с другой же стороны – показателей, описывающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия (собственный капитал, прибыль, выручка и т.п.).

Расчет и анализ налоговой нагрузки за несколько лет позволит каждой организации сделать прогноз возможных вариантов ее оптимизации [6, 24]. При определении налоговой нагрузки основной задачей является оценка двух факторов. Эти факторы - уровень налоговых рисков и эффективность налогового планирования. При расчете необходимо помнить специфику каждого из налогов (налогооблагаемую базу, ставки, полагающиеся льготы), так как учет этих факторов существенно влияет на итоговый размер налога.

Система показателей, учитываемых при оценке налоговой нагрузки, приведена в табл. 1. Следует принимать во внимание не только те из них, которые обычно принимаются во внимание в ходе оценки экономической деятельности предприятия, но также и специальные, те, что рекомендует ФНС в своих методических рекомендациях.

Величину налогового риска и уровень налоговой нагрузки можно проанализировать по динамике изменения общих показателей [5, 276] путем выявления их существенных отклонений при организационно-экономической

характеристике деятельности компании, при оценке обоснованности использования финансовых и нефинансовых активов [7, 160]. Возможен расчет налоговой нагрузки, исходящий из единицы натуральных показателей, на 1 квадратный метр площади, или на одного сотрудника предприятия и т.п.

Чтобы изучить налоговую нагрузку по отдельным налогам и обязательным платежам (то могут быть, например, НДС, налог на имущество, на прибыль или же страховые взносы), принимаются во внимание два массива данных. Первый из них позволяет определить, как соотносятся финансовые результаты и платежи по этим налогам. Второй массив –

это некие специфические показатели, данные для оценки налоговых рисков. Найденные значения данных показателей для предприятия затем сравниваются со средними значениями эти показателей.

В качестве примера рассмотрим налог на прибыль. Чтобы контролировать его размер, необходимо знать рентабельность: работающих активов (отношение прибыли до налогообложения и активов, не считая незавершенное строительство), совокупного капитала (отношение прибыли до налогообложения и итога баланса), продаж (отношение прибыли, полученной от продаж и выручки).

Таблица 1 - Показатели оценки уровня налоговой нагрузки [1]

Название показателя	Формула для расчета	Комментарий
Совокупная налоговая нагрузка (ННс)	$ННс = СНП / (В + ДПД)$ где СНП – совокупные налоговые платежи; В – выручка; ДПД – доходы от прочей деятельности	Позволяет сопоставить размер совокупного дохода и суммарных налоговых платежей
Налоговая нагрузка на выручку (ННв)	$ННв = СНП / В$	Позволяет сопоставить размер выручки и суммарных налоговых платежей
Налоговая нагрузка на добавленную стоимость (ННдс)	$ННдс = СНП / В - МР$ где МР – материальные расходы	Позволяет узнать направляемую в бюджет долю добавленной стоимости
Налоговая нагрузка на расчетную прибыль (ННп)	$ННп = СНП / ЧП + СНП$ где ЧП – чистая прибыль	Позволяет узнать, какой процент прибыли компании условия ее деятельности в безналоговой среде изымает государство

Изучив описанные выше показатели, налоговые органы обнаруживают схемы ухода от налогов. Суть этих схем – либо сокрытие масштабов реальной деятельности компании, либо завышение ее расходов.

Контроль над НДС производится с учетом относительного размера вычетов по нему. Если этот размер существенно отклоняется от среднего, это признак необоснованности вычетов.

Страховые взносы контролируются с помощью расчетного показателя идеальной налоговой нагрузки на оплату труда. Этот показатель представляет собой отношение суммы подоходного налога и страховых взносов к расходам на оплату труда (не считая подоходный налог). Иначе говоря, с помощью этого показателя можно определить размеры платежей в бюджетные и внебюджетные фонды в расчете на рубль выплаченной зарплаты. Налоговые органы изучают отношение среднесписочной численности работников и выручки (трудоемкость), чтобы обнаружить схемы оптимизации страховых взносов, связан-

ные с передачей некоторого объема работ на аутсорс.

Налог на имущество контролируется при помощи двух параметров: фондоемкости производства и отношения средней стоимости налогооблагаемых основных средств к средней стоимости основных средств.

Описанные выше отклонения могут свидетельствовать о применяемых в компаниях методиках оптимизации налогообложения, и, соответственно, повышать налоговый риск.

Выясняя направления налоговой политики организации, необходимо принимать во внимание результаты, полученные при расчете относительных показателей налоговой нагрузки. Если они ниже, чем среднее значение по отрасли, это может быть признаком небезопасных методов оптимизации налогов. Так, примером подобных методов может служить составляющая не более 9% налоговая нагрузка на выручку.

В обратном случае, когда налоговая нагрузка значительно выше среднего, это говорит о том, что организация управляет своими налоговыми платежами неэффективно.

Также, исследуя финансовую отчетность организации, необходимо принимать во внимание, что методы налоговой оптимизации искажают многие экономические показатели. Может происходить завышение расходов, занижение налоговых баз и т.п. [2]

В частности, изменяется структура выручки. Те ее статьи, которые влекут за собой снижение налогов, растут, а те, что влекут рост налогов – снижаются. Подробно это рассмотрено в таблице 2.

Таблица 2 - Взаимосвязь структуры выручки и основных налогов [9]

Составляющие выручки	Последствия роста составляющей для налогов
«Налогоемкие» составляющие структуры выручки	
Амортизация нематериальных активов	Уменьшается налог на прибыль, косвенно – НДС
Материальные расходы	Уменьшается налог на прибыль, НДС
Прочие расходы	Уменьшается налог на прибыль, НДС
«Неналогоемкие» составляющие структуры выручки	
Прибыль	Рост налога на прибыль, НДС
Амортизация основных средств	Косвенно – рост налога на имущество
Расходы на оплату труда	Рост подоходного налога, страховых взносов

«Налогоемкой» можно назвать такую структуру выручки, где самая значительная часть образована амортизацией нематериальных активов, материальными расходами. Чтобы оценить структуру выручки, ее можно сравнить с типичной для отрасли.

После анализа налоговой нагрузки и платежей, организации формируют налоговую политику, отвечающую двум требованиям: она должна снижать нагрузку предприятия и делать это законным путем. [10]

Типичные признаки эффективной налоговой политики таковы:

- налоговые платежи снижаются, причем, быстрее, чем налоговая база;
- налоговая нагрузка соответствует средней по отрасли, и при этом укладывается в рамки 8-10% от выручки;
- предприятие контролирует структуру выручки в аспекте налоговой нагрузки;
- за отчетный период поддерживается отрицательная налоговая позиция, т.е., обязательства предприятия больше, чем соответствующие им активы;
- предприятие контролирует появление отложенных налоговых активов.

В целом, изучение налоговой нагрузки предприятия дает возможность оценки эффективности управления налогами, выявления налоговых рисков, обусловленных налоговым планированием, а также разработки способствующих созданию стоимости направлений налоговой политики.

Оптимизации налоговой нагрузки является важнейшей задачей для развития предприятий. Сложности, связанные с сохранением конкурентоспособности предприятий на рын-

ке, падение потребительского спроса, рост издержек - все это можно назвать в числе причин, вызывающих проблемы в финансово-экономической ситуации в России. Чтобы выжить, многие предприятия используют не выходящие за рамки закона методы снижения «налоговой нагрузки» [2]. Поскольку налоги – основной источник пополнения государственного и муниципальных бюджетов России, налоговая оптимизация затрагивает интересы не только занятых ею предприятий, но также и самого государства.

Законная оптимизация налогообложения предполагает выбор наилучшего для конкретного предприятия комплекса из формата деятельности, периода, расположения и из создания самых рациональных взаимоотношений и механизмов.

Факторы налоговой нагрузки можно поделить на внешние и внутренние. К внешним относятся: экономические факторы, характеризующие состояние экономики в целом, политические факторы, влияющие на развитие бюджетной, налоговой политики государства, правовые факторы, которые определяют формы налогов, определение налоговых баз, налоговые льготы и т.д., социальные факторы, которые применяются с учетом социальных потребностей общества. К внутренним факторам относятся факторы, которые непосредственно влияют на оптимизацию налоговой нагрузки [1].

Оптимизация налогов должна быть реализована исключительно через законные действия. Она позволяет добиться увеличения прибыли. Но стоит помнить, что не существует единой сферы оптимизации, каждый случай

должен рассматриваться отдельно во всех конкретных ситуациях, что значительно увеличивает трудозатраты и время исполнения.

В числе главных составляющих налоговой оптимизации можно назвать определение учетной политики предприятия. Она позволяет выбрать лучший с точки зрения налогообложения вариант учета.

Чтобы остановиться на каком-то из возможных способов учета, предприятию необходимо убедиться в верности своего выбора и обосновать принятое решение расчетами налогов. Это позволяет избежать проблем с налоговыми органами. Вступление в силу Главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ означает, впервые в истории отечественной налоговой системы, создание самостоятельной учетной системы для целей налогообложения [8]. Выбирая методы оптимизации, предприятию необходимо создавать резервы по сомнительным долгам, работать с просроченной дебиторской задолженностью, с амортизацией и т.п.

Оптимизация налогообложения законными методами позволяет не только существенно оздоровить финансовое состояние отдельного предприятия (за счет снижения нагрузки на предприятие), но также и внести вклад в рост всей национальной экономики в целом [4].

Рассмотрим на примере АО «Тайфун» роль налоговой нагрузки в оптимизации деятельности компании.

На сегодняшний день АО «Тайфун» является одним из ведущих промышленных предприятий Калужской области. За особый вклад в развитие экономического, социального и промышленного потенциала региона в 2015 году предприятию присвоено почетное звание "Трудовая слава Калужской области".

Динамика начисленных и оплаченных налогов представлена на диаграмме. Задолженность по оплате налогов и сборов предприятие не имеет.



Рисунок 1 – Динамика начисленных и оплаченных налогов АО «Тайфун»

Таким образом, можно сделать вывод, что в абсолютном налоговая нагрузка имеет устойчивую тенденцию роста как по уплаченным, так и по начисленным налогам.

Необходимо осуществить расчет налоговой нагрузки (таблица 3), на основе которой можно сделать вывод, что в АО «Тайфун» очень высокий уровень налоговой нагрузки, который значительно превышает среднеотраслевое значение. Однако выявлена тенденция постепенного снижения налоговой нагрузки. В целом АО «Тайфун» имеет большой резерв по

оптимизации своей деятельности с целью снижения налоговых платежей.

Для АО «Тайфун» в качестве мероприятий для оптимизации деятельности рекомендуются следующее:

- постоянно анализировать нормативно-правовую базу и изменения в ней;
- составлять для компании прогнозы налоговых обязательств;
- непрерывно контролировать точность и своевременность исполнения налоговых обязательств;

- анализировать причины любого значительного отклонения параметров работы организа-

ции от среднестатистических.

Таблица 3 - Показатели оценки уровня налоговой нагрузки [1]

Наименование показателя	2016г.	2017 г.	2018 г	Темп роста 2018 г к 2016 г., %
Совокупная налоговая нагрузка (ННс)	25,46%	22,53%	22,16%	87,06%
Налоговая нагрузка на выручку (ННв)	26,40%	23,24%	22,68%	85,89%
Налоговая нагрузка на добавленную стоимость (ННдс)	41,81%	38,38%	32,53%	77,81%
Налоговая нагрузка на расчетную прибыль (ННп)	81,71%	80,08%	74,99%	91,78%
Среднеотраслевое значение налоговой нагрузки, %	9,8	10,3	10,8	-

В данных целях рекомендуется использовать следующие инструменты:

- налоговое консультирование;
- правовые базы данных;
- получение разъяснений налоговой инспекции;
- обзор специальной литературы.

При этом необходимо подчеркнуть, что наиболее эффективным на сегодняшний день является налоговое консультирование.

Кроме этого, АО «Тайфун» должно проводить мероприятия, связанные с текущим налоговым планированием:

- анализ нормативно-правовой информации и комментариев специалистов;
- прогнозирование налоговых обязательств и последствий планируемых сделок;
- составление графика соответствия исполнения налоговых обязательств и изменения финансовых ресурсов организации;
- прогнозирование и исследование вероятных причин существенных отклонений показателей деятельности предприятия от среднестатистических.

При текущем налоговом планировании используются такие инструменты как [3]:

- правовые системы, базы данных по налоговой тематике;
- запросы в налоговые инспекции; ГНС РФ, Министерство финансов и иные государственные органы;
- специалитература;
- материалы судебной практики;
- консультации специализированных консалтинговых компаний.

Механизмы налоговой оптимизации формируются и вводятся в действие в несколько этапов. Первый из них связан с определением целесообразности данной оптимизации.

Второй заключается в проведении ревизии налогового и бухгалтерского учета, основных документов и заключенных договоров, устранении найденных ошибок. На данном этапе прошлая деятельность предприятия ограждается от потенциальных штрафов при осуществлении выездной налоговой проверки.

В ходе третьего этапа разрабатываются собственно схемы оптимизации. Они являются установленной последовательностью целенаправленных на законное сокращение налогов в рамках действующего законодательства, связей нескольких субъектов хозяйственной деятельности.

В рамках четвертого этапа проводятся совершенствование и модернизация и договорной базы, административных документов организации, формирование системы самостоятельного внутреннего контроля, при необходимости происходит корректировка учетной политики.

Подводя итог сказанному выше, следует указать, что на данный момент функционирование промышленных предприятий в РФ связано с высокими затратами ведения бизнеса, основная доля которых приходится на налоговые обязательства. Анализ налоговой нагрузки позволяет оценить эффективность управления налоговыми платежами, выявить налоговые риски и разработать направления по ее оптимизации.

Список литературы

1. Высотин С.Н., Осипов Д.А. Характеристика методов анализа налоговой нагрузки и налогового бремени // Территория науки. – 2017. – № 1. – С. 176-180.
2. Земский К.А., Захарова А.В. Значение анализа показателей налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов // В сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, контроля и налогообложения Материалы 2-й Всероссийской научно-практической конференции. –2018. – С. 140-142.
3. Иванова А.В. Налоговая нагрузка: оптимизация налоговой нагрузки // Молодой ученый. – 2017. – № 25 (159). – С. 147-149.
4. Каравашкин А.И. Необходимость анализа налоговой нагрузки как показателя результативности налоговой политики // В сборнике: Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики Материалы V международной научно-практической конференции. В 2-х томах. – 2019. – С. 161-170.
5. Кондрашова Н.Г. Анализ и прогнозирование российского рынка аудиторских услуг в условиях нестабильности экономической среды // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации : сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство: «Эйдос»), 2015. – С. 273-279.
6. Кондрашова Н.Г. Теоретические и практические аспекты анализа налоговой нагрузки коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. – 2019. – № 4. – С. 24-29.
7. Кондрашова Н.Г. Учет и анализ нефинансовых активов в бюджетных учреждениях // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Выпуск 13. – Калуга: Калужский государственный институт развития образования, 2017. – С. 150-161.
8. Салькова О.С., Чистякова Д.О. Концепция оценки налоговой нагрузки как фактор повышения информативности показателя налоговой нагрузки// Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. № 22 (742). – С. 1274-1280.
9. Строкин А.Г., Максимов С.Н. Грань между оптимизацией налогообложения и уклонением от уплаты налогов // В сборнике: Государственная власть и управление: проблемы и перспективы Материалы II Всероссийской научно-практической конференции . Редколлегия: Г.П. Кулешова [и др.]. – 2019. – С. 173-175.
10. Юдина О.В., Земесева Ю.А. Роль анализа налоговой нагрузки в системе финансового управления компанией // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2018. – № 1. – С. 511-513.

Калужский филиал Финансового университета

«РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА»

УДК 334.72

АМЕЛИНА Е.А.

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ
РОССИИ И АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯSMALL AND MEDIUM BUSINESS: A PLACE IN THE RUSSIAN ECONOMY AND
ANALYSIS OF THE CURRENT STATE

Аннотация: работа направлена на исследование условий функционирования и анализ состояния субъектов малого и среднего бизнеса в России. Автором представлены критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого и среднего предпринимательства, спрогнозированы показатели численности исследуемых субъектов хозяйствования и их доли в Валовом внутреннем продукте страны в 2019 году, проанализирован ряд существующих проблем малого и среднего бизнеса в текущих условиях.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, критерии отнесения к малому и среднему предпринимательству, доля малого и среднего предпринимательства в ВВП страны

Annotation: the work is aimed at studying the conditions of functioning and analysis of the state of small and medium-sized businesses in Russia. The author presents the criteria for classifying business entities as small and medium-sized enterprises, the number of studied business entities and their shares in the gross domestic product of the country are forecasted in 2019, a number of existing problems of small and medium-sized businesses in the current conditions are analyzed.

Keywords: small and medium-sized enterprises, criteria for attributing to small and medium-sized enterprises, the share of small and medium-sized enterprises in the gross domestic product of the country

В современном мире малые и средние предприятия (МСП) являются необходимым элементом экономической системы страны, поскольку именно данные экономические агенты могут оказывать существенное влияние на темпы экономического роста.

В рыночной экономике нельзя недооценивать ту роль, которую играет малый и средний бизнес. Он стабилизирует социальную ситуацию в стране в части решения проблем, связанных с социальной напряженностью и занятостью населения. Таким образом, малое и среднее предпринимательство выступает в роли экономического агента, который не только призван сглаживать конъюнктурные экономические колебания, но и в силах способствовать развитию конкуренции и инновационного потенциала, а также содействовать формированию среднего класса.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон №

209) «субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом № 209, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства» [1].

Согласно данному нормативному правовому акту к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся: крестьянские (фермерские) хозяйства, производственные и потребительские кооперативы, хозяйственные общества, товарищества, партнерства, индивидуальные предприниматели [1].

Также, в ст. 4 Федерального закона № 209 перечислены критерии, представленные в таблице 1, цель которых заключается в классификации субъектов малого и среднего предпринимательства в зависимости от размеров предприятия.

Таблица 1 - Критерии отнесения субъектов хозяйствования к МСП

Условие	Предельные значения		
	Микропредприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, благотворительных и иных фондов в уставном капитале	≤ 25% (для хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ)	≤ 25% (для хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ)	≤ 25% (для хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ)
Суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся МСП в уставном капитале	≤ 49% (для хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ)	≤ 49% (для хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ)	≤ 49% (для хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ)
Среднесписочная численность работников организации за предшествующий календарный год	До 15 человек	До 100 человек	101 – 250 человек
Доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за отчетный год*	≤ 120 млн. рублей	≤ 800 млн. рублей	≤ 2 млрд. рублей

*составлено автором в соответствии с [2]

Таким образом, федеральное законодательство выделяет следующие критерии: среднесписочная численность работников и предельные значения дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности (выручки от реализации) за предшествующий календарный год. Знание этих критериев необходимо для более дифференцированного подхода к пониманию различий между субъектами малого и среднего предпринимательства. Также полученные знания помогают выстроить наиболее эффективную стратегию финансового планирования предприятием с учетом утвержденного законодательства в сфере малого и среднего предпринимательства.

На сегодняшний день российский малый и средний бизнес вынужден развиваться в до-

статочно нестабильных условиях. Современные реалии выстраивают перед малым и средним бизнесом ряд проблемных вопросов, от преодоления которых зависит эффективное функционирование исследуемых субъектов. Провести анализ текущего состояния субъектов малого и среднего предпринимательства можно на основе данных о динамике численности малого и среднего предпринимательства, коэффициенте рождаемости и официальной ликвидации субъектов малого и среднего предпринимательства, и вычисляемого из них коэффициента прироста.

Численность малых и средних предприятий в России является одной из важных характеристик рассматриваемого сектора. Данные о динамике численности данных субъектов представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика численность субъектов малого и среднего предпринимательства в 2016-2019 гг.

Вид предприятия	2016		2017		2018		2019	
	числ., ед.	доля, %	числ., ед.	доля, %	числ., ед.	доля, %	числ. на 10.10, ед.	ожд. числ., ед.*
Микро-	5 576 939	95,08	5 751 885	95,23	5 771 626	95,54	5 599 642	5 848 299
Малые	268 488	4,58	267 033	4,42	250 758	4,15	224 927	219 663
Средние	20 353	0,34	20 298	0,35	18 811	0,31	16 976	15 892
Всего	5 865 780	100,00	6 039 216	100,00	6 041 195	100,00	5 841 545	6 083 854

* Значения были рассчитаны автором с помощью трендовой модели в Microsoft Excel на основе данных [6]

Приведенные в таблице 2 данные свидетельствуют о ежегодном росте численности субъектов малого и среднего предпринимательства с 5 865 780 до 6 041 195 единиц (на

175 415 единиц или на 2,99%) и об отсутствии структурных сдвигов относительно распределения рассматриваемых субъектов по видам предприятий в 2016-2018 гг. При этом,

наибольший удельный вес в общей численности рассматриваемых субъектов хозяйствования составляют микропредприятия (более 95% на протяжении всего рассматриваемого периода). Согласно прогнозу, произведенному в Microsoft Excel, общая численность субъектов малого и среднего предпринимательства в 2019 году составит свыше 6 млн. ед., увеличившись по сравнению с 2018 годом на 42 659 ед. (на 0,71 %). Структурных сдвигов также не прогнозируется. Наибольшими по численности останутся микропредприятия – 5 848 299 ед. (96,13 % в общем объеме субъектов малого и среднего бизнеса). Вторыми по значимости в 2019 останутся малые предприятия – 219 663 ед. (3,61 % в общем объеме субъектов малого

и среднего бизнеса). Наименьшими по численности в 2019 году прогнозируются средние предприятия – 15 892 ед. (0,26 % в общем объеме субъектов малого и среднего бизнеса).

При рассмотрении изменения численности субъектов малого и среднего предпринимательства, немаловажное значение имеют показатели, характеризующие демографию организаций. К данным показателям относятся коэффициент рождаемости и коэффициент официальной ликвидации организаций (рисунок 1).

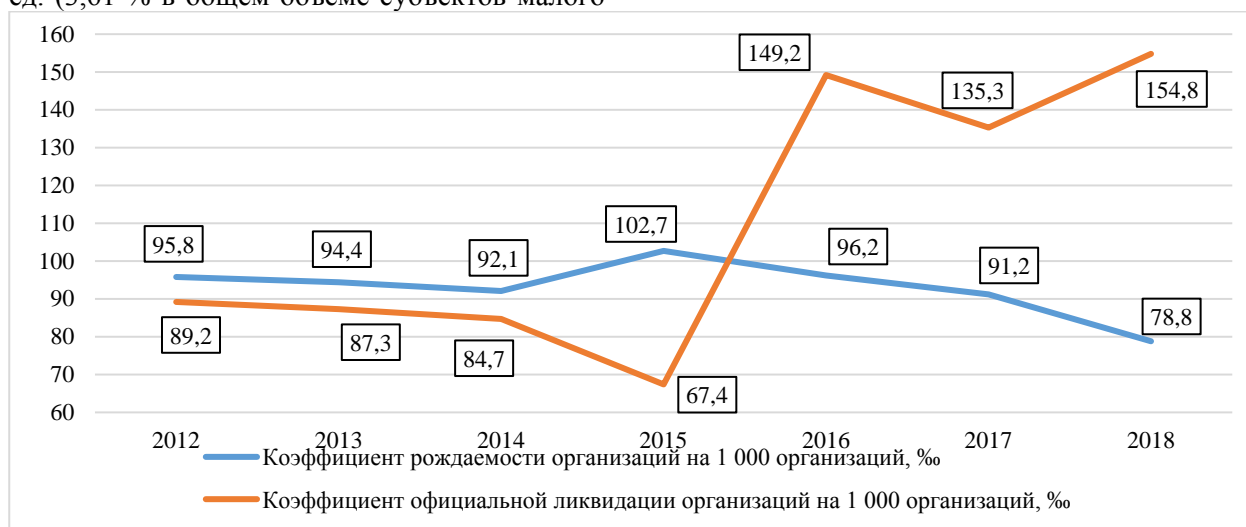


Рисунок 1 - Динамика коэффициентов рождаемости и официальной ликвидации субъектов МСП на 1000 организаций, ‰ [6]

Согласно методологии Росстата, коэффициент рождаемости организаций рассчитывается как отношение количества зарегистрированных за отчетный период организаций к среднему количеству организаций, учтенных в Статистическом регистре Росстата, выраженное в промилле (‰) [6]. Исходя из данных, приведенных на рисунке 1, можно сделать вывод о том, что значение коэффициента рождаемости организаций за период 2012-2018 гг. снизилось с 95,8‰ до 78,8‰ (на 17,0‰). В то же время коэффициент официальной ликвидации организаций, являющийся в соответствии с методологией Росстата отношением количества официально ликвидированных за отчетный период организаций к среднему количеству организаций, учтенных в Статистическом

регистре Росстатом выраженное в промилле (‰) [6]. Данные, приведенные на рисунке 1, указывают на наличие следующей тенденции. Коэффициент официальной ликвидации организаций после спада на протяжении 2012-2015 гг. с 89,2‰ до 67,4‰ в 2016 году резко возрос до 149,2‰. В 2018 году рассматриваемый показатель достиг своего максимального значения за весь рассматриваемый период 2012-2018 гг. – 154,8‰, несмотря на свое сокращение в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 13,9%.

Результатом разности между коэффициентами рождаемости и официальной ликвидации является значение коэффициент прироста организаций (Рисунок 2).

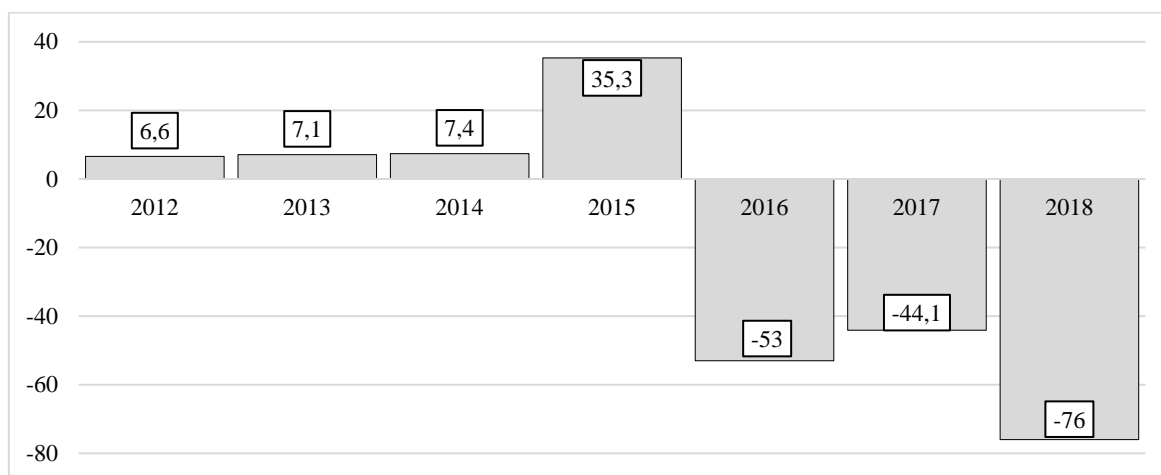


Рисунок 2 - Динамика коэффициента прироста субъектов малого и среднего предпринимательства, %

Представленная на рисунке 2 динамика значения коэффициента прироста является отрицательной на протяжении 2016-2018 гг., что указывает на наличие такого явления, как «убыль организаций». Сложившаяся тенденция указывает на уход с рынка большого количества организаций, как следствия ряда причин, в частности – осложнение условий осуществления предпринимательской деятельности.

Учитывая результаты проведенного анализа фактического состояния субъектов малого и среднего предпринимательства, немаловажное значение имеет оценка эффективности функционирования представителей малого и среднего бизнеса нашей страны с позиции их значимости. Одним из важных показателей при оценке эффективности функционирования экономики той или иной страны играет Валовой внутренний продукт (ВВП), иллюстрирующий темпы роста и уровень развития экономики, наличие финансовых ресурсов в стране.

Малый и средний бизнес выступает двигателем экономики многих государств. «По

данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), вклад малого и среднего бизнеса в США составляет порядка 50%, в Великобритании – 47%, в Германии – 57%, в Китае – 60%, в Индии – 45%» [7]. Значение данного показателя в нашей стране значительно ниже. Так, «доля малого и среднего бизнеса в российской экономике составляет 21,9%. Соответствующие данные на своем сайте впервые опубликовал Росстат. Это оценка за 2017 год, итоги 2018 года еще не подведены» [8].

Для осуществления самостоятельной оценки эффективности предпринимательской деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации была рассчитан «вклад» данных субъектов в ВВП страны путем расчета их доли – процентного соотношения общей прибыли субъектов малого и среднего предпринимательства к объему ВВП в текущих ценах соответствующего года (таблица 3).

Таблица 3 - Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП России, %

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
ВВП РФ, млрд. руб.	68 163,9	73 133,9	79 058,5	83 094,3	86 014,2	92 101,3	103 875,2	111 650,7
Совокупная прибыль субъектов МСП, млрд. руб.	9 873,9	11 370,1	11 801,6	9 678,3	15 221,8	20 148,7*	23 309,7*	29 831,9
Доля МСП в ВВП РФ, %	14,8	16,0	15,1	15,9	17,7	21,9	22,4	26,7

* значения получены путем построения трендовой модели в Microsoft Excel по данным [6]

Согласно представленным в таблице 3 данным, доля субъектов малого и среднего

предпринимательства в ВВП России по прогнозу в 2019 году составит 26,7 %, увеличив-

шись по сравнению с 2018 годом на 19,20 п.п. При этом начиная с 2014 года по настоящее время прослеживается устойчивая тенденция роста рассматриваемого показателя на 11,6 % (на 76,82 п.п.). При этом темпы роста доли колеблются незначительно, в основном, в сторону увеличения. Данные изменения обусловлены прогнозируемым увеличением совокупной прибыли субъектов малого и среднего бизнеса, темпами ее роста, превышающим темпы роста ВВП Российской Федерации.

Таким образом, полученные данные показывают, что в настоящее время наибольший вклад в экономику России вносит именно крупный бизнес. Это связано с тем, что он в наименьшей степени подвержен колебаниям рынка, поскольку обладает огромным запасом ресурсов, которым организация может воспользоваться при наступлении неблагоприятных экономических условий («организационного жирка»). Малый и средний бизнес, напротив, зависит от ситуации, сложившейся на рынке, и не может сделать практически ничего, чтобы изменить ее. Например, в условиях экономической нестабильности и доминирования крупных компаний в нашей стране малый и средний бизнес старается использовать все возможные способы для выживания.

Подводя итог проведённому анализу, можно дать следующую краткую характери-

стику состояния малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

Экономика нашей страны достаточно специфична, что отражается на ее составляющих, в частности, на малом и среднем бизнесе. Доля данных субъектов в ВВП страны составляет менее половины от аналогичного показателя передовых мировых стран. Несмотря на ежегодный рост численности малых и средних, темпы их роста недостаточны для эффективного ведения предпринимательской деятельности на столь обширной территории Российской Федерации. Рассчитанные путем прогнозирования в Microsoft Excel данные показали прирост ожидаемого количества всех видов предприятий (микро-, малых и средних) в 2019 году, хотя данный критерий не является характеристикой эффективности деятельности анализируемых субъектов. При всем этом рост численности не сопровождается структурными изменениями.

Таким образом, проводимые в настоящее время в России меры по поддержанию малого и среднего предпринимательства должны строиться с учетом положительного опыта зарубежных стран и национальной специфики с ориентиром на стимулирование предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»
3. Дорофеева О.Н. Особенности менеджмента в малом бизнесе//Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2005. - №3. - С.101-106
4. Суслыкова О.Н. Управление развитием малого бизнеса//Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2006. - №1. - С.89-107
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы - [Электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>. (Дата обращения 28.10.2019 г.). (Дата обращения 28.10.2019 г.)
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - [Электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <https://gks.ru/folder/14036>. (Дата обращения 28.10.2019 г.)
7. Официальный сайт информационного агентства ТАСС - [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://tass.ru/pmef-2017/articles/4278934>. (Дата обращения 28.10.2019 г.)
8. Официальный российский медиахолдинга «РБК» - [Электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7>. (Дата обращения 28.10.2019 г.)

УДК 330.322

ЕРОХИНА В.Н., КАРДАШ Д.Ю.

АНАЛИЗ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)**THE ANALYSIS AND MODERN PROBLEMS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE KALUGA REGION)**

Аннотация: В данной статье представлена законодательная, качественная и количественная основа инвестиционной привлекательности на примере Калужской области. Также был проведен динамический анализ факторов инвестиционной привлекательности региона за период 2012–2018 годов, был составлен прогноз этих показателей на период 2019–2020 года. По их итогу были выявлены ключевые проблемы инвестиционной привлекательности региона и рассмотрены распространенные предложения путей их решения.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционная привлекательность, прогнозирование, Калужская область, бюджетирование

Annotation: This article presents the legislative, qualitative and quantitative basis of investment attractiveness on the example of the Kaluga region. Also, a dynamic analysis of the factors of the region's investment attractiveness for the period 2012–2018 was carried out; a forecast of these indicators for the period 2019–2020 was made. As a result, key problems of the region's investment attractiveness were identified and common suggestions for ways to solve them were considered.

Keywords: investment policy, investment attractiveness, forecasting, Kaluga region, budgeting

Систематическое развитие региональной экономики заключается в высоком уровне инвестиционной привлекательности. Для поддержания данного фактора необходима постоянная государственная и региональная поддержка в политике постоянного наращивания объемов производства и потребления, обеспечивающая сбалансированность и оправданность инвестиционных решений. Основой качественной реализации данных направлений выступают два фактора: долгосрочность экономического роста региона и политическая устойчивость.

Стоит упомянуть, что наиболее привлекательные инвестиции носят стратегический характер, особенно в категории реальных инвестиций. Современная политическая конъюнктура усложняет прямое привлечение зарубежных средств, что является новым вызовом для нахождения внутренних резервов инвестиционной деятельности. В этой связи объектом исследования является инвестиционная политика Калужской области, которая на рубеже десятилетий разработала эффективную программу по вливанию реальных иностранных инвестиций в регион, а в последние годы данная политика поддерживается вливанием отечественных капиталовложений.

Региональная законодательная база по предмету исследования на конец 2018 года заключалась в следующих законах:

1. Закон Калужской области от 16.12.1998 г. №31-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности»
2. Закон Калужской области от 10.11.2003 г. №263-ОЗ «О налоге на имущество организации»
3. Закон Калужской области от 29.12.2009 г. №621-ОЗ «О понижении налоговой ставки налога на прибыль организации, подлежащей к зачислению в областной бюджет, для отдельных категорий налогоплательщиков» [7].

Развитая правовая база дает определенные преимущества для участия в федеральных целевых программах. К примеру, в 2016 году министерство экономического развития Российской Федерации реализовала государственную программу «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области». Благодаря этому мероприятию было привлечено 114,7 млн. руб. из средств федерального бюджета на две категории: 68,7 млн. рублей - на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в Калужской области и 46,0 млн. рублей - на строительство бизнес-инкубатора в городе Обнинске [1].

Количественная характеристика всегда включает в себя абсолютный показатель – общий объем привлеченных инвестиций в основной капитал. Его динамика характеризует активности и готовность инвестора рассмотреть данный рынок (рисунок 1).

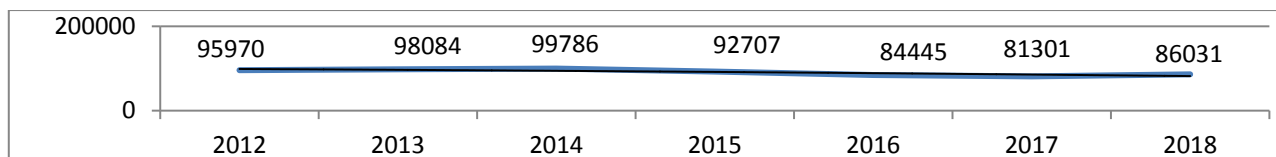


Рисунок 1 - Общий объем привлеченных инвестиций в основной капитал в Калужскую область за 2012-2018 гг. (в млн. руб.) [6]

Данный показатель за 7 исследуемых лет имел разную тенденцию. Максимальные объемы были достигнуты в 2014 году, которые были связаны с девальвацией российского рубля на 50% при расширении уже имеющихся производств. Дальнейшее уменьшение связано с увеличением экономической и геополитической напряженности из-за ведения санкционной политики между Российской Федерацией и странами Евросоюза – основными инвесторами в регионе вплоть до 2014 года. Несмотря на то, что произошло их удачное замещение на отечественных и азиатских инвесторов, с финансовой точки зрения данное решение следу-

ет считать убыточным. Косвенной причиной можно считать то, что и отечественные и азиатские инвесторы вкладывают в экономику Калужской области средства в те предприятия, которые не требуют больших материальных вложений в основные средства.

С 2006 по 2018 годы в экономику области было инвестировано около 966 млрд. руб. при создании 27 876 новых рабочих мест. Общий объем инвестиций в 2018 году составил 86,0 млрд. руб., или 89,64% в сравнении с 2012 годом. Их структурный анализ за последний год исследования представлен на рисунке 2.

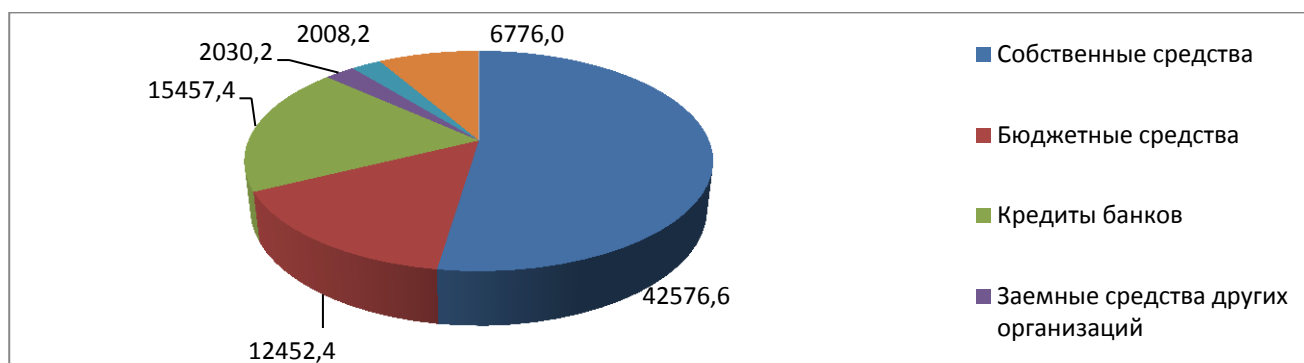


Рисунок 2 - Структурное распределение привлеченных инвестиций в основной капитал в Калужскую область за 2018 год. (в млн. руб.) [8, 9]

Стоит уточнить, что данная статистика ведется по крупным и средним организациям, так как малое предпринимательство не принято включать в данную статистику из-за невысокой доли инвестиционных вложений, а также сложность их вычислений в статистических данных. Основным источником инвестиций в основной капитал являлись собственные средства, которые составили 52,1% от общего объема инвестиций, доля собственных средств – 47,9%. При этом бюджетные средства составили 31,9% от объема привлеченных средств (15,3% от общего объема инвестиций). Особенно примечательна доля инвестиций из-за рубежа. Изменения в структуре бюджетных средств по крупным и средним организациям в 2018 г. по сравнению с 2016 г. [9]:

- доля средств федерального бюджета снизилась, однако сохранила лидирующую позицию и составила в 2018 году 76,2% (в 2016 г. – 78,8%);

- незначительно уменьшилась доля средств областного бюджета и составила 16,6 % к общему объему бюджетных средств (в 2016 г. – 17,4 %);

- выросла доля средств местного бюджета, она составила 7,2%, (в 2016 г. - 3,8%).

Ещё один абсолютный показатель, характеризующий инвестиционную привлекательность, следует считать количество открытых иностранных предприятий. Их динамику иллюстрирует рисунок 3.

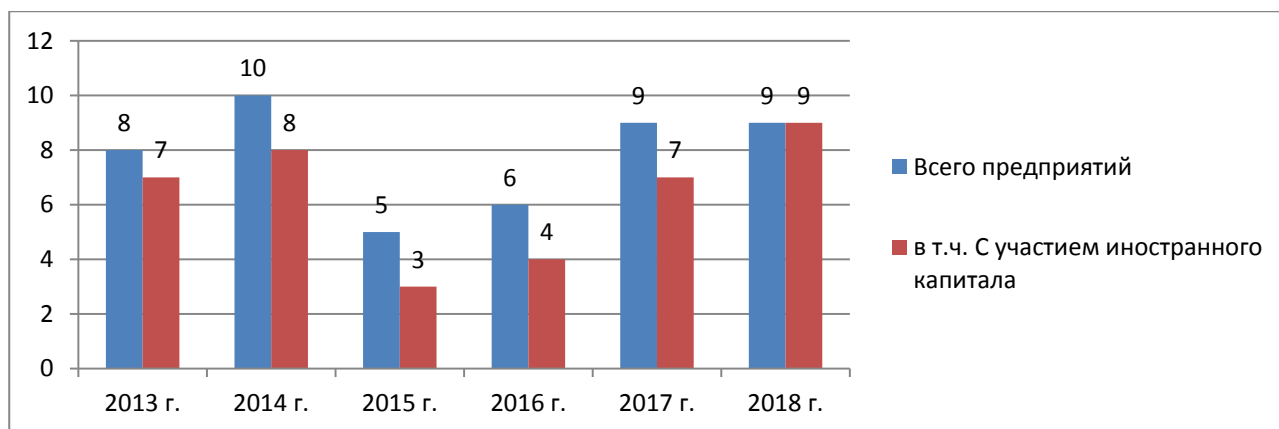


Рисунок 3 - Количество открытых крупных предприятий на территории Калужской области [5]

В 2017-2018 годах наблюдается рост интереса предпринимательства к Калужской области. С 2006 года было открыто 108 предприятий. Пик открытия производств пришелся на период 2007-2011 годы, однако намечается положительная тенденция роста количества предприятий, в том числе с участием иностранного капитала.

Не стоит забывать, что составной частью инвестиционной привлекательности также является состояние малого предпринимательства. В оценке крупнейших экспертных центров особое внимание обращают на динамику прироста развития данной сферы по официальной статистике региона. Данные показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика прироста количественного уровня инвестиционной привлекательности Калужской области, в % к предыдущему уровню [4, 9]

Показатели	Годы				
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Численность населения	-0,79	-2,08	-1,22	-0,24	-0,01
Доходы населения	-2,38	-2,08	-2,97	0,07	0,05
Численность занятых в экономике	-0,79	-2,78	-3,12	-1,05	-0,96
Общая численность безработных	3,18	-8,33	-2,11	0,78	-0,03
Среднегодовая оплата труда работников региона	0,79	-2,78	-0,60	0,55	0,7
Валовый региональный продукт	6,35	-4,17	-2,33	0,37	0,76
Налоговые доходы бюджета региона	0,00	-3,47	-1,12	0,98	1,12
Доходы консолидированного бюджета региона	0,79	-3,47	-1,12	3,44	3,1
Расходы консолидированного бюджета региона	0,79	-3,47	-1,12	3,44	3,1
Среднесписочная занятость работников, занятых на малых предприятиях	-1,59	-4,86	-3,44	-1,22	4,72
Число малых предприятий	-0,79	-1,39	-2,25	-0,77	-0,44
Число организаций	0,79	-0,69	-1,22	-0,89	-0,65
Число убыточных организаций	0,00	2,78	6,44	-1,78	-1,87
Сальдированный финансовый результат деятельности организаций	0,00	9,03	-7,34	1,22	0,17
Среднегодовая стоимость основных фондов в экономике	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные фонды в экономике по остаточной стоимости	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Внутренние зарплаты на исследования и разработки	6,35	-4,86	-7,01	-2,09	-0,91
Валовое накопление основного капитала	1,59	-0,69	-1,55	-2,35	-2,37

Общее состояние инвестиционной привлекательности в Калужской области за последние 3 года ухудшилось. Главным «драйве-

ром» следует считать продолжительное падение показателей, связанных с малым и средним предпринимательством, доля которого за

исследуемые пять лет сократилась на 7%. Также превышение темпов прироста доходов консолидированного бюджета над сальдированным финансовым результатом приводит к риску фактической монополизации предпринимательской сферы региона. При том, что при еще меньшем росте налоговых доходов в бюджет возникает серьезный инвестиционный риск, связанный с ростом вероятности увеличения срока окупаемости, и соответственно, менее выгодным позиционированием в инвестиционной политике региона. Частично этот тезис можно аргументировать как причину падения Калужской области в главном рейтинге инвестиционной политики по регионам РФ - Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России от Национального рейтингового агентства. Если ещё в 2013 году регион стабильно занимал 2 место, в 2017 году – 5 место, а в 2018 году – 18 место.

Однако можно выделить одну положительную тенденцию – рост баланса консолидированного бюджета при незначительном положительном росте валового регионального продукта (ВРП) позволяет охарактеризовать бюджет региона как социально ориентированный, которое позволит построить «фундамент» для политического развития малого предпринимательства в субъекте РФ, который является мощным фундаментом для развития социальной сферы.

Высокий показатель среднемесячной начисленной заработной платы по региону теоретически способствует удержанию трудовых ресурсов в регионе. Однако на практике географическое положение только препятствует данному фактору. Калужская область граничит с территорией Новой Москвы, где средний уровень заработной платы по некоторым данным отличается в 4-5 раз. Особенно проблем-

ный сегмент заключается в обеспечении медицинских кадров, где данная разница достигает в 10 раз. Региональная власть постоянно применяет различные инструменты привлечения данного типа кадров, что увеличивает региональную нагрузку на консолидированный бюджет.

Несмотря на существенные проблемы, Правительство Калужской области прогнозирует на ближайшие три года (2018-2020 гг.) стабилизацию экономической ситуации в регионе, не исключая прирост при условии дальнейшего оживления экономической активности в России в целом. В структурном плане экономика региона ожидается продолжение экспансии двух отраслей: обрабатывающие производства и сельское хозяйство. В первую очередь это обусловлено структурным сдвигом реализации инвестиционных проектов на территории области и локализацией новых производств в сторону вышеуказанных отраслей.

Однако снижение приростов абсолютного большинства данных показателей, требует скорректированного прогноза. Автор статьи рассчитал данный вариант для сопоставления с прогнозным значением.

Касаемо количественных показателей, прогноз был составлен по пяти показателям:

—Валовый региональный продукт, млн. руб. (рис.4)

—Численность населения (среднегодовая), тыс. чел. (рис.5)

—Денежные доходы в расчете на душу населения в месяц, руб. (рис.6)

—Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб. (рис.7)

—Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования, млн. руб. (рис.8)

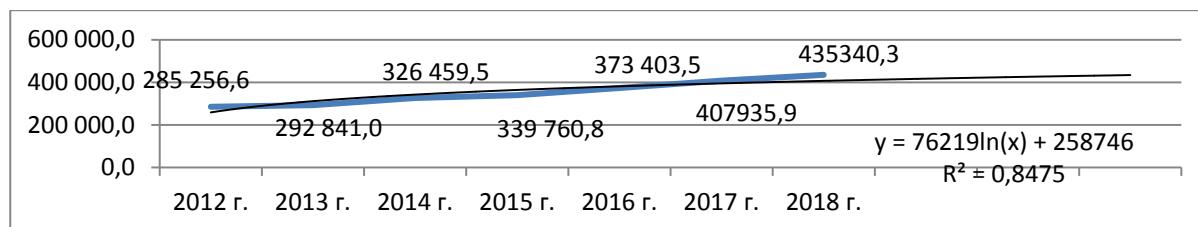


Рисунок 4 - Динамика валового регионального продукта в Калужской области, в млн. руб. [8]

Как видно по линии тренда, рост данного показателя продолжится, однако темп роста снизится. Рассчитав прогнозные значения, по-

лучаем в 2019 г. – 417239,0 млн. руб., в 2020 г. – 426216,3 млн.руб.

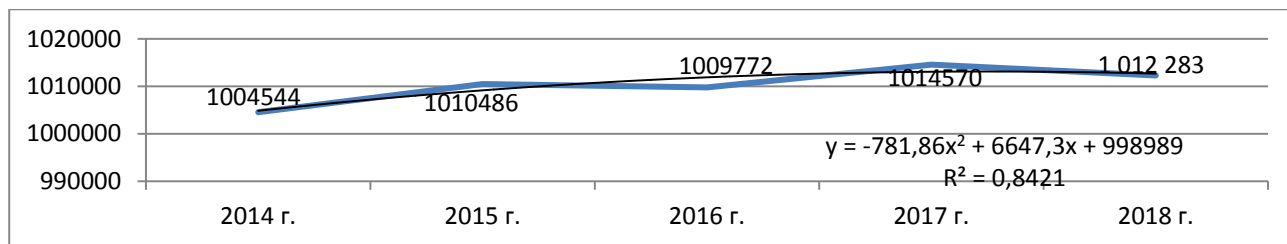


Рисунок 5 – Среднегодовая численность населения Калужской области, в чел. [8]

Несмотря на положительный тренд, не следует ожидать значительного роста населения из-за высокого уровня смертности в реги-

оне. Рассчитав прогнозные значения, получаем в 2019 г. – 1010,7 тыс. чел., в 2020 г. – 1007,2 тыс. чел.

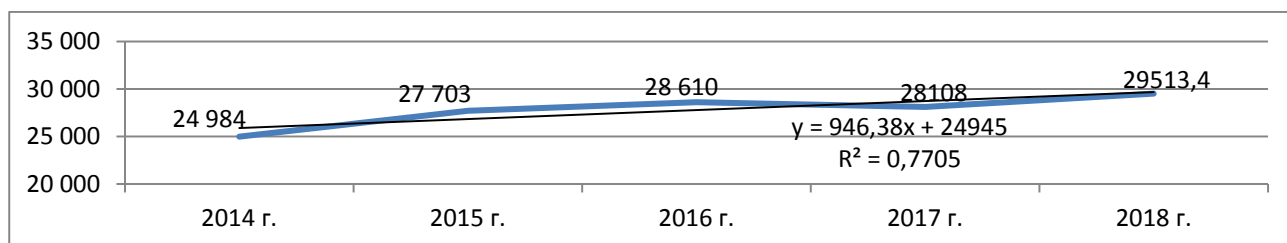


Рисунок 6 - Денежные доходы в расчете на душу населения в месяц, в руб. [8]

Общая неблагоприятная экономическая ситуация сказалась и на благосостоянии населения Калужской области. В ближайшие два года ожидается примерно тот же уровень до-

ходов. Рассчитав прогнозные значения, получаем в 2019 г. – 30623,28 руб., в 2020 г. – 31569,66 руб.

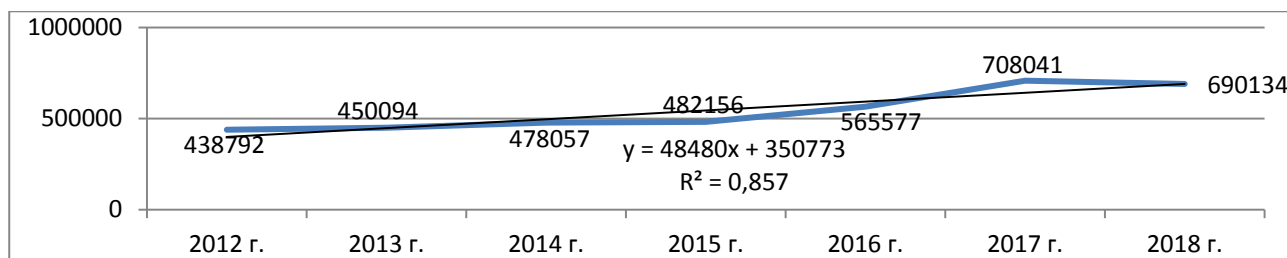


Рисунок 7 - Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в Калужской области, в млн. руб. [8]

Общий рост показателя за 7 лет исследования демонстрирует наиболее понятную тенденцию данного показателя в сторону увеличения. Значение данного показателя характе-

ризует объемы реализованных товаров, работ и услуг в денежном эквиваленте. Рассчитав прогнозные значения, получаем в 2019 г. – 738613 млн. руб., в 2020 г. – 787093 руб.

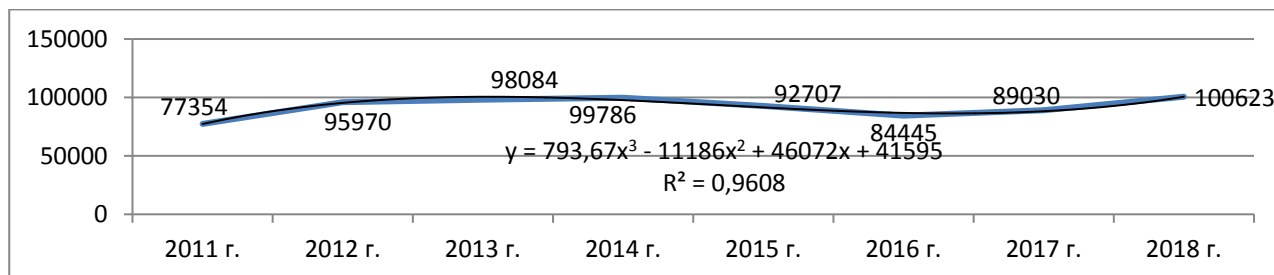


Рисунок 8 - Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования по Калужской области, млн. руб. [8]

Этот показатель за 7 лет исследования имел разнородную тенденцию, что усложняет

прогноз. Рассчитав эмпирическим способом - в 2019 г. – 102062,43 млн. руб., в 2020 г. –

107385 млн. руб. Теперь сопоставим полученные результаты со значениями в прогнозе

Правительства Калужской области на 2018-2020 год в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозируемые показатели социально-экономического развития Калужской области на 2018 г. - 2020 гг. [2, 7]

Показатели	2018 год		2019 год		2020 год	
	Правительство Калуж.области	Реальный показатель	Правительство Калуж.области	Авторы	Правительство Калуж.области	Авторы
Валовый региональный продукт, млн. руб.	394614,8	435340,3	412920,4	417239,0	429493,1	426216,3
Численность населения, тыс. чел.	1014,5	1012,3	1015,2	1010,7	1015,7	1007,2
Денежные доходы в расчете на душу населения в месяц, руб.	31686,2	29513,4	33439,2	30623,28	35321,4	31569,66
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.	638674,0	690134	690066,0	738613	740808,0	787093
Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования, млн. руб.	90925,7	100623	91979,3	102062,43	93055,8	107385

Данные таблицы 2 позволяют проследить следующие тенденции в развитии социально-экономического развития региона. В некоторых показателях разница между показателями является статистической погрешностью («Численность населения», «Валовый региональный продукт»), но наличествует и разница в показателях свыше 1%, являющейся значимой («Денежные доходы в расчете на душу населения в месяц», «Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования»). Но стоит отметить, что тенденции развития в количественном плане полностью совпадают, что отражает экономическое развитие Калужской области. В целом, условия реализации региональной политики по повышению инвестиционной привлекательности следует считать вполне благоприятными, однако следует постоянно проводить мониторинг предпринимательской сферы отраслевыми министерствами и муниципальными образованияами.

Роль местных органов власти состоит в нескольких аспектах:

— Наличие полномочий для оперативного вмешательства в инвестиционную политику своего региона;

— Обеспечить достаточный уровень доходов для организации социального обеспечения населения региона,

— Стратегическое развитие социальной и производственной инфраструктуры региона;

— Проведение и организация общественных работ,

— Контроль над эффективностью применения бюджетных ресурсов.

Большинство экспертов для улучшения качества работы над инвестиционной привлекательностью предлагают видоизменить налоговую систему в части внедрения более четкого разведения налоговых поступлений между разными уровнями государственного бюджета. По идее каждый уровень административного управления должен иметь собственную слабо зависящую от других уровней доходную базу для финансирования возложенных на него функций. Однако доля субъективизма может присутствовать при распределении проектной деятельности между региональной и местной властью, что де-факто приведет к слиянию инвестиционного бюджета между ними.

Общим итогом исследования следует считать, что инвестиционная привлекательность субъекта Российской Федерации - это симбиоз количественных и качественных фак-

торов региона, основанные на сочетании социально-ориентированных характеристик, которые являются основой формирования финансовой грамотности населения. Данная политика нацелена на развитие социальной, политиче-

ской, экономической и институциональной систем общества, которая по идее должна завершаться переходом на новый уровень инвестиционной культуры страны.

Список литературы

1. Постановление Правительства Калужской области от 25.03.2013 N 150 "Об инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года" (с изменениями и дополнениями)
2. Постановление Правительства Калужской области от 17.08.2017 N 465 "О прогнозе социально-экономического развития Калужской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов"
3. Семенов В.А. Социально-экономическое развитие современной России: учебное пособие, 2015, 108 с.
4. Бурцева Т.А., Сахаров Г.В. Динамика инвестиционной привлекательности Калужской области в условиях экономических санкций // Системное моделирование социально-экономических процессов. Труды 40-й Юбилейной Международной научной школы-семинара имени академика С.С. Шаталина. Под ред. В.Г. Гребенникова, И.Н. Щепиной /. Издательство Истоки (Москва) – 2017 г., с. 120-123
5. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Перспективы развития фармацевтического кластера в Калужской области//Финансовое право и управление. 2016. №2. с.154-163
6. Сусякова О.Н. Перспективы развития агропромышленного комплекса Калужской области// Островские чтения. 2015. №1. С. 303-307
7. Инвестиционный портал Калужской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://investkaluga.com> (дата обращения: 11.09.2019)
8. Федеральная служба государственной статистики. Калужская область в цифрах, 2010-2018 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kalugastat.gks.ru/> (дата обращения: 11.09.2019)
9. Федеральная служба государственной статистики. Муниципальное образование городского округа, г. Калуга, 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kalugastat.gks.ru/> (дата обращения: 11.09.2019)

Калужский филиал Финансового университета

УДК 330.322

КАРДАШ Д.Ю., ЕРОХИНА В.Н.

СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТОРА (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

THE ESSENCE OF INVESTMENT RISK WHEN PLACING PRODUCTION FOR A POTENTIAL INVESTOR (ON THE EXAMPLE OF KALUGA REGION)

Аннотация: В данной статье рассмотрена сущность инвестиционного риска в практико-ориентированной науке, представлена законодательная, качественная и количественная основа инвестиционной политики Калужской области, а также выявлена взаимосвязь между фактическим экономическим положением региона с её инвестиционной привлекательностью

Ключевые слова: инвестиционный риск, инвестиционная политика, Калужская область, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, региональный аспект

Abstract: This article examines the essence of investment risk in practice-oriented science, presents the legislative, qualitative and quantitative basis of the investment policy of the Kaluga region, and also identifies the relationship between the actual economic situation of the region and its investment attractiveness

Keywords: investment risk, investment policy, Kaluga region, investment climate, investment attractiveness, regional aspect

Любое расширение производства в большей или меньшей степени является инвестиционным проектом. Его внедрение всегда сопряжено с риском. Сущность инвестиционного риска заключается в появлении таких вероятностей, в которых инвестор при реализации данного проекта или принесет прибыль, или возникнут непредвиденные финансовые потери в зависимости от фактора неопределенно-

сти внутренних и внешних условий инвестирования.

Имеется огромное количество классификаций инвестиционного риска. Однако, для тематики данной статьи наиболее подходящим является классификация по сферам проявления, так как она охарактеризует внешнюю и внутреннюю зависимость инвестиционного проекта (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация инвестиционных рисков по сферам проявления в зависимости от организации-инвестора [2, с.133]

Факторы / Сфера влияния	Внешняя	Внутренняя
Технико-технологические	+/-	+
Экономические	+	+
Политические	+	-
Социальные	+	+
Экологические	+	-
Законодательно-правовые	+	-

Итогом является то, что инвестиционный проект имеет больше внешнюю сферу влияния, что является логичным, так как один из основных залогов успеха любого коммерческого и большинства некоммерческого проекта – наиболее выгодное распространение среди внешних пользователей. В условиях падения реальных доходов населения в России, инвестиционный риск наиболее интересен во взаимосвязи с региональной экономикой и региональной инвестиционной политикой.

Систематическое развитие региональной экономики заключается в высоком уровне ин-

вестиционной привлекательности. Государственная и региональная поддержка в области постоянного наращивания объемов производства и потребления, обеспечивающая сбалансированность и оправданность инвестиционных решений систематизирует инвестиционный риск до приемлемого уровня. Основой же сбалансированного инвестиционного риска выступают два фактора: долгосрочность экономического роста региона и политическая устойчивость.

Наиболее привлекательные инвестиции для региональных властей являются междуна-

родные реальные инвестиции. Современная политическая конъюнктура усложняет прямое привлечение зарубежных средств, что является новым вызовом для нахождения внутренних резервов инвестиционной деятельности. В этой связи объектом исследования является инвестиционная политика Калужской области, которая на рубеже десятилетий разработала эффективную программу по вливанию реальных иностранных инвестиций в регион, а в последние годы данная политика поддерживается вливанием отечественных капиталовложений. С 2006 по 2018 годы в экономику области было инвестировано около 968 млрд. руб. при создании 28 912 новых рабочих мест. Общий объем инвестиций в 2018 году составил 86,0 млрд. руб., или 112,84% в сравнении с 2011 годом [5].

Так как инвестиционная привлекательность относится к категории экономико-управленческой характеристики, соответственно, её стоит рассматривать как модель, в которой с одинаковой долей важности состоящую как определенных экономических показателей, так и качественная характеристика ресурсного обеспечения исследуемого региона. Несмотря на изрядно исчерпавшие природные ресурсы региона, близость к крупному мегаполису – города Москва, высокий уровень транспортной инфраструктуры и обеспечение распространенных видов связи делает данный регион одним из привлекательных для инвесторов

Региональная законодательная база по инвестиционной политике на конец 2018 года заключалась в следующих законах:

4. Закон Калужской области от 16.12.1998 г. №31-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности» - прописаны теоретические основы, методы и юридические методы поддержки инвесторов

5. Закон Калужской области от 10.11.2003 г. №263-ОЗ «О налоге на имущество организации» - указана налоговая политика для всех предпринимателей региона с учетом социальной важности предпринимательского дела;

6. Закон Калужской области от 29.12.2009 г. №621-ОЗ «О понижении налоговой ставки налога на прибыль организации, подлежащей к

зачислению в областной бюджет, для отдельных категорий налогоплательщиков» - уменьшение региональной доли налога на прибыль организации до 13,5%, и, соответственно, уменьшение самого налога на прибыль до 18,5% [5].

Необходимо сказать, что законодательная основа региона систематизировала налоговую нагрузку до уровня оптимального для потенциальных инвесторов. Таким образом, для отечественных и зарубежных инвесторов оптимизируется налоговый риск, что дает возможность размещать низкорентабельные производства при убеждении её социальной необходимости.

Потенциальным инвесторам предлагается разместить свое производство на 129 площадках по всей территории области с различными условиями инвестирования и функционирования:

1. Особая экономическая зона «Калуга» - Площадки «Людиново» и «Боровск»

2. ТОСЭР – территория опережающего социально-экономического развития

3. Индустриальные парки (самые крупные и известные «Ворсино», «Грабцево», «Калуга Юг», «Росва», «Обнинск»)

4. Промышленные площадки (Гринфилды)

5. Промышленные площадки (Браунфилды)

6. Земли сельскохозяйственного назначения [1].

Помимо вопроса размещения немаловажный фактор занимает первоначальный вопрос финансирования инвестиционных проектов. Здесь можно прибегнуть к опыту уже реализованных проектов на территории Калужской области. Стоит сразу уточнить, что данная статистика ведется по крупным и средним организациям, так как малое предпринимательство не принято включать в данную статистику из-за невысокой доли инвестиционных вложений, а также сложность их вычислений в статистических данных. Основой инвестиций в реальный сектор составляют инвестиции в основной капитал, поэтому логично представить их в разрезе (рис. 1)

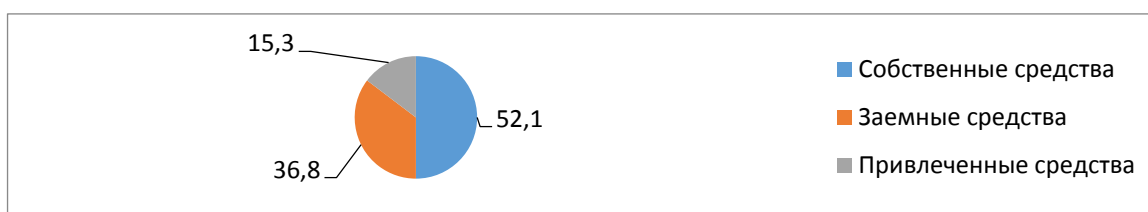


Рисунок 1 - Структура финансирования инвестиций в основной капитал, в % [5]

Основным источником инвестиций в основной капитал являлись собственные средства, которые составили 52,1% от общего объема инвестиций, доля собственных средств – 47,9%. При этом бюджетные средства составили 31,9% от объема привлеченных средств (15,3% от общего объема инвестиций).

Также необходимо рассматривать макроэкономические показатели региона, так как цель любого инвестиционного проекта – получение положительного экономического эффекта (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика прироста количественного уровня инвестиционной привлекательности Калужской области, в % к предыдущему уровню [3,6,7]

Показатели	Годы				
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Валовый региональный продукт	6,35	-4,17	-2,33	0,37	0,76
Налоговые доходы бюджета региона	0,00	-3,47	-1,12	0,98	1,12
Доходы и расходы консолидированного бюджета региона	0,79	-3,47	-1,12	3,44	3,1
Сальдированный финансовый результат деятельности организаций	0,00	9,03	-7,34	1,22	1,25
Внутренние зарплаты на исследования и разработки	6,35	-4,86	-7,01	-2,09	-0,91
Валовое накопление основного капитала	1,59	-0,69	-1,55	-2,35	-2,37

Превышение темпов прироста доходов консолидированного бюджета над сальдированным финансовым результатом приводит к риску фактической монополизации предпринимательской сферы региона. При том, что при еще меньшем росте налоговых доходов в бюджет возникает серьезный инвестиционный риск, связанный с ростом вероятности увеличения срока окупаемости, и соответственно, менее выгодным позиционированием в инвестиционной политике региона, что для потенциального инвестирования можно считать

негативным фактором риска в политическом факторе.

Фактор кадровый (он же социальный) является прерогативой финансовой составляющей, так как имеется в наличии прямая зависимость финансового состояния консолидированного бюджета экономического субъекта от качества кадрового потенциала. Характеристики его состояния следует искать в динамике приростов показателей, в которую можно включить в динамику инвестиционной привлекательности региона (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика прироста показателей кадрового потенциала Калужской области для оценки инвестиционной привлекательности в социальном факторе [3,5,6]

Показатели	Годы				
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Численность населения	-0,79	-2,08	-1,22	-0,24	-0,01
Доходы населения	-2,38	-2,08	-2,97	0,07	0,05
Численность занятых в экономике	-0,79	-2,78	-3,12	-1,05	-0,96
Общая численность безработных	3,18	-8,33	-2,11	0,78	-0,03
Среднегодовая оплата труда работников региона	0,79	-2,78	-0,60	0,55	0,7
Среднесписочная занятость работников, занятых на малых предприятиях	-1,59	-4,86	-3,44	-1,22	4,72
Число малых предприятий	-0,79	-1,39	-2,25	-0,77	-0,44
Число организаций	0,79	-0,69	-1,22	-0,89	-0,65
Число убыточных организаций	0,00	2,78	6,44	-1,78	-1,87

Общее состояние социального фактора в Калужской области за последние 3 года значи-

тельно ухудшилось. Главным «драйвером» следует считать продолжительное падение по-

казателей, связанных с малым и средним предпринимательством, доля которого за исследуемые пять лет сократилась на 6%. Однако за последний год удалось снизить отрицательный рост большинства показателей, что можно охарактеризовать как преодоление кризисных явлений, связанных с политикой санкций в отношении РФ.

Возобновившийся прирост среднегодовой оплаты труда по региону теоретически способствует удержанию трудовых ресурсов в регионе. Однако на практике препятствующим фактором является географическое положение. Калужская область граничит с территорией Новой Москвы, где средний уровень заработной платы по некоторым данным отличается в среднем от 50 до 600% в зависимости от потребности, знаний и опыта отдельных сотруд-

ников. Поэтому при размещении производства в исследуемом регионе необходимо заранее позаботиться об обеспеченности ресурсами нужной квалификации.

Немаловажный фактор в оценке региона в качестве потенциальных инвестиций является экологический, так как в мировой корпоративной культуре развитие новых технологий и производств в обязательном порядке включает в себя концепт бережливого производства. Региональная статистика учитывает два экологических показателя: «Об охране атмосферного воздуха в Калужской области» (табл. 4) и «Основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы» (таблица 5).

Таблица 4 – Статистика выбросов вредных веществ в атмосферный воздух в Калужской области, в тоннах [7]

Показатели	Всего загрязняющих веществ		в том числе:			
			твердые		газообразные и жидкие	
	2016г.	2017г.	2016г.	2017г.	2016г.	2017г.
Выбрасывается без очистки, всего	17589	23538	1208	1132	16381	22406
в т.ч. от организованных источников	16877	22831	914	829	15963	22002
Поступило на очистные сооружения загрязняющих веществ, всего	142323	131957	128406	120920	13917	11037
из них уловлено и обезврежено	136455	128689	127273	119916	9182	8773
Всего выброшено в атмосферу загрязняющих веществ	23457	26806	2341	2136	21116	24670

Галолирующий рост всех показателей за 2017 год можно охарактеризовать улучшением предпринимательской деятельности региона в общем и ухудшением экологической политики

региона. Особенное внимание следует обратить на резкий рост отходов газообразных и жидких, а точнее рассмотреть эффективность управленческих механизмов в этой области.

Таблица 5 – Основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы [7]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, тыс. т	13	13	15	19	26	23	27	29
Образовалось отходов, производства и потребления, тыс. т	1959	2770	4604	5131	4294	2705	2292	2030
из них использовано и обезврежено	1881	2663	4234	4851	3992	2400	2033	1899

Данные таблицы хозяйственного загрязнения указывает на разнородную тенденцию в области переработки продуктов потребления. При постоянном росте выбросов от стационарных источников характеризует ухудшение общей экологической ситуации в связи с постоянным ростом производства компаний. Однако косвенно можно сказать, что предприни-

мательская сфера в регионе исследования идет на количественное улучшение, что характеризует увеличение спроса на продукцию производств. Позитивным моментом можно охарактеризовать улучшением экологической культуры потребления в регионе – доля переработанных веществ в регионе за последние три года составил около 87%, что положительно

влияет на экологический имидж Калужской области.

Инвестиционный риск при инвестиционном проекте расширения производства представляет собой совокупность внешних и внутренних сфер влияния. Практическое взаимодействие данных - факторов был представлен на примере Калужской области. Несмотря на превалирование проблематичных экономических и социальных факторов исследуемого региона (падающее население региона, неудовлетворительное состояние малого предпри-

нимательства и снижение инвестиционных вложений в основные средства), законодательный и политический фактор региона позволяет охарактеризовать регион как институциональный, и поэтому инвестиционный риск там систематичен и оптимален. Стоит заметить, что инвестиционный риск необходимо просчитывать каждому субъекту предпринимательства в каждом индивидуальном случае, так как вес каждого фактора инвестиционного риска для любого инвестиционного проекта может быть абсолютно разным.

Список литературы

1. Постановление Правительства Калужской области от 25.03.2013 N 150 "Об инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года" (с изменениями и дополнениями)
2. Борисова, О. В. Инвестиции в 2 т. Т. 1. Инвестиционный анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О. В. Борисова, Н. И. Малых, Л. В. Овешникова. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 218 с.
3. Бурцева Т.А. Инвестиционная привлекательность Калужской области в условиях экономических санкций // Российский экономический интернет-журнал. 2017. № 4. С. 12.
4. Сусякова О.Н. Перспективы развития Калужской области в условиях финансового кризиса//в сборнике Направления социально-экономического развития региональной экономики под ред. А.А.Мигел, Е.Л.Александрова. 2015. С.160-164
5. Инвестиционный портал Калужской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://investkaluga.com> (дата обращения: 11.09.2019)
6. Федеральная служба государственной статистики. Калужская область в цифрах, 2010-2018 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kalugastat.gks.ru/> (дата обращения: 11.09.2019)
7. Федеральная служба государственной статистики. Муниципальное образование городского округа, г. Калуга, 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kalugastat.gks.ru/> (дата обращения: 11.09.2019)

Калужский филиал Финансового университета

УДК 353.2

КОКШАРОВА Е.К.

**СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ:
ОЦЕНКА И ПРОБЛЕМЫ****EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF PROGRAMS FOR SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF REGION (ON EXAMPLE OF THE STRATEGY OF SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF THE MOSCOW REGION)**

Аннотация: Статья посвящена анализу оценки эффективности программ социально-экономического развития региона. Автором обоснована актуальность исследования оценки эффективности программ социально-экономического развития регионов. В работе выделены требования к показателям, используемым для оценки программ социально-экономического развития регионов. Также автором были приведены систематизированные плановые значения целевых показателей реализации Стратегии социально-экономического развития Московской области. Особый акцент сделан на то, что цели, показатели, индикаторы и задачи, установленные в Стратегии Московской области, должны быть взаимосвязаны с целевыми показателями, определенными в Указе Президента РФ от 07.05.2018 N204. По результатам проведенного анализа был сделан вывод о том, что требуется разработка комплексной методики оценки качества программ социально-экономического развития региона, обеспечивающая унифицированный подход для такого анализа.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития, региональная экономика, Московская область, эффективность программы, национальные цели, приоритеты регионального развития.

Abstract: The article is devoted to the analysis of evaluation of efficiency of programs of social and economic development of the region, in particular. The author substantiates the relevance of the study assessing the effectiveness of programs of socio-economic development of regions. The paper highlights the requirements for indicators used to assess the programs of socio-economic development of regions. Also, the author presented the systematized planned values of the target indicators of the implementation of the strategy of social and economic development of the Moscow region. Special emphasis is placed on the fact that the goals, indicators, indicators and objectives established in the Strategy of the Moscow region should be interrelated with the targets defined in the Decree of the President of the Russian Federation of 07.05.2018 N204. According to the results of the analysis, it was concluded that it is necessary to develop a comprehensive methodology for assessing the quality of programs of socio-economic development of the region, providing a unified approach for such analysis.

Keywords: strategy of social and economic development, regional economy, Moscow region, efficiency of the program, national goals, priorities of regional development.

Ключевой тенденцией развития государственного управления в последние годы является использование программно-целевого метода планирования. Объектом программно-целевого метода является программа или стратегия социально-экономического развития конкретного региона, включающая в себя перечень подпрограмм, которые направлены на развитие приоритетных направлений региона. В современных условиях наряду с созданием более благоприятных условий для обеспечения высокой результативности и эффективности управления региональным развитием, одним из главнейших условий является совершенствование инструментария развития программ социально-экономического развития регионов, в том числе и для становления более результативного контроля за исполнением управленче-

ских функций и обязанностей структурных подразделений.

В российской практике оценка программ социально-экономического развития регионов производится в основном по степени достижения ожидаемых результатов программы и соответственно бюджетным расходам на реализацию мероприятий программы [2]. Однако, данный вопрос всё еще остается не до конца исследованным как с практической, так и с методологической стороны. Таким образом, оценка эффективности формирования программ социально-экономического развития регионов, в частности Московской области, приобретает особую актуальность.

Основным программным документом Московской области, определяющем цели, задачи и мероприятия в области социального и

экономического развития является Стратегия социально-экономического развития Московской области на период до 2030 года. Целью разработки Стратегии и плана мероприятий по ее реализации является определение системы долгосрочных приоритетов, целей, задач, направлений, механизмов, целевых показателей социально-экономического развития Московской области, согласованных с приоритетами, целями и задачами социально-экономического развития Российской Федерации. Данные приоритеты, цели задачи, направления, механизмы, целевые показатели социально-экономического развития Московской области соотносятся с национальными целями и стратегическими задачами развития Российской Федерации, закрепленными Указом Президента Российской Федерации от 07 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [7], а также Стратегией пространственного развития Российской Федерации.

К настоящему времени сформированы нормативные и методологические основы раз-

работки, реализации и оценки стратегических программ на государственном и региональном уровнях управления:

- утверждены перечни государственных, региональных и муниципальных программ;
- приняты документы, регламентирующие механизмы формирования, осуществления и анализа целевых программ на всех уровнях территориального управления;
- разработаны и реализуются территориальные методики по формированию и осуществлению государственных, региональных и муниципальных программ.

Оценка эффективности программ социально-экономического развития регионов осуществляется с целью определения того, в какой степени данная программа влияет на параметры развития отраслей и самих регионов. Можно выделить следующие требования, которым должны соответствовать показатели, используемые для оценки программ социально-экономического развития регионов (Таблица 1).

Таблица 1 - Требования к показателям, используемым для оценки программ социально-экономического развития регионов*

Наименование требования	Содержание требования
Сопоставимость	Показатели должны быть непосредственно увязаны с целями и задачами стратегии социально-экономического развития.
Четкость и однозначность	Показатели должны полностью отражать выполнение основных функций региональных властей в области социально-экономического развития, а также быть простыми для использования и понимания.
Проверяемость	Показатели должны быть представлены в форме возможной проверки
Достоверность	Показатели должны быть основаны на достоверных базах данных. Проверяющий должен быть обеспечен доступом к базам данных для проверки их точности, соответствия и проверки надежности методов расчета, используемых для отчетности.
Адекватность	Показатели должны соответствовать имеющейся информации именно задачам оценки программы.

*Источник: составлено автором

Основопологающая проблема формирования системы показателей, используемых для оценки программ социально-экономического развития регионов заключается в выборе такого количества критериев оценки эффективности, которое было бы наиболее оптимальным. По мнению ряда авторов, сложность заключается в множественности разных по содержанию критериев и показателей, сбор и мониторинг которых повлечет высокие издержки при проведении исследования. Комплексная оценка эффективности и результативности программ социально-экономического развития регионов позволяет не только определить эф-

фективность и результативность социально-экономических процессов, но и выявляет их динамику.

С учетом того, что на конечный результат, зачастую, влияет множество факторов, обобщенные показатели эффективности стратегии социально-экономического развития и расходов на её реализацию носят интегральный характер. Данные показатели влияют на эффективность и результативность реализации программ социально-экономического развития всех регионов и Московской области, в частности.

В целях повышения управленческой информативности оценки эффективности региональных программ можно предложить дополнить стандартную внутреннюю оценку программ интегральным показателем, характеризующим итоговую оценку вклада программ социальное и экономическое развитие территории. Для реализации этого предложения, по нашему мнению, необходимо использовать в составе общих индикаторов влияние программы на развитие территории, рост численности постоянного населения, а в качестве частных

индикаторов его роста, за счет миграции и естественного прироста, применять систему показателей качества жизни населения, например, занятость, уровень доходов, показатели инфраструктурной обеспеченности территории. В таблице 2 приведены систематизированные плановые значения целевых показателей реализации Стратегии социально-экономического развития Московской области [0].

Таблица 2 - Плановые значения целевых показателей Стратегии социально-экономического развития Московской области

Показатель	2017	2018	2019	2020	2024	2028	2030
	Ключевые показатели стратегической цели						
Темп роста ВРП на душу населения (% к предыдущему году)	108,6	110,5	107,4	106,5	108,7	109,8	110,3
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (год)	73,34	74	75,2	75,8	78,2	79,5	80,2
	Ключевые показатели приоритетного направления социально-экономического развития: «Развитие социальной сферы Московской области»						
Естественный прирост населения (тыс. чел)	-3,18	-2,76	-0,07	1,64	4,51	3,39	3,97
	Ключевые показатели приоритетного направления социально-экономического развития: «Экономическое развитие Московской области»						
Индекс физического объема ВРП (% к предыдущему году)	103,9	104,2	104,4	104,6	105,3	106,2	106,7
Индекс промышленного производства (% к предыдущему году)	111,3	108,6	107,9	108,3	109,2	109,1	109,1
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (% к предыдущему году)	105,1	114,9	107,2	113,1	109,5	107,5	107
Реальные денежные доходы населения (% к предыдущему году)	99,2	103,3	103,7	104,9	105,6	105,7	105,8
Доля населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума (%)	8,1	8	7,9	7,7	7	6,4	6,1

*Источник: составлено автором

Особое внимание нужно уделить тому факту, что плановые и фактические данные за 2017 и 2018 гг. совпадают, что позволяет сделать вывод о достижении на текущий момент заданных социально-экономических параметров. Однако произвести оценку общей эффективности Стратегии Московской области в настоящее время не представляется возможным в виду отсутствия фактических показателей в плановом периоде.

Переход к программно-целевому планированию в современных условиях должен

строиться на современном методическом обеспечении, позволяющем оценить степень эффективности реализации стратегических программ развития регионов. Представляется необходимым формирование комплексной методической базы для такой оценки, обеспечивающей унифицированный подход при анализе эффективности программ(стратегий) развития регионов.

Промежуточные результаты исследования по данному направлению позволяют сделать вывод о том, что развитие региона зави-

сит от качественного уровня планирования проектов опережающего развития, эффективности выполнения запланированных программ социально-экономического развития, реализации потенциала региона на основе конкурентных преимуществ Московской области, по-

строения обеспечивающей инфраструктуры для развития предпринимательства, и благоприятного инвестиционного климата, что позволит ускоренными темпами развивать экономику региона, поступательно повышать качество жизни населения.

Список литературы

1. Постановление Правительства Московской области от 28.12.2018 № 1023/45 «О Стратегии социально-экономического развития Московской области на период до 2030 года»
2. Бойко М.Д., Орлова И.А., Сусякова О.Н. Особенности развития фармацевтического кластера калужской области // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2018. - № 7-Том 1 (33). - С. 51-57.
3. Боршевский Г.А. Инструменты оценки реализации государственных программ Российской Федерации // Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. - №67. – С.51-57
4. Возможности современного государственного и муниципального управления: теория и практика. Коллективная монография /Под редакцией Рудаковой Е.Н. М.: ООО «Научный консультант», 2018. – 294 с.
5. Государственная инновационная политика в Российской Федерации. Под ред. С.Е. Прокофьева, О.В. Паниной. Москва, 2018.- 234 с.
6. Леднева О.В. Структурный анализ кадрового потенциала инновационной деятельности Московской области. В сборнике: Вестник кафедры статистики Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова Материалы и доклады. Под общей редакцией Н.А. Садовниковой. 2017. С. 167-170.
7. Медведев Д.А. Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития. //Вопросы экономики. -2018. -№10. - С. 5-28.
8. Паздникова Н.П., Филимонова С.А. Методологические подходы к оценке эффективности стратегических программ в субъекте российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. №48.
9. Самозанятость и креативность в социально-экономическом развитии России. Коллективная монография / Москва, 2019. 298 с.
10. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Бюджетные кредиты для обеспечения текущей сбалансированности территориальных бюджетов // Финансы и управление. - 2017. - № 1. - С. 47-59.
11. Структурно-инвестиционная политика в целях обеспечения экономического роста в России: монография / Под науч. ред. акад. В.В. Ивантера. – М.: Научный консультант. – 2017. – 196 с.
12. Сусякова О.Н., Сергиенко Н.С. Региональная инвестиционная политика как важнейший фактор развития Калужской области / Социально-экономические и правовые основы развития экономики. Уфа, 2016. С. 69-81.
13. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики.

Автор выражает благодарность научному руководителю к.э.н. Сергиенко Н.С., доценту кафедры «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва.

УДК 336.221

ШИПУНОВА Е.П., ЖУРАВЛЕВА М.Н.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА
КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕFEATURES OF SMALL BUSINESS'S TAXATION
OF THE KALUGA REGION AT THE PRESENT STAGE

Аннотация: в статье рассматриваются особенности налогообложения организаций малого бизнеса Калужской области и его изменение в свете последних дополнений законодательства Российской Федерации.

Ключевые слова: налогообложение, малое предпринимательство, система налогообложения, налоговые льготы.

Annotation: the article discusses the features of taxation of small businesses in the Kaluga region and its change in the light of recent amendments to the legislation of the Russian Federation.

Keywords: taxation, small business, tax system, tax benefits.

Малое предпринимательство является базовым составляющим современной экономики любого государства. Под малым предпринимательством подразумевают самостоятельный элемент рыночного хозяйства, который соответствует критериям Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [4, с. 32]. Численность работников малых предприятий не должна превышать 100 человек, а доходы – 800 млн.руб. Развитие малого бизнеса оказывает существенное влияние не только на уровень благосостояния, экономической инициативы и осведомлённости граждан страны, но и обеспечивает политическую стабильность.

Роль малого бизнеса в экономике страны невероятно значима. Основная доля налоговых поступлений приходится на малое предпринимательство. При этом величина налоговой нагрузки зависит от множества различных факторов: вида и формы осуществления деятельности, организационно-правовой формы, особенностей ведения налогового и бухгалтерского учета, налогового режима. Расчет и анализ налоговой нагрузки за несколько лет позволит каждой организации сделать прогноз возможных вариантов ее оптимизации [5, с. 24].

Государственная поддержка малых организаций заключается в предоставлении благоприятных условий для работы, разработке нормативно – правовых и законодательных актов и предоставлении льгот и преимуществ. Условно меры поддержки можно разделить на преимущества и льготы, связанные с бухгалтерским учетом, налогообложением и финансовой отчетностью (например, применение

специальных режимов налогообложения, ведение бухгалтерского учета по упрощенной форме и т. п.). И льготы и преимущества, не связанные с бухгалтерским учетом и налогообложением (например, кредитование, упрощенная регистрация, льготное кредитование и т. д.)

Поддержка со стороны государственных и муниципальных органов малого бизнеса в РФ законодательно закрепляется в законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1].

Согласно исследованию Сбербанка, темпы роста количества зарегистрированных активных компаний в нашей стране остаются невысокими. В августе 2018 – март 2019 года их число возросло в сравнении с прошлым годом на 0,3%, в то время в прошлом году их рост был на 11,8%. Основная часть замедления пришлась на начало 2019 года (в январе прирост составлял порядка 2%). Быстрее других росли образование, культура, спорт и досуг, а также здравоохранение и социальные услуги. В добыче полезных ископаемых, выработке электроэнергии, оптовой и розничной торговле, а также строительстве, количество активно работающих компаний снизилось на 5,3%. Развитие крупных торговых сетей и комплексов повлияло на снижение розничной и оптовой торговли. Крупные торговые сети имеют возможность сократить цены при сохранении уровня прибыли за счет объема и оборота продукции. Из-за этого малый бизнес не может функционировать полноценно что, в свою очередь, приводит к снижению роста малого предпринимательства в регионе.

На малый бизнес налогообложение оказывает большое влияние. Субъекты малого

предпринимательства применяют в соответствии с нормативно – правовой базой следующие системы налогообложения:

- Общая система налогообложения;
- Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- Патентная система налогообложения;
- Упрощенная система налогообложения;
- Единый сельскохозяйственный налог;
- Налог на профессиональный доход.

Многие малые организации в своей деятельности применяют специальные налоговые режимы. Специальные режимы предполагают замену большинства применяемых налогов и сборов (налога на прибыль, НДС) на единый налог. Основное предназначение особых налоговых режимов – сформировать наиболее простой налоговый климат для малого предпринимательства.

Среди предлагаемых законодательных режимов наиболее востребованы система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) и упрощенная система налогообложения (УСНО).

В связи с последними изменениями в законодательстве в 2019 году в соответствии с пунктом 5 Федерального закона от 29 июня 2012 г. №97-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности применяться не будет с 1 января 2021 г.

Отмена налогового режима приведет к повышению налоговой нагрузки для организаций ранее применяющих ЕНВД, что может привести к резкому их сокращению.

Большинство организаций будут рассматривать переход на упрощенную систему налогообложения. Так, право на применение УСНО возможно при соблюдении лимитов:

- Доход не более 150 млн. в год;
- Не более 100 сотрудников;
- Доля организаций в учредителях не более 25%;
- Остаточная стоимость не более 150 млн. руб;
- Организации не должны иметь филиалы.

С 2020 г. планируется принять новый проект закона Минфина «О внесении изменений в главу 26 части второй НК РФ», который подразумевает введение новых ставок — 8% и 20% для объектов «доходы» и «доходы

минус расходы» соответственно. Данный законопроект предполагает необходимостью введение данных ставок, если налогоплательщиком были нарушены установленные лимиты, что позволяет не лишать права применения УСНО. В новом законопроекте установлены следующие условия:

- Доход не более 200 млн. в год;
- Не более 130 сотрудников.

При превышении старых лимитов платиться налог по новым ставкам доходы – 8%, доходы минус расходы – 20%.

Особенности регионального законодательства Калужской области позволяют организациям применять налоговые льготы. В соответствии со ст. 56 НК РФ [2], налоговые льготы предоставляются отдельным категориям налогоплательщиков, которые обеспечивают освобождение от уплаты налога, либо возможность уменьшения размера налога. Налоговые льготы предоставляются определенным категориям налогоплательщиков и не имеют индивидуальный характер. Следует отметить, что законом Калужской области № 501-ОЗ от 18.12.2008 «Об установлении дифференцированных ставок налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, для отдельных категорий налогоплательщиков» [3] установлены дифференцированные ставки по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, по категориям налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов (таблица 1).

Применение данных льгот позволит значительно снизить налоговую нагрузку, что позволит организациям новые возможности для развития.

Также полезные изменения произошли в патентной системе налогообложения. В соответствии с поправками в НК (Федеральный закон от 29.09.2019 № 325-ФЗ) с 29 октября 2019 года индивидуальный предприниматель, который досрочно прекратит свою деятельность на патенте, должен доплатить налог в течение 20 дней после того, как снят с учета налогоплательщик. До последних поправок в НК не было сроков, когда оплачивать патент, если деятельность патента закончилась. Расчет налога производится исходя из календарных дней, т.е. можно получать патент на срок менее месяца, что позволит экономить. Важно отметить, годовое ограничение получения патента на срок не более года сохранилось.

Таблица 1 - Дифференцированные налоговые ставки по УСНО на 2019 (Калужская область)

Категория налогоплательщиков	Налоговая ставка, %
Основные виды деятельности в соответствии с разделами С, Р, Q, классом 75 раздела М ОКВЭД	5%
Основные виды деятельности в соответствии с классом 75 раздела М ОКВЭД	5%
Основные виды деятельности в соответствии с разделом F (за исключением подкласса 41.1) ОКВЭД	7%
Основные виды деятельности в соответствии с разделом В (за исключением класса 09), разделом D (за исключением группы 35.23), разделом E, разделом R (за исключением класса 92), классами 94,96 раздела S ОКВЭД	10%
ИП, зарегистрированные после 1 января 2016 года. Основные виды деятельности в соответствии с разделом В (за исключением класса 09), разделом D (за исключением группы 35.23), разделом E, разделом R (за исключением класса 92), классами 94, 96 раздела S ОКВЭД	0%
Резидентам территории г. Сосенский Калужской области	Доходы – 1% Доходы минус расходы - 5%

В непростых экономических условиях, государство помогает в стимулировании развития малого бизнеса, одним из методов поддержки являются налоговые каникулы. Налоговые каникулы — установленный законодательством срок применения нулевых налоговых ставок для впервые зарегистрированных ИП, на УСН или ПСН, в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2014 № 477-ФЗ о внесении изменений в ч. 2 НК РФ. Срок применения налоговых каникул до 31.12.2020 года.

Для того чтобы применять ставку 0% необходимо соблюдать ряд условий:

- ИП должно быть вновь зарегистрировано;
- ИП применяет одну из систем: УСН или ПСН.
- Каждый регион устанавливает перечень льготных видов деятельности (Закон Калужской области от 27.11.2015 № 22-ОЗ);
- В течение периода, доходы от деятельности должны составлять не менее 70 % от общей выручки за год.

Действие налоговых каникул с момента регистрации ИП длится не более двух налоговых периодов. Распространение налоговых каникул применяется только на налог, уплачиваемый при ПСН и УСН, они не освобождают от других налогов (акцизы, транспортный налог, земельный и др.). Налоговые каникулы не распространяются на страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, поэтому ИП должны их уплачивать за себя и наем-

ных сотрудников. По итогам года необходимо сдать отчет с указанием ставки 0% по УСНО.

Применение налоговых каникул, позволит малому бизнесу сэкономить деньги, что повысит их эффективность работы в условиях жесткой конкуренции.

Следует отметить, что с 1 января 2019 года в соответствии с Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ введен специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», реализация которого действует в 4 регионах: в Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан. НПД выгоден для индивидуальных предпринимателей с небольшими оборотами. Поэтому малый бизнес использует его для минимизации налоговых отчислений. По данным ФНС в Калужской области 1,8 тыс. человек (из них 31 ИП) используют данный налоговый режим, что говорит об успешности проведенного эксперимента. Согласно нового законопроекта с 1 января 2020 года налог на профессиональный доход может появиться еще в 19 регионах.

Таким образом, последние дополнения законодательства Российской Федерации в области налогообложения вынуждают организации малого бизнеса адаптироваться к новым изменениям, способствующим пополнению бюджета страны. В непростых экономических условиях применение налоговых льгот и каникул поддерживает функционирование малого бизнеса.

Список литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 13.08.2019).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ, часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.11.2019).
3. Закон Калужской области от 18 декабря 2008 г. № 501-ОЗ «Об установлении ставок налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, для отдельных категорий налогоплательщиков» (с изменениями и дополнениями).
4. Головина А.С., Рыжкова Т.А. Малое предпринимательство в социально-экономическом развитии Республики Марий Эл // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2019. – № 2 (30). – С. 32-36.
5. Кондрашова Н.Г. Теоретические и практические аспекты анализа налоговой нагрузки коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. – 2019. – № 4. – С. 24-29.
6. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужской области//Инновационное развитие – от Шумпетера до наших дней: экономика и образование. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. 2015. С. 365-369
7. Сусякова О.Н. Управление развитием малого бизнеса// корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2006. №1. С.89-107

Калужский филиал Финансового университета

«МЕНЕДЖМЕНТ»

УДК 331.2

БИЧ В. В., ШМАКОВ В. И.

КОМИССИОННАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК МЕХАНИЗМ
МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

COMMISSION PAYMENT SYSTEM AS THE STAFF MOTIVATION MECHANISM

Аннотация: в работе рассматривается применение комиссионной системы оплаты труда как инструмента материального стимулирования работников на достижение положительных результатов деятельности.

Ключевые слова: системы оплаты труда, комиссионная система оплаты труда, эффективность, производительность труда.

Abstract: the paper considers the use of the commission system of remuneration as an instrument of material incentives for employees to achieve positive results.

Key words: wage systems, commission system of remuneration, efficiency, labor productivity.

В современном мире вопрос мотивации сотрудников компаний на достижение максимально эффективных результатов деятельности не теряет актуальности. Кроме того, необходимость сохранения баланса роста заработной платы и роста производительности труда заставляет нанимателей все чаще применять на практике более прогрессивные формы и системы оплаты труда работников. Есть несколько способов вознаградить людей за труд:

1. материальное вознаграждение за более интенсивный труд и лучшее его качество вне зависимости от стажа работника в различной форме;

2. разовое денежное вознаграждение за выполнение научных и инженерных работ при их внедрении в производство (премии);

3. повышение в должности, звании, которые в наибольшей степени соответствуют возможностям работника;

4. поощрение свободным временем или предоставление возможности работнику самостоятельно планировать свой рабочий день, что ведет к росту производительности труда;

5. общественное и личное признание заслуг работника посредством наград, благодарностей, грамот, прессы, радио, телевидения. Похвалы в соответствующей форме, доверие, предоставление преимуществ и привилегий за лучшую работу.

Весь «набор» данных стимулов к труду должен быть гласным, известным всем сотрудникам и действительно заслуженным. В бизнес-практике, говоря о таком способе вознаграждения, как деньги, следует отметить, что это – символ успеха [2].

Работа в области совершенствования оплаты труда показывает, что самой сильной мотивацией для эффективного труда служит его высокая оплата.

Вторым по силе воздействия стимулом является четко организованная система оплаты и стимулирования труда, которая жестко и, по возможности, максимально справедливо связана с конечным результатом деятельности конкретного работника или коллектива структурного подразделения, в котором он работает, или предприятия в целом.

Психологи утверждают, что для большинства работников очень важно само наличие системы, более совершенной и строгой или менее жесткой и даже менее удачной, но регламентирующей тот или иной процесс, иначе говоря — наличие четко установленных правил. Существование системы, правил лучше, чем отсутствие таковых. А если к тому же эти правила четко описаны в методике и разъяснены работникам, то это дает огромный положительный управленческий эффект [3].

Учитывая тот факт, что на сегодняшний день предлагается множество методов как морального, так и материального стимулирования персонала, проблема выбора системы оплаты труда, максимально удовлетворяющей специфике деятельности предприятия и являющейся простым и понятным инструментом мотивации для каждого работника, становится наиболее остро.

Все большую популярность приобретают гибкие системы оплаты труда, позволяющие нанимателю поставить размер заработной платы работников в прямую зависимость от роста объемов реализации товаров (работ,

услуг), ускорения оборачиваемости реализуемой продукции и достижения иных показателей предприятия, характеризующих эффективность его деятельности как в целом, так и в разрезе структурных подразделений.

Одним из видов подобных систем является комиссионная система оплаты труда. Популярность ее применения обусловлена достаточно высокой эффективностью в стимулировании труда, а также простой и понятной для работников методикой расчета заработной платы.

Основными достоинствами данной системы являются:

- ✓ непосредственная зависимость комиссионного вознаграждения работников от результатов их деятельности;
- ✓ простота исчисления заработной платы.

В комиссионной системе удачно сочетается фиксированная (тарифная) часть заработной платы с комиссионным вознаграждением за выполнение (перевыполнение) установленных показателей. Норматив вознаграждения при этом наниматель устанавливает самостоятельно в абсолютном или относительном выражении на год или иной срок. Норматив вознаграждения может быть индивидуальным или коллективным в зависимости от специфики организации труда работников, труд которых оплачивается по комиссионной системе оплаты труда.

Однако, для достижения максимального эффекта от применения данной системы, важно, чтобы норматив вознаграждения был обоснованным, позволяющим, с одной стороны, постоянно стимулировать работников к достижению высоких результатов своего труда, а с другой – обеспечивать эффективность работы организации в целом (структурного подразделения). Причем размеры вознаграждения работников при резком росте объемов реализации не должны создавать финансовых рисков для организации.

Законодательством выделяются следующие разновидности комиссионной системы оплаты труда работников:

- система комиссионных выплат;
- повременная система с комиссионными выплатами;
- повременно-премиальная система с комиссионными выплатами;
- коллективная комиссионная система оплаты труда.

Рассматривая задачу построения системы индивидуального стимулирования, т. е. персонального стимулирования отдельных ра-

ботников, необходимо четко дифференцировать группы работников по роду их деятельности, и для каждой группы строить свои системы (модели и алгоритмы), которые наиболее объективно отражают специфику их работы и обеспечивают формирование целеполагания в направлении наиболее эффективной работы как исполнителей, так и всего предприятия в целом [1].

Рассмотрим эффективность применения комиссионной системы оплаты труда на примере Гродненского торгового унитарного предприятия «Купалинка» (далее – ГГТУП «Купалинка»). Основными видами деятельности ГГТУП «Купалинка» являются розничная торговля и общественное питание. В настоящее время в состав ГГТУП «Купалинка» входят 9 объектов розничной торговли и 5 объектов общественного питания. Целевая аудитория магазинов ГГТУП «Купалинка» – покупатели, проживающие в непосредственной близости от расположенных торговых объектов, т.е. в «шаговой доступности» или «у дома». Торговый ассортимент сформирован с учетом максимального удовлетворения покупателей в ежедневных покупках. Реализация продовольственных товаров в структуре розничного товарооборота составляет 97,3%, непродовольственные товары занимают 2,7%.

В ГГТУП «Купалинка» с 2016 года применяется коллективная комиссионная система оплаты труда для работников, непосредственно занятых в производственном процессе структурных подразделений (розничных торговых объектов и объектов общественного питания). При этом фонд оплаты труда работников розничной торговли находится в прямой зависимости от выручки от реализации товаров, объектов общественного питания – от объемов произведенной и реализованной продукции собственного производства.

Заработная плата работника, оплата труда которого формируется на основе комиссионной системы оплаты труда, состоит из тарифной части (оклада) и ежемесячного вознаграждения, рассчитанного в процентном соотношении от выручки от реализации (объема производства) с учетом вклада каждого работника. По истечении отчетного месяца определяется коллективный фонд заработной платы подразделения на основе переменного норматива вознаграждения в зависимости от размера выручки от реализации (объема производства) продукции, а также от выполнения доведенных плановых показателей.

Подлежащая распределению часть коллективного фонда заработной платы распределяется между работниками подразделения пропорционально отработанному времени с учетом личного трудового вклада, соблюдения трудовой и исполнительской дисциплины и т.д.

Таким образом, подобная форма расчета с одной стороны предполагает наличие гарантированного минимума заработной платы, и, в то же время, не ограничивает ее максимально-

го размера, что, в свою очередь, мотивирует работника к соблюдению установленных к нему требований и повышает его заинтересованность в конечном результате работы.

Для того, чтобы оценить, насколько существующая система заработной платы стимулирует работника работать с большей отдачей, необходимо проанализировать динамику основных показателей деятельности предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели развития ГГТУП «Купалинка» за 2016-2018 годы

Наименование показателя (условное обозначение)	Единица измерения	2016	2017	2018
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) (Выр)	тыс. бел. рублей	31 648	34 951	37 398
Темп роста выручки от реализации товаров (работ, услуг)	%	99,4	110,4	107,0
Валовый доход	тыс. бел. рублей	5 999	6 284	6 252
Уровень валового дохода в выручке от реализации	%	19,0	18,0	16,7
Прибыль от реализации товаров, работ, услуг (Прп)	тыс. бел. рублей	-117	233	666
Рентабельность продаж	%	-0,4	0,7	1,8
Чистая прибыль (Пч)	тыс. бел. рублей	134	176	649
Фонд заработной платы, включаемый в себестоимость (ФЗП)	тыс. бел. рублей	2 806	2 651	2 476
Среднесписочная численность работников	человек	539	397	307
Среднемесячная заработная плата	бел. рублей	440,3	570,3	690,1
Темп роста среднемесячной заработной платы по отношению к соответствующему периоду предыдущего года	%	98,0	129,5	121,0
Производительность труда	тыс. бел. рублей	58,7	88,0	121,8
Темп роста производительности труда по отношению к соответствующему периоду предыдущего года	%	109,7	149,9	138,4
Соотношение темпа роста производительности труда и заработной платы	коэфф.	1,12	1,16	1,14

Из представленных данных видно, что в течение рассматриваемого периода времени наблюдается положительная динамика основных показателей деятельности ГГТУП «Купалинка». При росте заработной платы работников на 31,5 % в 2017 году по сравнению с 2016 годом произошел рост выручки от реализации товаров на 10,4%, рентабельности продаж – на 1,1%, чистой прибыли – на 31,3%. При этом коэффициент соотношения темпа роста производительности труда и темпа роста заработной платы равен 1,16, что на 0,04 выше уровня 2016 года.

Кроме того, следует отметить, что применение на практике комиссионной системы оплаты труда подтверждает минимизирование рисков для предприятия в условиях рыночной экономики. Так, при снижении в 2018 году темпа роста производительности труда на 11,5% к уровню 2017 года, наблюдается также и снижение темпа роста заработной платы на 8,5%. При этом рентабельность продаж сложилась на уровне 1,8%, что на 1,1% выше, чем в 2017 году; прибыль от реализации увеличилась на 433 тыс. бел. рублей или на 185%; чистая прибыль увеличилась на 473 тыс. бел. рублей, что в 2,7 раз больше, чем в 2017 году.

Конечно, не всегда по результатам анализа основных показателей деятельности можно сделать однозначный вывод о повышении или снижении эффективности использования фонда заработной платы

Для более углубленного исследования применяемой системы оплаты труда и оценки возможности для дальнейшего повышения заработной платы проанализируем также динамику изменения показателей зарплатоотдачи (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели зарплатоотдачи в ГГТУП «Купалинка» за 2016-2018 годы

Наименование показателя (условное обозначение)	Формула расчета	2016	2017	2018
Зарплатоотдача в части выручки от реализации (ЗВыр)	Выр / ФЗП	11,28	13,18	15,10
Зарплатоотдача в части прибыли от реализации (ЗПрп)	Прп / ФЗП	-0,04	0,09	0,26
Зарплатоотдача в части чистой прибыли (ЗПч)	Пч / ФЗП	0,05	0,07	0,26

Как видно из таблицы, все показатели зарплатоотдачи имеют положительную динамику на протяжении всего рассматриваемого периода. Это свидетельствует о том, что применяемая система оплаты труда достаточно эффективна и позволяет сохранить резервы для дальнейшего роста и совершенствования состава заработной платы как за счет увеличения выплат стимулирующего характера, включаемых в затраты на производство и реализацию, так и за счет выплат из прибыли, находящейся в распоряжении предприятия.

Таким образом, на примере ГГТУП «Купалинка», можно сделать вывод о том, что ко-

миссионная система оплаты труда является действенным механизмом регулирования фонда оплаты труда для нанимателей различных форм собственности. Кроме того, являясь достаточно простой и понятной для работников, она остается хорошим мотивационным инструментом в отношении персонала, формирую как личную, так и коллективную заинтересованность в достижении лучших результатов деятельности. Наиболее актуально применение данной системы стимулирования труда, учитывая разнообразие ее форм, будет для предприятий, занимающихся выпуском и продажей товаров и услуг.

Список литературы

1. Васильева О.Н., Засканов В.В., Иванов Д.Ю., Новиков Д.А. Модели и методы материального стимулирования (теория и практика) / Под ред. проф. В.Г. Засканова и проф. Д.А. Новикова. - М.: ЛЕНАНД, 2007. - 288 с.
2. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие / Под общ. ред. С. Ю. Трапизына. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с.
3. Яковлева Т. Г. Мотивация персонала. Построение эффективной системы оплаты труда. — СПб.: Питер, 2009 — 240 с.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 005.5

ГУБАНОВА Е. В., ДЕМИЧЕВА М. А.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

MANAGEMENT'S SYSTEM OF ORGANISATION ACTIVITY

Аннотация: в работе рассматриваются особенности, структура и процесс управления организации, анализируются преимущества и недостатки менеджмента.

Ключевые слова: организационная структура, количество потенциальных взаимосвязей, генеральный директор, индивидуальные операционные факторы.

Abstract: This paper considers the features, structure and management process of the organization, analyzes the advantages and disadvantages of management.

Keywords: organizational structure, number of potential relationships, general manager, individual operational factors.

В условиях экономической нестабильности, высокого уровня конкуренции обостряется значимость решения одной из главных проблем современного менеджмента - совершенствование системы корпоративного управления. Она представляет собой систему взаимосвязанных элементов, включающую в себя все службы организации, все подсистемы и коммуникации между ними, процессы по обеспечению заданного функционирования [7, с. 93]. Эффективная система управления является одним из главных факторов конкурентоспособности компании [4, с. 59].

АО «Калугаприбор» действует на российском рынке с 1957 г. В 2011 г. данная организация вошла в состав АО «Концерн «Автоматика», а в 2014 г. они были включены в

Государственную корпорацию по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» [3, с. 229].

АО «Калугаприбор» специализируется на производстве электрической аппаратуры для проводной телефонной или телеграфной связи [1, с. 45]. Основное направление деятельности организации - производство аппаратуры шифровальной связи, генераторов шума, автоматических телефонных станций (АТС) в информационно-безопасном исполнении [10].

Эффективность системы управления организацией является одним из главных факторов успешности компании [5, с. 45].

Рассмотрим организационную структуру АО «Калугаприбор» (Рисунок 1).

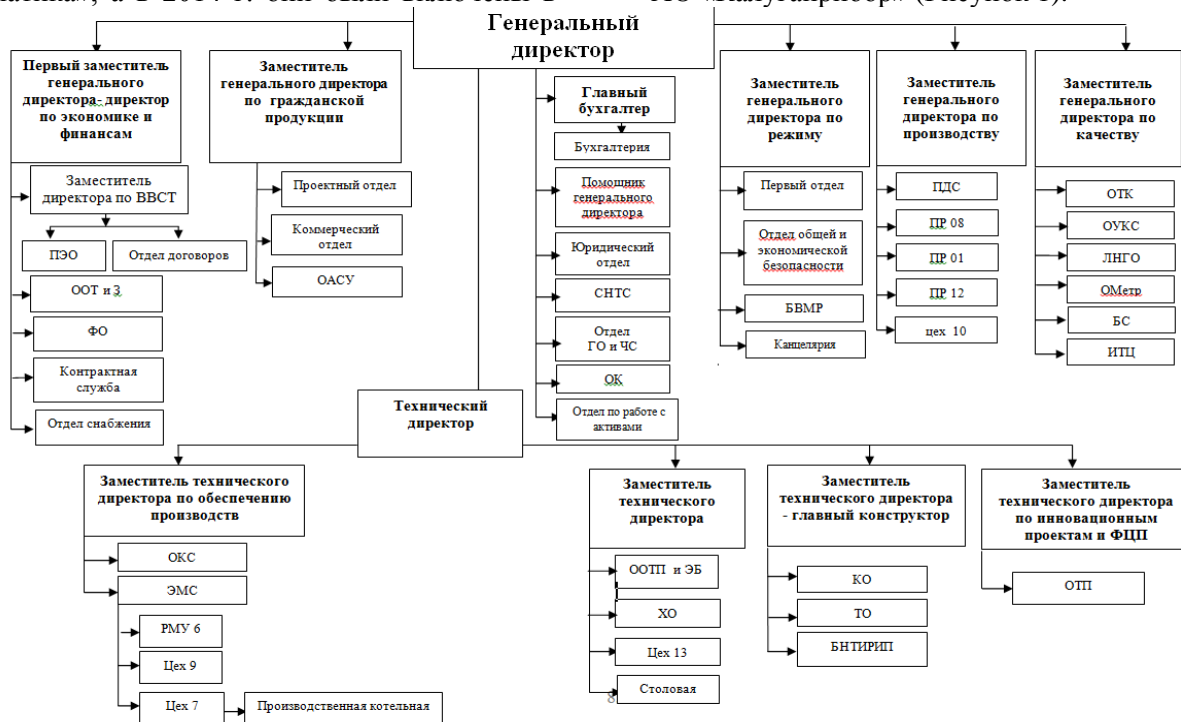


Рисунок 1 - Организационная структура АО «Калугаприбор»

Она является линейно-функциональной. Во главе организации находится генеральный директор, которому непосредственно подчиняются первый заместитель генерального директора – директор по экономике и финансам, заместитель генерального директора по гражданской продукции, технический директор, заместитель генерального директора по режиму, заместитель генерального директора по производству, заместитель генерального директора по качеству, главный бухгалтер, возглавляющие определенные отделы и подразделе-

$$C = \frac{n \times 2^n}{2} + 2 \times n, \text{ при } n > 1, \quad (1)$$

Где С- количество потенциальных взаимосвязей;
n- количество подчиненных [2, с. 120].

ления. Также в подчинении генерального директора находятся помощник генерального директора, юридический отдел, санитарно-техническая служба, отдел гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций, отдел кадров, отдел по работе с активами.

Таким образом, непосредственно подчиняются генеральному директору 13 человек, т.е. количество потенциальных взаимосвязей для него составляет в 2018 г. 53 274 единиц (Таблица 1), рассчитанное по следующей формуле:

Таблица 1 - Количество потенциальных взаимосвязей для руководителей АО «Калугаприбор»

Наименование руководителя	Количество непосредственных подчиненных					Количество потенциальных взаимосвязей				
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. +/- к 2017 г.	2018 г. в % к 2017 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. +/- к 2017 г.	2018 г. в % к 2017 г.
Генеральный директор	12	12	13	1	108,33	24 600	24 600	53 274	28 674	216,56
Директор по экономике и финансам	5	5	5	0	100,00	90	90	90	0	100,00
Заместитель директора по гражданской продукции	5	5	3	-2	60,00	90	90	18	-72	20,00
Технический директор	4	4	4	0	100,00	40	40	40	0	100,00
Заместитель директора по качеству	6	6	6	0	100,00	204	204	204	0	100,00

В то время как в непосредственном подчинении его заместителей находится от 4 до 6 человек, т.е. количество потенциальных взаимосвязей для них составляет от 40 до 204 единиц. Данное явление отражает определенную загруженность генерального директора. Однако ее смягчает тот факт, что работа некоторых отделов, находящихся в его непосредственном подчинении носит вспомогательный характер [6, с. 18].

В целом данная тенденция сохраняется на протяжении 2016-2018 гг., что подтверждает устойчивость организации. Только в 2018 г. уменьшается количество непосредственных подчиненных на 2 единицы у заместителя генерального директора по гражданской продукции в связи с введением новой должности заместителя директора по экономике и финансам по военной и специальной технике, что привело к уменьшению количества потенциальных

взаимосвязей, на 72 единицы или 80% у заместителя генерального директора по гражданской продукции, а следовательно, к уменьшению его загруженности при сохранении уровня загруженности заместителя генерального директора по экономике и финансам.

Для преодоления недостатков иерархической системы управления, которые могут привести к коррупции и психологической напряженности в коллективе [8, с. 147], к органам управления АО «Калугаприбор» относится не только генеральный директор (единоличный исполнительный орган), но и общее собрание акционеров (высший орган общества), и совет директоров (коллегияльный орган общества) (Рисунок 2).

К компетенции общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- внесение изменений и дополнений в Устав общества;

- реорганизация и ликвидация общества;
- избрание генерального директора и досрочное прекращение его полномочий;

- определение количественного состава и избрание членов совета директоров общества, досрочное прекращение их полномочий;
- увеличение и уменьшение уставного капитала общества и др.

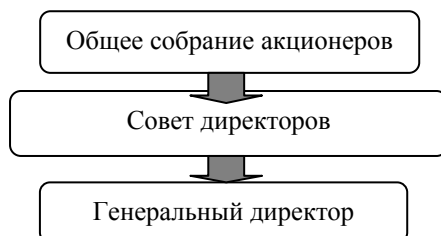


Рисунок 2 - Структура органов управления АО «Калугаприбор»

В совет директоров АО «Калугаприбор» входят заместитель генерального директора по коммерческим и организационным вопросам АО «Концерн «Автоматика» (Семенов А.В.), генеральный директор АО «Калугаприбор» (Печенко В.В.), заместитель генерального директора АО «Концерн «Автоматика» по науке, директор по созданию комплексов космического назначения, главный конструктор направления АО «Концерн «Автоматика» (Тарасов В.И.), генеральный директор АО «КЭМЗ» (Мовтян Б.А.), заместитель генерального директора АО «Концерн «Автоматика» (Власенко А.В.).

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью организации, а текущей деятельностью организации управляет генеральный директор, избираемый на 3 года. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью организации осуществляет ревизионная комиссия.

Таким образом, управление деятельностью АО «Калугаприбор» можно представить в виде взаимодействия управляемой и управляющей подсистем организации [9, с. 717] (Рисунок 3).

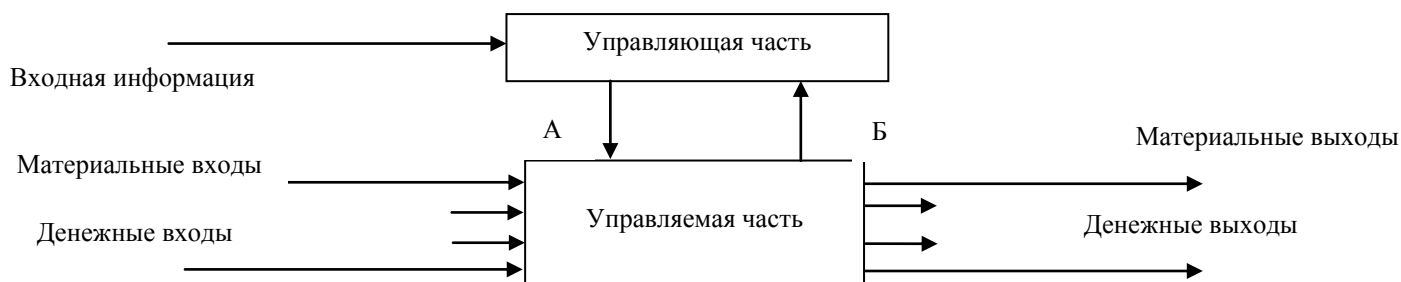


Рисунок 3 - Взаимодействие управляемой и управляющей подсистем АО «Калугаприбор»: А – управляющая информация, Б – информация об исполнении

В состав управляющей части АО «Калугаприбор» входят генеральный директор, общее собрание акционеров, совет директоров, а также весь административно-управленческий персонал. Данная подсистема на основе входной информации о положении организации в отрасли, сложившихся предпочтениях заказчиков, возможностях поставщиков, состоянии экономики и политической ситуации в стране, проводимой политике государства анализа, путем прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов вырабатывает

стратегию развития АО «Калугаприбор». Основными приоритетными направлениями развитиями организации в настоящее согласно данной стратегии являются сохранение достигнутого положения на рынке и внедрение новых технологий производства, подразумевающее повышение гибкости производства и скорости вывода продуктов на рынок, сокращение затрат и сроков изготовления продукции.

Кроме того, управляющая подсистема вырабатывает управленческие решения об организации и обеспечении производства, в т.ч. о

запланированном объеме производства, объеме запасов, требуемых норм безопасности и качества продукции.

Данная информация поступает в виде управляющего воздействия в управляющую подсистему АО «Калугаприбор». В состав последней входят производственные подразделения, включающие цеха и технические, конструкторские, хозяйственные и другие отделы. На вход данной части поступают материалы и денежные средства, а выходом является аппаратура шифровой связи, генераторы шума, автоматические телефонные станции (АТС) в информационно-безопасном исполнении и прибыль компании. Информация об исполнении управленческого решения поступает в управляющую подсистему для анализа и последующей коррекции управляющих решений, в т.ч. в виде информации о достижении запланированных показателей. Так, например, в 2018 г. план по выручке выполнен на 99,8 %, план по прибыли от продаж 112,2 %, что свидетельствует о высоком уровне планирования.

В целом органы управления АО «Калугаприбор» применяют все основные методы управления, а именно следующие:

- административный, базирующийся на власти, дисциплине и взысканиях и соответствии правовым нормам (организационные и распорядительные воздействия, материальная и дисциплинарная ответственность и взыскания, административная ответственность). В компании разработан устав и положения об

отделах, внедрены механизмы дисциплинарной ответственности;

- экономический, основанный на применении экономического механизма и заключающийся в материальном стимулировании. Компания совершенствует систему оплаты труда рабочих и специалистов, в т.ч. ею предусматривается возможность установления индивидуальной системы оплаты труда для привлечения перспективных молодых специалистов и рабочих дефицитных профессий на узких участках работ;

- социально-психологический, основанный на использовании психологического состояния людей, их потребностей, интересов и мотивов (например, обеспечение командного духа, нематериальное стимулирование персонала). Для АО «Калугаприбор» характерно финансирование программ социального развития коллектива, проведение различных мероприятий по поддержке командного духа и благоприятного социально-психологического климата.

На качество управления АО «Калугаприбор» оказывает большое влияние мотивация руководителей. Размер оплаты труда руководителей организации определяется в соответствии с качеством, количеством и конечными результатами исполняемых обязанностей. При оценке их деятельности учитывается, что показатели, на достижение которых они могут оказать влияние, определяются спецификой их работы и их иерархией (Таблица 2).

Таблица 2 - Факторы оценки деятельности руководителей АО «Калугаприбор»

Уровни управления/ факторы	Доход акционеров	Экономическая прибыль	Операционная прибыль + Использование капитала	Индивидуальные операционные факторы
Генеральный директор	+	+		
Руководители подразделения (первый заместитель, заместитель по гражданской продукции, по режиму, по производству, по качеству, технический директор, по обеспечению производств, главный конструктор, заместитель технического директора.)		+	+	
Руководители функционального направления (главный бухгалтер, заместитель директора по экономике и финансам по военной и специальной технике, заместитель технического директора по инновационным проектам и ФЦП, начальник отдела снабжения, начальник конструкторского отдела, начальник финансового отдела и т.д.)			+	+
Остальные руководители и сотрудники				+

Так, например, если при оценке качества работы генерального директора в большей

степени оценивается доход акционеров и экономическая прибыль, то начальник отдела

кадров в большей степени может повлиять на уменьшение текучести кадров и повышение квалификации работников, что также в свою очередь, ведет к повышению результативности компании и эффективности управления ею.

При этом, стоит отметить, что индивидуальные операционные факторы, к которым относятся, например, средняя сумма поставки по заключенным договорам (отдел договоров), материальные затраты (цеха), являются в отличие от факторов корпоративного уровня (доход акционеров, экономическая прибыль) легко измеряемыми на периодической основе и контролируруемыми на соответствующих уровнях управления, что позволяет эффектив-

но применять их при оценке работы руководителей и соответственно качества управления организацией.

Таким образом, к органам управления АО «Калугаприбор» относятся: общее собрание акционеров, совет директоров и генеральный директор. В целом совет директоров осуществляет стратегическое управление организацией, генеральный директор – оперативное управление. В управлении организацией прослеживается иерархичность и стабильность структуры, комплексность подходов, мотивированность и гармоничность загрузки руководителей.

Список литературы

1. Буньковский Д.В. Управление проектами в предпринимательской деятельности: учебное пособие / Д.В. Буньковский. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015. - 98 с.
2. Рогожин С.В. Теория организации/ Рогожин С.В., Рогожина Т.В. – М.: Русайнс, 2018. - 320 с.
3. Амирова Э.Ф. Влияние экономических санкций на экономику Российской Федерации, контрсанкции, политика импортозамещения // Проблемы аграрной экономики в условиях импортозамещения. Материалы международной научно-практической конференции. - Казань: Изд-во Казанского ГАУ. - 2017. -С. 228-233
4. Виногорова И.Ю., Сахбиева А.И. Финансовая политика как важнейший механизм эффективности деятельности предприятия. В сборнике: НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ. Материалы Ежегодной научно-практической конференции, посвященной 25-летию Университета управления «ТИСБИ». Под ред. Н.М. Прусс, А.Н. Грязнова. - 2017. -С. 59-63.
5. Губанова, Е.В. Особенности развития российского бизнеса в условиях цифровой экономики/ Е.В. Губанова, М.А. Демичева// Калужский экономический вестник. – 2018. - №2. – с. 17-23.
6. Губа, Н.С. Проблема подготовки управленческих кадров как одна из основных проблем менеджмента в России/ Н.С. Губа, Е.В. Губанова// Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона. - 2017. - с. 45-48.
7. Демичева М.А. Система Кайдзен – как эффективный метод управления предприятием//Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 5-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых – М.: ООО «ТРП», 2018 – с. 93-98.
8. Орешников В.В. Производственная сфера региона как объект моделирования // Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. (26-27 октября 2010 г.). Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2010. С. 146-150.
9. Низамутдинов М.М., Орешников В.В. Концепция реализации системы поддержки принятия решений в сфере управления инновационным развитием регионов на базе адаптивно-имитационной модели // Информационные технологии. 2017. Т. 23. № 10. С. 714-721.
10. Официальный сайт АО «Калугаприбор»: [Электронный ресурс]. URL: <http://kalugapribor.ru>. (Дата обращения: 30.08.2019 г.)

Калужский филиал Финансового университета

УДК 331.102

КУЗНЕЦОВА Р.А.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ
ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

MOTIVATION OF PERSONNEL AS A TRADE ENTERPRISE MANAGEMENT TOOL

Аннотация: в статье предлагается рассмотреть систему мотивации, как инструмент стимулирования сотрудников и увеличения их эффективности.

Ключевые слова: мотивация персонала, эффективность сотрудников, производительность.

Abstract: the article proposes to consider the motivation system as a tool to stimulate co-workers and increase their effectiveness.

Keywords: wage systems, commission system of remuneration, efficiency, labor productivity.

Важной задачей для любой торговой организации является разработка системы мотивации труда, т.к. от уровня эффективности каждого работника зависит прибыль организации. В условиях конкурентной борьбы на рынке, для поддержания конкурентоспособности, важно использовать, кроме современных способов рекламы, анализа ассортимента перечня товаров и услуг, анализа потребительского спроса, ещё и современные способы управления персоналом.

Один из важнейших инструментов управления работниками и их результативностью – это мотивация. А.Б. Борисов под мотивацией подразумевает – «побуждение субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и способы его инициирования», а Э.А. Уткин представляет мотивацию, как стремление работника к удовлетворению личных потребностей посредством трудовой деятельности. Исходя из перечисленных двух определений становится понятно, что для создания системы мотивации в интересах торговой организации в первую очередь необходимо знать цели организации, задачи, которые стоят перед руководителями подразделений и потребности работников [1, 8-9].

Актуальность темы состоит в том, что успех каждого торгового предприятия напрямую зависит от эффективности работы его работников. Именно поэтому процесс профессионального совершенствования персонала взаимосвязан с процессом формирования системы мотивации труда на предприятии. В современных условиях высокой конкуренции в сфере торговли «человеческий фактор» становится ключевым элементом роста производительности труда, развития предприятия, повышения его конкурентного потенциала [3, 13] и обеспечения экономического роста. В связи с этим

актуализируется задача проведения на торговых предприятиях регулярного обновления политики управления человеческими ресурсами, в основу которого будет заложен анализ структуры персонала, эффективности использования рабочего времени, развития производства и трудовой занятости. Результаты этой трудоёмкой работы, как показывает опыт ведущих предприятий, оправдывают затраты на ее проведение.

Целью статьи является определение основных критериев разработки системы мотивации труда работников торговых организаций. Задача раскрыть теоретические аспекты разработки системы мотивации труда торгового предприятия; провести анализ организационно-экономической деятельности изучаемого предприятия; разработать основные разделы стратегии мотивации труда на торговом предприятии.

Не будет преувеличением, если назвать мотивацию своего рода искусством. При разработке системы требуется проявлять гибкость по отношению к ситуации на конкурентном рынке в отрасли, в которой находится организация, по отношению к ситуации на рынке труда, а также учитывать внутренние правила и традиции организации. Учёт многочисленных факторов даёт возможность создавать большое разнообразие систем мотиваций, которые позволяют перекрыть все потребности торговых организаций и в результате внедрения достигнуть поставленных целей. Работа над мотивацией персонала – одно из самых сложных направлений для руководителей разных уровней.

В разных странах подходы к оплате труда отличаются, что обусловлено большим числом факторов, в том числе социально-экономическим уровнем развития страны. Если обратиться к зарубежному опыту в этом направ-

лении, то мы увидим многочисленные вариации систем мотивации. В частности в частности учебнике Пряжников Н.С. дан сравнительный анализ систем мотиваций некоторых стран, активно использующих современные методы мотивации работников.

Анализируя зарубежный опыт управления человеческими ресурсами, П.В. Журавлёв, М.Н. Куланов и С.А. Сухарев называют основные составляющие универсального подхода к управлению персоналом: 1) долговременные связи работников со своей фирмой. В Японии- это система пожизненного найма, в США и Западной Европе – долговременные связи стимулируются материальными и моральными методами; 2) комплексное, всестороннее и постоянное воздействие на персонал; 3) постоянное и всеобщее обучение и воспитание персонала (во всех сферах его жизнедеятельности); 4) широкое участие занятых всех уровней в управлении. Разнообразны формы такого участия: от делегирования работников в высшие органы управления до самоуправления на рабочих местах¹.

Также любопытными являются характерные особенности мотивации отдельно взятых стран. Так, например, в Японии работника часто оценивают не по индивидуальной выработке, а по «вкладу в работу коллектива и в совокупную производительность корпорации». Также характерной особенностью мотивации в этой стране является поощрение сверхурочных работ. Если в целом описать основные критерии оценки работника при построении системы мотивации, то они отражаются в трёх пунктах:

1) система мотивации сочетается с принципом долгосрочного найма;

2) величина вознаграждения определяется, в первую очередь, социальным, а не экономическими факторами;

3) уровень индивидуального дохода определяется с учётом уровня доходов работников компании в целом.

В США наблюдается тенденция соотношения уровня вознаграждения работника не столько с уровнем выработки, сколько с уровнем его квалификации, опытом и набором компетенций. В связи с этим были сформированы новые системы оплаты труда:

1) система «доплат за знания» (стимулирование повышения квалификации персонала);

2) «планы участия работников в прибылях»;

3) замена увеличения оклада на выплату единовременных премий по итогам года.

В целом тенденция в мире такова, что всё большую популярность получают системы

мотивации, в которых работники с одинаковой квалификацией получают возможность иметь разный уровень вознаграждения за выполненную работу [2, 57-57].

Особого внимания заслуживает мотивация отделов продаж в торговых организациях, сотрудники которых напрямую контактируют с клиентами и влияют на то, будет ли клиент готов совершить покупку. Отличительной чертой системы мотивации работников торговой организации, в частности работников отделов продаж, является то, что за основу берётся воронка продаж. Воронка продаж- это модель предполагаемого движения клиента от момента знакомства с компанией до момента приобретения товара или услуги. Стандартная структура воронки следующая: 1) получение клиентом информации о товаре или услуге (рекламная вывеска, звонок от представителей компании, реклама по телевизору и т.д.), 2) проявление интереса со стороны клиента (посещение торгового объекта, сайта, звонок в кол-центр и т.д.), 3) возникновение желания у клиента приобрести товар или услугу, 4) приобретение клиентом товара или услуги. Далее в зависимости от вида источника информирования клиента на первом этапе и от вида активности со стороны клиента с целью проявления интереса, воронки продаж могут состоять из различных дополнительных этапов.

Также при формировании системы мотивации важно учесть долю трудового вклада, значение которого хорошо отражено в лозунге Луи Блана «от каждого – по способностям, каждому – по потребностям». Особую важность всё это приобретает в условиях коллективного труда, когда сложно бывает оценить реальный вклад каждого работника [2, 243].

Как отмечают А.А. Федченко и Ю.Г. Одегов, «Расчёт для каждого работника рационально осуществлять с учётом его трудового вклада и результатов деятельности предприятия в целом [2, 244].

Рассмотрим применение всех вышеперечисленных критериев формирования системы мотивации на примере исследования, проведённого в частном торговом предприятии, занимающемся реализацией строительных материалов, строительных инструментов, а также товаров для дома.

При формировании использовались: группировка данных, анализ, синтез, наблюдение, измерение, классификация, метод обобщения, системный подход. Также в исследовании применялись такие научно-научные методы, как факторный анализ, горизонтальный

и вертикальный анализ, моделирование и др. системы.

Кроме того, при формировании системы мотивации учитывались следующие критерии, заданные руководителем предприятия:

- задачи, которые ставили руководители (влияние на этапы воронки продаж, а именно увеличение конверсии звонков, увеличение конверсии счетов, увеличение выручки, увеличение показателей по качеству обслуживания клиентов).

- также руководителем были установлены следующие критерии оценки мотивации: понятный для сотрудников расчёт, измеримые критерии оценки, наличие индивидуальных показателей, а также групповых показателей.

- заработная плата сотрудников должна была состоять из фиксированной части – оклада и из вознаграждения за результат, т.е. премии.

Премия – это выплата стимулирующего или поощрительного характера, выплачиваемая сверх основного заработка работника за определённые достижения в трудовой деятельности в соответствии с показателями (основаниями) премирования, установленными в локальных нормативных актах организации. Т.о., само премирование может быть двух видов: 1) премирование стимулирующего характера; 2) премирование поощрительного характера.

Система премирования должна включать: 1) показатели премирования; 2) условия премирования; 3) размеры премий; 4) круг премируемых лиц, периодичность премирования; 5) основное премирование [2, 288].

На примере крупной торговой организации, которая занимается оптовой и розничной торговлей строительными материалами более 25 лет, было проведено исследование текущей ситуации в системе мотивации сотрудников отдела продаж (отдел продаж, который осуществляет взаимодействие с сотрудниками исключительно по телефону и по средству переписки по электронной почте) и их результативности, после чего была разработана план мероприятий для введения изменений и принята в работу обновлённая система мотивации сотрудников.

При исследовании было обнаружено, что премия сотрудников зависела от абсолютных цифр полученной выручки, и при этом не зависела от числа клиентов и заказов, а также не зависела от качества обслуживания клиентов. При действующей мотивации учитывались, как индивидуальные, так и групповые результаты. Длительное время система мотивации не менялась, коллектив был стабильным и со

временем у сотрудников пропал интерес к тому, чтобы добиваться улучшения результата. При составлении карты рабочего дня было выявлено часть рабочего времени, которую сотрудники расходовали на личные вопросы и в условиях действующей мотивации, эти обстоятельства не влияли на их заработную плату. При такой мотивации сотрудники получали заработную плату, которой были удовлетворены, а рейтинг компании на рынке в сфере строительных материалов обеспечивал сотрудникам постоянный входящий поток клиентов. Когда наступил момент значительного снижения покупательского спроса, уровень доходов специалистов по оценке самих специалистов оставался удовлетворительным, в связи с чем они продолжали работать по-прежнему в период падения покупательского спроса и не прикладывали дополнительных усилий к увеличению выручки.

По итогам анализа действующей системы мотивации, было внесено предложение изменить систему мотивации специалистов таким образом, чтобы сотрудники были заинтересованы в большем числе клиентов, совершивших покупку и были замотивированы работать в высоком темпе без потери качества. Кроме того, было предложено изменить формы контроля рабочего времени и качества работы. Таким образом, по итогам введения новой мотивации, должна была повыситься выработка каждого из специалистов.

В результате внедрения новой системы мотивации в отделе продаж были изменены ключевые показатели для расчёта заработной платы, формы контроля рабочего времени, качества работы, а также налажена регулярная персональная работа с сотрудниками. Во время персональной работы сотрудники еженедельно получали информацию о результатах отдела и о персональных результатах за прошедшую неделю, а также задачи и рекомендации на следующую неделю.

Со второго месяца после внедрения новой мотивации показатели выручки и числа оформленных счёт-фактур стали увеличиваться. По итогам года с момента внедрения новой мотивации, не смотря на уменьшение входящего потока клиентов, выручка в 2018 году по отношению к 2017 году увеличилась на 8,5 %, конверсия звонков увеличилась на 23%, а конверсия счетов на 4%. Также увеличилась выработка каждого из специалистов. Увеличение скорости работы сотрудников и новые формы контроля позволили выявить в отделе профицит кадров и добавить новый функционал в виде регулярных исходящих звонков для при-

влечения новых клиентов. Добавление нового функционала специалистам позволило компании сэкономить на услугах аутсорсингов компаний с целью привлечения клиентов.

Исходя из данных исследования, для управления торговыми предприятиями можно определить следующие рекомендации:

- регулярно обновлять систему мотивацию сотрудников, которые заняты в процессе продаж товаров и услуг, но не чаще, чем один раз в три месяца, связи с тем, что в проведённом исследовании первый результат в виде увеличения выручки и выработки специалистов получили со второго месяца внедрения новой системы мотивации;

- регулярно проводить проверку качества контроля рабочего времени;

- систему мотивации разрабатывать под текущие задачи предприятия. В проведённом исследовании в числе задач были увеличение выработки специалистов и увеличение выручки предприятия. В связи с чем, в систему мотивации для расчёта премиальной части спе-

циалистов отдела продаж были включены показатель скорости работы и конверсия звонков.

- в системе мотивации учитывать уровень заработной платы на рынке труда на текущий момент, а также уровень заработной платы сотрудников;

- регулярно осуществлять проверку качества работы с клиентами. В проведённом исследовании в качестве контроля качества работы с клиентами была система прослушивания звонков и оценка звонков по утверждённому чек-листу;

- регулярно проводить персональную работу с сотрудниками. В проведённом исследовании руководитель отдела продаж проводил персональную работу со специалистами один раз в неделю.

По итогам проведения исследования и внедрения новой системы мотивации на предприятии все поставленные задачи были выполнены, что позволяет взять результаты исследования за основу для определения вышеуказанных рекомендаций.

Список литературы

1. Минеева О.К., Арутюнян С.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности- М.: Альфа-М, 2017. – 8-9 с.
2. Пряжников Н.С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. –Москва: Юрайт, 2018. – 53-59 с., 243-244 с., 288 с.
3. Семенко С.В. Конкурентный потенциал торговой организации: теоретико-методические основы формирования, методический инструментарий исследования, концепция развития. – Белгород, 2014.- 13 с.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 005.5

СЛЕЗКИНА А.Э.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА ПОИСКА И ПРИНЯТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙEVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE SEARCH PROCESS AND ADOPTION
OF MANAGEMENT DECISIONS

Аннотация: в работе рассматриваются этапы и особенности процесса поиска и принятия управленческих решений, проводится анализ их эффективности.

Ключевые слова: организационная структура, управленческое решение, уровень управления, эффективность системы управления.

Abstract: This paper considers the stages and features of the search and management decision-making process, analyzes their effectiveness.

Keywords: organizational structure, management decision, management level, management system effectiveness.

Одна из основных и наиболее ответственных функций, выполняемых руководителем в процессе управления - принятие решений. От правильности и своевременности управленческих решений зависит эффективность управления, а следовательно, и эффективность производства. В развитии интенсивной экономики часто приходится идти неизвестными путями, экспериментировать. Поэтому особую важность приобретает умение найти наиболее оптимальное управленческое решение, при котором уровень риска будет минимальным. Решения по управлению производством в этих условиях отличаются особой

ответственностью, и сложность их поиска возрастает.

Процесс поиска и принятия управленческих решений в АО «Калугаприбор» является сложным и включает в себя не только работу управленцев, но и структурных подразделений, которые обеспечивают информационно-аналитическую основу для принятия таких решений.

Каждый из уровней структуры предприятия принимает участие в процессе принятия и реализации управленческих решений в АО «Калугаприбор» (таблица 1).

Таблица 1 - Линейная характеристика уровней управления на АО «Калугаприбор» по состоянию на 01.01.2019 г.

№	Уровень управления	Должности, предусматривающие линейный характер деятельности
1	Самый высокий уровень управления - институциональный	Генеральный директор, первый заместитель генерального директора, заместитель генерального директора по гражданской продукции, заместитель генерального директора по режиму и другие
2	Средний уровень управления - управленческий	Начальники отделов
3	Самый низкий уровень управления - технический	Начальник отдела по охране труда, начальник отдела кадров, начальник отдела управления качеством, начальник отдела снабжения, главный бухгалтер и другие

Отдел внутреннего аудита, административно-хозяйственный отдел, планово-экономический отдел - это отделы, которые отвечают за информационно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений. Именно они выполняют большинство функций, связанных с принятием и реализацией управленческих решений.

Подробно текущая модель реализации управленческого решения представлена на рисунке 1. Охарактеризуем ее более детально.

Как видно из рисунка 1, сначала имеет место процесс регистрации входящих и исходящих документов в общем секторе административно-хозяйственного отдела. Если в зарегистрированных документах определены некоторые задачи, а также если исполнение документов подлежит обязательному контролю, согласно перечню документов, утвержденному генеральным директором, то происходит их постановка на автоматизированный контроль управленческих поручений.

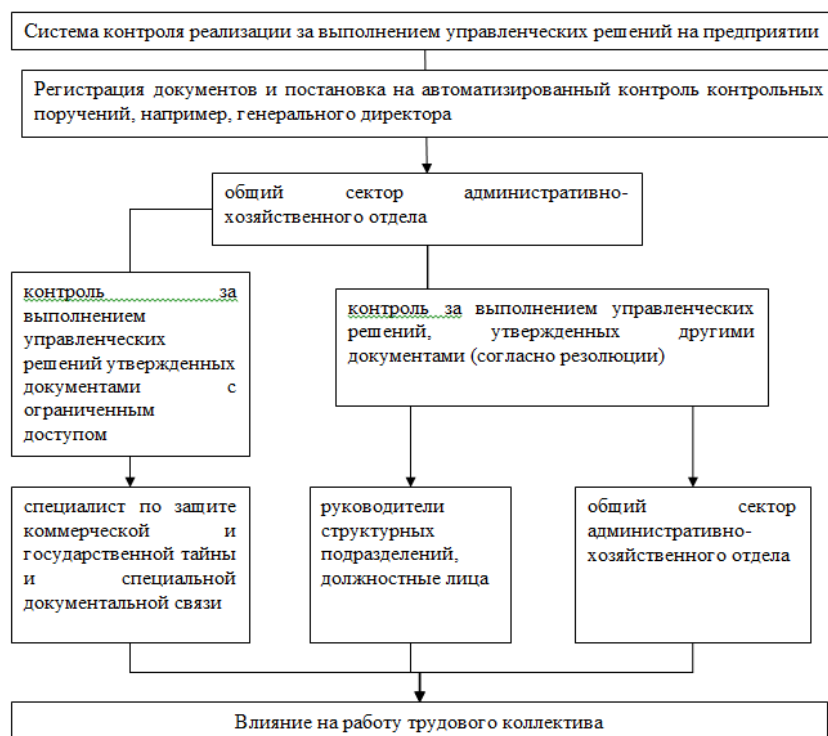


Рисунок 1 - Текущая модель системы контроля за выполнением управленческих решений на высшем уровне управления

После этого определяется ответственное лицо или структурное подразделение, контролирующее процесс выполнения управленческого решения. Предприятие работает как с гражданским сектором, так и с военным. Поэтому осуществление контроля за выполнением документов с ограниченным доступом возлагается на специалиста по защите государственной тайны и специальной документальной связи. Контроль за выполнением задач, закрепленных в других документах, осуществляется руководителями структурных подразделений, должностными лицами или общим сектором административно-хозяйственного отдела.

После выполнения задания имеет место этап, который предусматривает снятие задачи по контролю. Окончание процесса может происходить не сразу, а только после осуществления дополнительного управленческого воздействия - в случае если поручение было выполнено не в полной мере.

То есть в целом процесс контроля за выполнением управленческих решений на предприятии четко регламентирован и закреплен во внутренних нормативно-правовых актах.

Важно понимать, что каждая отрасль характеризуется своими особыми условиями, поэтому в одних отраслях положительная рентабельность будет указывать на высокий профессионализм менеджмента, в то время как в

других даже низкоэффективные компании демонстрируют положительную прибыльность. Поэтому важно сравнить соответствующие показатели со средним в отрасли, что позволит понять, насколько компетентным является управленческий персонал, насколько взвешенными являются их решения. Как можно судить, в среднем в отрасли рентабельность активов превышает рентабельность активов предприятия (Рисунок 2). Например, в 2018 году в среднем для отрасли характерным был показатель 7,5 %, в то время как предприятие достигло значения лишь в размере 6,08%. Еще более существенный разрыв между показателями рентабельности собственного капитала.

Медиана для отрасли составляет 25% в 2018 году, то время как как АО «Калугаприбор» обеспечивало доходность собственникам в размере 7,73% годовых. Соответственно, делаем вывод, что в целом принимаемые управленческие решения являются качественными, если сравнивать их с управленческими решениями на предприятиях той же отрасли. Например, очевидно, что управленцы используют чрезмерный объем собственного капитала. Необходимо рассчитать показатель эффекта финансового левериджа, что позволит понять, насколько необходимо уменьшить сумму собственного капитала для того, чтобы увеличить рентабельность этого элемента финансирования.

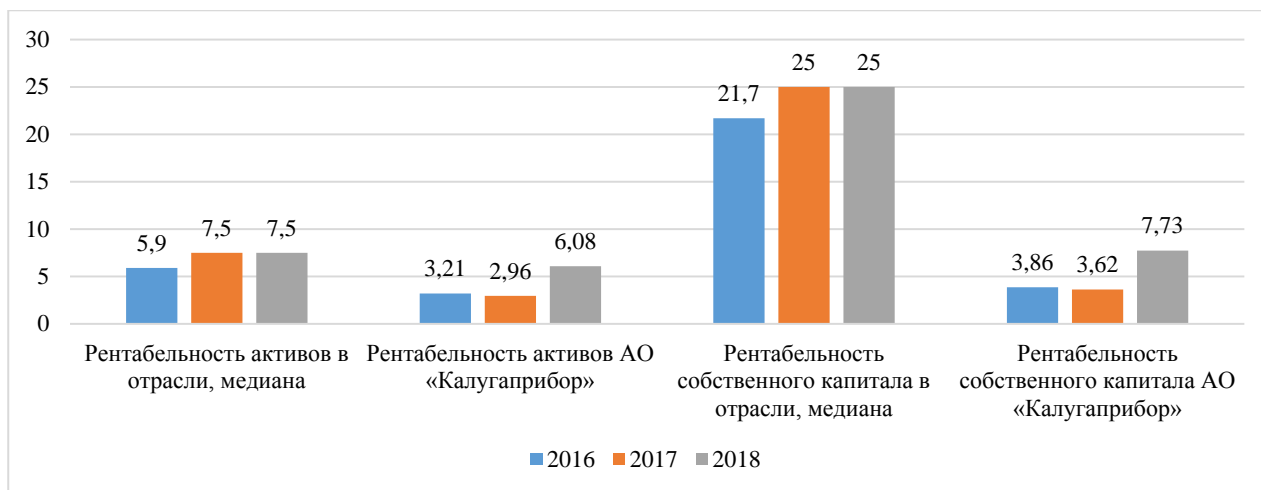


Рисунок 2 - Сравнение показателей рентабельности АО «Калугаприбор» по сравнению с медианой в отрасли, %

Также важно сопоставить фактические показатели с теми, которые были определены на начало финансового года. Как можно судить, принимаемые и реализуемые управленческие решения не обеспечили достижения плановых показателей. В 2018 году чистая прибыль составляла лишь 157 млн. руб., в то время как целевым показателем было 200 млн. руб. Известно, что государственные предприя-

тия действуют менее эффективно по сравнению с частными в тех же условиях, что связано с низкой мотивацией управленцев. Поэтому важно выстраивать систему принятия и реализации управленческих решений таким образом, чтобы управленцы АО «Калугаприбор» сами были заинтересованы в поиске резервов для повышения эффективности этого процесса (Рисунок 3).



Рисунок 3 - Динамика планового и фактического показателя чистой прибыли АО «Калугаприбор», млн. руб.

Для того, чтобы указать на отношение руководителей к системе принятия и реализации управленческих решений, нами проведено социологическое исследование. Оно позволило выделить ключевые пожелания руководителей и их отношение к исследуемому аспекту. Данные показаны в процентах (Таблица 2).

Такие данные, полученные от самих руководителей и их помощников различных структурных подразделений предприятия, позволяют четко указать на проблемы в работе системы реализации управленческих решений

в организации, которые беспокоят руководителей.

Была также проанализирована эффективность других аспектов работы структурного подразделения, занимающегося вопросами контроля исполнения управленческих решений, а именно - сектора организационного и документального обеспечения предприятия. Для этого автором работы было проведено исследование использования рабочего времени специалиста. На основе систематизации полученной информации были получены следующие данные (таблица 3).

Таблица 2 - Результаты опроса руководителей и их помощников, %

Вопрос	Ответ							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Как влияет система принятия и выполнения управленческих решений на качество реализации управленческих решений?	81	16	3	0	0	0		
Оцените уровень квалификации специалистов, работающих в системе информационно-аналитического обеспечения принятия и реализации управленческих решений	33	64	3					
Все ли управленческие решения были реализованы вовремя?	94	6	0	0				
Действует ли система контроля исполнения управленческих решений максимально качественно?	61	33	6					
Если нет или трудно ответить, то каковы причины такого положения дел?	33	42	0	3	0	22	0	0

Как видим, по вине сотрудника ежедневные потери отдела, отвечающего за контроль управленческих решений, составляют 26 минуты. По наблюдениям автора, значение показателя является одинаковым для всех членов сектора, поэтому общие расходы составят $26 * 4 = 104$ минуты в день. То есть в месяц значение показателя может достигать около $22 * 104 = 2288$ минут. Всего фонд оплаты труда сектора составляет 140 тыс. руб. в месяц по состоянию на сентябрь 2019 года, также сюда

целесообразно включить расходы предприятия на социальное обеспечение сотрудников в размере 42 тыс. руб. При этом общий фонд рабочего времени составил 42240 минут. То есть можем определить, что обнаруженные потери приводят к прямым финансовым потерям в размере: $(42+140) * 12 * 2288/42240 = 118,3$ тыс. руб. То есть потери отдела, занимающегося контролем управленческих решений, составляют около 118,3 тыс. руб. в год.

Таблица 3 - Результаты наблюдений фактических затрат рабочего времени ведущего инспектора сектора организационного и документального обеспечения

№	Виды работ	Фактические затраты рабочего времени по видам работ	
		минут	вес (%)
1	Подготовительно-заключительная работа	14	2,9
2	Основная работа согласно функциональным обязанностям сотрудника, в том числе:	389	81,0
2.1	Организационно-административная (работа с подчиненными, проведение совещаний и участие в других совещаниях)	25	5,2
2.2	Работа с документами (ознакомление, подготовка информации)	264	55,0
2.3	Информационно-статистическая работа (поиск и обработка информационно-статистических материалов)	40	8,3
2.4	Техническая работа (проверка подготовленных документов, работа на компьютере и т. д.)	50	10,4
2.5	Повышение квалификации (изучение нормативных материалов, специальной литературы и т. д.)	10	2,1
3	Время на отдых	20	4,2
4	Затраты времени на личные нужды (регламентированные)	15	3,1
5	Потери рабочего времени, всего, в том числе:	42	8,8
5.1	Не по вине работника (выполнение работ, не относящихся к функциональной деятельности подразделения)	16	3,3
5.2	По вине работника (отсутствие на рабочем месте)	26	5,4
6	Итого затраты и потери рабочего времени	480	100,0
7	Перерыв на обед	60	-

Также проводится оценка экономической эффективности разработки и реализации управленческого решения на примере определенного управленческого решения. Для этого используется проект «Техническое перевооружение производства» ОАО «Калугаприбор» г. Калуга, который выполнен в полном объеме (таблица 4). По проекту приобретено все оборудование, СМР обеспечивающие экс-

плуатацию оборудования, выполнены в полном объеме. Акт КС-14 оформлен и подписан 30 ноября 2018г. (Акт №1 приемки законченного техническим перевооружением объекта «Техническое перевооружение производства» ОАО «Калугаприбор» г. Калуга» от 30.11.2018г.). Положительный чистый денежный поток говорит о качественном управленческом решении.

Таблица 4 - Оценка экономической эффективности разработки и реализации управленческого решения «Проект «Техническое перевооружение производства ОАО «Калугаприбор» г. Калуга», тыс. руб.

Показатели	Начало	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Всего
ИЗ и ДИЗ	427				
ТЗ		138,5	138,5	93	
Д		112	478	975	
Чистый денежный поток	-427	-26,5	339,5	882	
Коэффициент дисконтирования	1	0,8333	0,6944	0,5787	
ЧДД	-427	-22,08	235,76	510,42	297,1

Кроме этого, сопоставление фактических, плановых и базовых показателей эффекта, а также расходов времени на реализацию управленческого решения, позволило выявить, что в целом такая деятельность была эффективной в 2017-2018 гг., но менее эффективной в 2016 году. Такое утверждение связано с тем, что в 2016 году осуществлялись начальные мероприятия, поэтому был не очевидным. Рост производства в связи с реализацией управленческих решений, связанных с обновлением основных средств, происходит в 2016-2018 гг.

Подводя итогу, отметим, что система принятия и реализации управленческих решений является сложной, однако четко регламентированной внутренними нормативными актами предприятия. В процессе поиска проблем и решений важную роль на высшем уровне играет отдел внутреннего аудита. На высшем уровне контроль реализации управленческих решений осуществляет административно-хозяйственный отдел. Текущая система не является эффективной, ведь предприятия отрасли демонстрируют более ощутимые показатели прибыльности.

Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.И. Иванова, А.С. Бобылева. – Москва: КНОРУС, 2018. – 332с.
2. Бережная Е.В., Бережной В.И. Методы и модели принятия управленческих решений: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 384 с.
3. Гордюшкина Ю.Е. Современные подходы к выработке управленческих решений для целей мотивации и контроля на предприятии // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 80–85.
4. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Применение операционного анализа для обоснования принимаемых управленческих решений: учебное пособие. -Калуга: Манускрипт, 2016. -84 с.
5. Манушин Д. В. Принципы, этапы и функции анализа финансового состояния организаций // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. №3 (11). – С. 426–436.
6. Мясникова Г.В. Систематизация управленческих решений в бизнес-планировании // European science. 2015. №4 (5). – С. 547–551.
7. Нацыпаева Е. А. Количественные показатели оценки деловой активности предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. №2. – С. 139–145.

8. Татаева В.В. Роль человеческого фактора в процессе разработки управленческих решений // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 3451–3455.
9. Холопова Л.А., Толстова М.С., Кононыхина А.Д. Менеджер и его качества // Концепт. 2016. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/menedzher-i-ego-kachestva> (дата обращения: 15.08.2019).
10. Черная О.В. Рабочая программа по дисциплине «Методы принятия управленческих решений» // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 12. – С. 231–235. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/54154.htm> (дата обращения: 26.07.2019).
11. Шуплецов А.Ф., Буньковский Д.В. Оптимальное управление нефтеперерабатывающим комплексом на основе эффективного взаимодействия крупного и малого производственного предпринимательства // Известия Байкальского государственного университета. 2011. № 5. С. 64-69.
12. Amirova E.F., Voronkova O.Yu., Zakirova N.R., Stepanenko O.G., Doguchaeva S.M., Murzagalina G.M. Internet of things as a tool for development of russia's digital economy // International Journal of Mechanical Engineering and Technology. 2019. Т. 10. № 2. С. 1011-1019.
13. Официальный сайт АО «Калугаприбор» [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://kalugapribor.ru/> (дата обращения: 10.07.2019 г.).

Калужский филиал финансового университета

УДК 658.5

ЧЕРНЕЦОВ Д.И

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM IN THE ORGANIZATION

Аннотация. В статье затрагивается проблема оценки эффективности системы внутреннего контроля. Проводится анализ и оценка эффективности функционирования на примере действующего предприятия АО «Калугапутьмаш».

Ключевые слова: Внутренний контроль, эффективность, оценка эффективности, индикаторы эффективности.

Abstract: The article addresses the issue of evaluating the effectiveness of the internal control system. The analysis and assessment of performance on the example of an existing enterprise AO «Kalugaputmash».

Keywords: internal control, efficiency, performance evaluation, performance indicators.

Появление предприятий различных организационно-правовых форм и множества собственников выдвинуло на первый план проблему получения достоверной информации о деятельности предприятия и его партнеров, а также необходимость организации действенной защиты их имущественных интересов [1, с.448].

Для того чтобы организация успешно функционировала, постоянно повышался уровень рентабельности, сохранялись и приумножались ее активы, необходим отлаженный механизм управления, самым важным инструментом которого выступает внутренний контроль. Внутренний контроль представляет собой процесс, который осуществляется органом управления организацией или другими сотрудниками организации для того, чтобы получить информацию, которая касается выполнения трех задач:

1. Эффективная и рациональная деятельности;
2. Достоверная финансовая отчетность;

3. Соблюдение законов и нормативных актов [3, с.224].

С каждым годом все больше организаций внедряют у себя службу или отдельные элементы системы внутреннего контроля. Чтобы система внутреннего контроля была эффективной, она должна постоянно изменяться, совершенствоваться. Однако для это необходимо сперва провести оценку эффективности уже функционирующей системы, выявить проблемы и недостатки. А вот на этом этапе зачастую возникают серьезные проблемы, так как существует множество различных методов такой оценки, но ни один из них не является универсальным или общепринятым.

Попробуем провести оценку системы внутреннего контроля на примере одной из старейших организаций Калужской области АО «Калужский завод путевых машин и гидрориводов». Исследование проведем за последние 3 года.

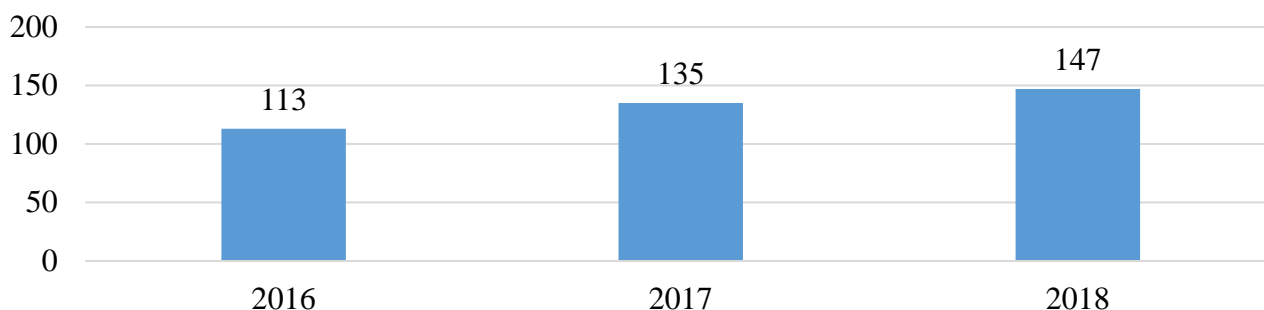


Рисунок 1 - Количество проверок отдельных аспектов системой внутреннего контроля АО «Калугапутьмаш», ед.

В течение всего периода исследования наблюдается постоянное повышение интенсивности работы системы внутреннего кон-

троля на предприятии. Если в 2016 году было произведено 113 проверок, а именно ревизий, аудитов, других комплексных мероприятий

исследования законности, правильности операций и поиска резервов повышения эффективности работы финансово-хозяйственной системы АО «Калугапутьмаш», то в 2018 году было осуществлено уже 147 мероприятий. При этом следует отметить, что наблюдается постоянное повышение интенсивности такого процесса, ведь в 2017 году количество проверок превышает значение за предыдущий год (Рисунок 1).

При этом следует отметить, что данные рисунка 2 указывают на снижение эффективности работы системы внутреннего контроля, ведь, несмотря на повышение количества комплексных мероприятий проверки, наблюдается снижение показателя охвата проверками финансовых и материальных ресурсов. Та-

кая тенденция является странной, ведь интенсивность работы АО «Калугапутьмаш» в течение последних трех лет существенно повысилась, например, происходит увеличение объема сбыта, как и интенсивность покупки различных материальных ресурсов. Поэтому целесообразно искать возможности для обеспечения более эффективного процесса внутреннего контроля. С другой стороны, если внутренним контролерам известно об узких местах компании, в то время как на других участках финансово-хозяйственной работы не наблюдается существенных отклонений в течение предыдущих лет, то, конечно же, целесообразно акцентировать основное внимание в своей работе на существующих рисках.

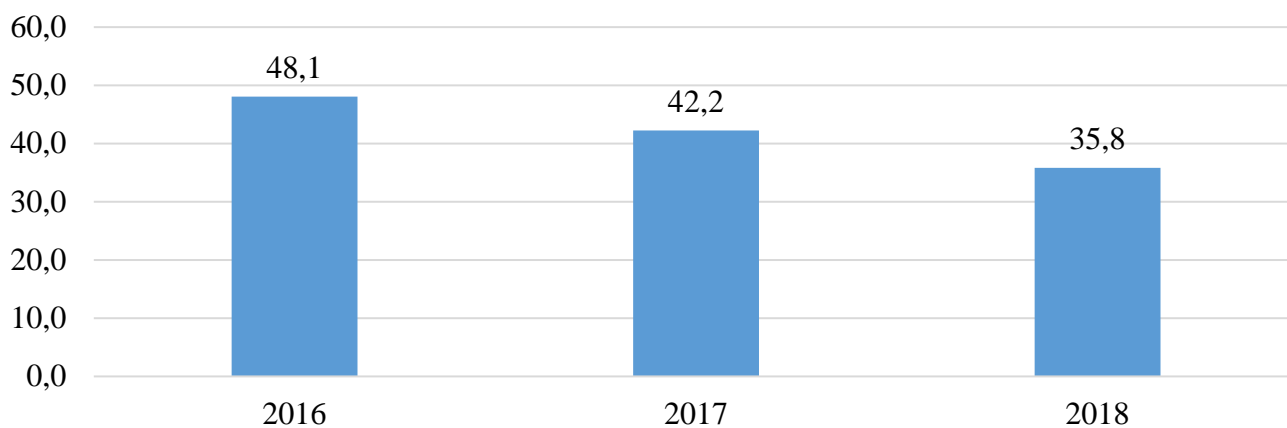


Рисунок 2 - Объем охваченных финансовых и материальных ресурсов на одну проверку в АО «Калугапутьмаш», млн. руб.

Что касается сотрудников, которые непосредственно работают в системе внутреннего контроля, их количество изменилось и увеличилось лишь на одного человека. На конец 2018 года общее количество внутренних контролеров составляет 10 человек. Эти сотрудники принимают участие в нескольких мероприятиях по исследованию различных аспектов финансово-хозяйственной работы компании, проверки законности, правильно-

сти функционирования бухгалтерского учета и так далее. Учитывая повышение интенсивности финансово-хозяйственной деятельности компании, считаем, что целесообразно и дальше расширять штат профессиональных внутренних контролеров, что позволит выявлять существенные резервы увеличения конечного финансового результата компании (Рисунок 3).

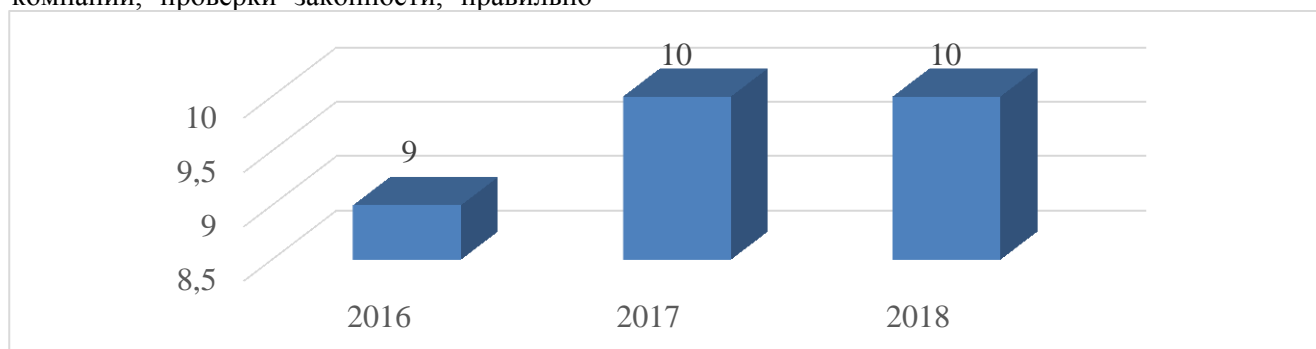


Рисунок 3 - Количество сотрудников непосредственно в системе внутреннего контроля в АО «Калугапутьмаш», чел.

Несмотря на снижение охвата проверками, все же наблюдается увеличение количества проверок на одного сотрудника системы внутреннего контроля. Если в 2016 году каж-

дый сотрудник принимал участие в среднем в 12,6 мероприятиях, то в 2018 году - в 14,7 аудитах, ревизиях, других комплексных проверках (Рисунок 4).

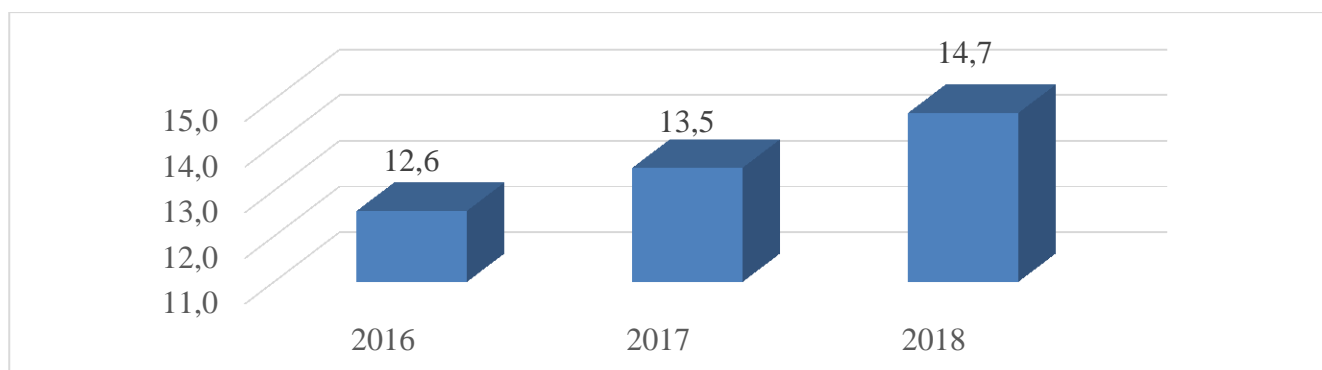


Рисунок 4 - Количество проверок на каждого сотрудника системы внутреннего контроля АО «Калугапутьмаш», кол-во проверок

Кроме этого, следует отметить, что индикатором снижения эффективности работы системы внутреннего контроля является постоянное увеличение расходов по этому направлению, в то время как охват ресурсов компании системой внутреннего контроля постоянно снижался [2, с. 340]. Это говорит о том, что важно искать возможности для создания такой системы внутреннего контроля,

которая будет стимулировать сотрудников к достижению определенных результатов. Например, можно установить систему оплаты труда, которая будет формироваться в зависимости от того, сколько резервов повышения эффективности компании и сколько материальных и финансовых ресурсов было возвращено на предприятие по результатам работы системы внутреннего контроля (Рисунок 5).

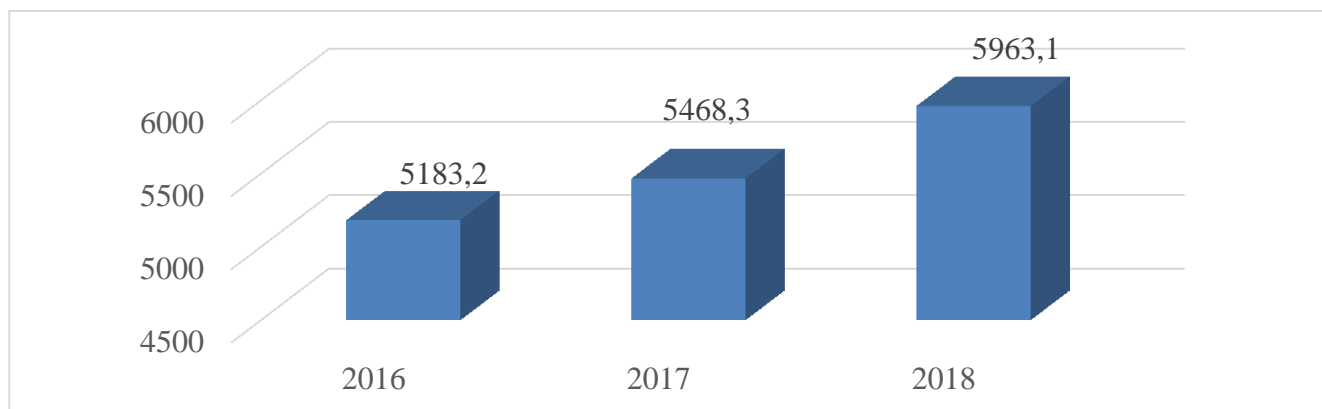


Рисунок 5 - Динамика расходов АО «Калугапутьмаш» на обеспечение внутреннего контроля, млн. руб.

Как показано в таблице 1, оплата труда повысилась на 13,5%, как и социальные платежи, которые формируются в зависимости от объема фонда оплаты труда. Несмотря на это, рассмотренные показатели эффективности системы внутреннего контроля говорят о снижении качества ее работы. Целесообразно увязать показатели эффективности работы отдельных контролеров и их фонда оплаты труда.

Как показано в таблице 2, наблюдается увеличение количества нарушений и узких

мест. Речь идет о различных резервах повышения эффективности функционирования компании, либо нарушениях, которые привели к неполному использованию финансово-хозяйственного потенциала [4, с 374]. Как результат, внутренние контролеры формировали в 2018 году 29 рекомендаций и выводов о том, в каком направлении целесообразно действовать для исправления нарушений или повышения эффективности работы предприятия. Это на 20,8% больше, чем в 2016 году. Боль-

шая часть сформулированных мероприятий была принята к сведению и реализована.

Таблица 1 - Динамика расходов на систему внутреннего контроля АО «Калугапутьмаш» в разрезе групп расходов, тыс. руб.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Абсолютный прирост (отклонение), +, -		Относительный прирост (отклонение), %		
				2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Оплата труда	2845	3013	3230	16,8	21,7	5,9	7,2	13,5
Социальные платежи	854	904	969	5,0	6,5	5,9	7,2	13,5
Материальные расходы, аренда помещений, оплата прочих услуг	1208,2	1257	1459,8	48,9	202,8	4,0	16,1	20,8
Амортизация	223	239	247	16	8	7,2	3,3	10,8
Прочее	53	55,3	57,3	2,3	2	4,3	3,6	8,1

Что касается тех мероприятий, которые не были реализованы в 2017 и 2018 годах, то дело в том, что не все формулирование меры могут быть внедрены одномоментно, для ча-

сти из них необходимо определенное время. Поэтому считаем, что доля принятых к сведению и реализованных мер фактически приближается к 100%.

Таблица 2 - Результат проверки системой внутреннего контроля АО «Калугапутьмаш», ед.

Показатели	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %		
				2017 до 2016	2018 до 2017	2017 до 2016	2018 до 2017	2018 до 2016
				Выявлено нарушений и узких мест	24	28	29	4
Сформулировано выводов и рекомендаций относительно направлений оптимизации деятельности предприятия	24	28	29	4	1	16,7	3,6	20,8
из них приняты к сведению и реализованы	24	27	28	3	1	12,5	3,7	16,7

Наблюдается постоянное колебание объема охваченных финансовых и материальных ресурсов проверками со стороны системы внутреннего контроля [6, с.192]. Сюда относятся не только операции получения выручки, закупки материальных и прочих ресурсов, но также и движение денежных потоков, особенности формирования отдельных элементов активов, осуществления бухгалтерского учета и так далее. Как можно судить, в 2017 году объем охваченных финансовых и материальных ресурсов увеличился на 5% по сравнению с 2016 годом, однако в 2018 году значение показателя снизилось на 7,6%. Конечно, более важным является не столько тот факт, каким объемом проверок охвачены материальные ресурсы, сколько финансовый результат от осуществления таких проверок.

Положительным является увеличение количества материалов, которые переданы в правоохранительные органы. Если в 2016 году их количество составляло 61 сообщений, то в 2018 году уже 70. Таким образом, с учетом этого фактора, можно утверждать, что эффективность системы внутреннего контроля повышается. С другой стороны, постоянно колеблется количество составленных протоколов об административном нарушении при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности компании. Если в 2016 году их количество составляло 2,13 тыс. ед., то в 2018 году уже 1,99 тыс. единиц. Количество предъявленных исков в суд составляло 8 в 2018 году (Таблица 3).

Что же касается потерь, которые выявлены системой внутреннего контроля, то наблюдается постоянное колебание этого по-

казателя, но в целом его значение снизилось на 55% в течение 2016-2018 годов. Если в 2016 году было выявлено 255,7 млн руб. потерь в рамках финансово-хозяйственной си-

стемы предприятия, то в 2017 году значение показателя снизилось на 66,1% по сравнению с годом ранее. В 2018 году наблюдается некоторое восстановление роста этого показателя.

Таблица 3 - Показатели эффективности системы внутреннего контроля АО «Калугапутьмаш»

Показатели	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение, +, -		Относительное отклонение, %		
				2017 до 2016	2018 до 2017	2017 до 2016	2018 до 2017	2018 до 2016
Объем охваченных финансовых и материальных ресурсов проверкой, млн. руб.	5431	5703	5267	272	-436	5,0	-7,6	-3,0
Объем материалов, переданных в правоохранительные органы, ед.	61	62	70	1	8	1,6	12,9	14,8
Составлено протоколов об административном нарушении, тыс. ед.	2,13	2,3	1,99	0,17	-0,31	8,0	-13,5	-6,6
Предъявлено исков в суд, ед.	10	15	8	5	-7	50,0	-46,7	-20,0

Эффект от функционирования системы внутреннего контроля постоянно изменяется. В 2016 году было выявлено резервов повышения эффективности работы предприятия на 22,7 млн руб., в то время как в 2018 году этот показатель увеличился на 153,7% по сравнению с базовым периодом. С другой стороны,

наблюдается существенное снижение объема выявленных потерь, связанных с нецелевым расходованием ресурсов или отклонением от нормативных показателей. В целом в течение 2016-2018 годов наблюдается снижение соответствующего показателя на 90,6% (Таблица 4).

Таблица 4 – Динамика выявленных потерь системой внутреннего контроля АО «Калугапутьмаш», млн руб.

Показатели	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %		
				2017 от 2016	2018 от 2017	2017 от 2016	2018 от 2017	2018 до 2016
Недополучено финансовых ресурсов (резервы предприятия)	22,7	17	57,6	-5,7	40,6	-25,1	238,8	153,7
Нецелевые расходы ресурсов (отклонение по сравнению с нормативами)	96,7	33,5	9,1	-63,2	-24,4	-65,4	-72,8	-90,6
Расходы за нарушение законодательства (штрафы и т.п.)	118,8	36,1	48,2	-82,7	12,1	-69,6	33,5	-59,4
Недостача	17,5	0	0,01	-17,5	0,01	-100,0	-	-99,9
Всего	255,7	86,6	115	-169,1	28,4	-66,1	32,8	-55,0

Также уменьшилась сумма выявленных расходов за нарушение законодательства. Это может говорить не столько о недостаточно эффективной работе внутреннего контроля, сколько об учете предыдущего опыта, устранении проблемных участков работы, что позволило снизить такие потери. Кроме этого, в

течение предыдущих двух лет отсутствует недостача на складе, что также является положительным явлением. Таким образом, можно утверждать, что система перепрофилировалась с выявления нарушений, потерь на поиск различных резервов повышения эффективно-

сти финансово-хозяйственной деятельности компании.

Подводя итог, отметим, что данные об эффективности работы системы внутреннего контроля являются противоречивыми, ведь в условиях повышения расходов на систему внутреннего контроля, в том числе на оплату

труда сотрудников, наблюдается снижение охвата финансово-материальных ресурсов проверками, а также снижение нарушений и потерь, которые выявлены системой внутреннего контроля в рамках мероприятий контроля.

Список литературы

1. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Г. Белолипецкий – М.: КНО-РУС, 2016. – 448 с.
2. Зайков В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнёва А.В. Харсеева – М.: Вузовская книга, 2016. – 340 с.
3. Кудрявцева И.Ю. Цели и принципы построения системы внутреннего контроля на предприятии / И.Ю. Кудрявцева // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. – 2015. - №43. – С.224-230.
4. Коровин А. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/А.Д. Шеремет – 2 –е изд., доп. — ИНФРА-М Москва, 2016. — 374 с.
5. Скатерщиков С. Прививка от Enron. Практическое руководство по организации комитета по аудиту, внутреннего контроля и внутреннего аудита в акционерных обществах. М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. – 13 с.
6. Внутренний контроль / Д. М. Колодин– М.: Техносфера, 2017. – 192 с.
7. Худякова Т.А. Разработка интегральных показателей оценки уровня финансово-экономической устойчивости предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2016. – 6-1(36). – С. 159-164.

Калужский филиал Финансового университета

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ



Амелина Елена Андреевна – магистрантка 2 курса магистерской программы «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг» Калужского филиала ФГОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ».

e-mail: amellena@mail.ru



Вартазарова Кристина Игоревна - магистрантка Калужского филиала Финуниверситета, финансовый аналитик ООО «МК Гранд Фуд». Специализируется в сфере экономики, в областях бухгалтерского учета, анализа, аудита и консалтинга. Участник международных и межвузовских конференций.

e-mail: tinav1997@mail.ru



Галактионова Анастасия Владимировна – магистрантка 2 курса Калужского филиала Финуниверситета, ведущий специалист экспертного управления ООО «ЦФР». Специализируется по профилю экономики в направлении бухгалтерского учета, анализа, аудита и консалтинга.

e-mail: spiri236va@yandex.ru



Геде Бобиа Ги Марк - магистрант Калужского филиала Финуниверситета направления подготовки 38.04.01 – Экономика, направленность программы магистратуры «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг». Участник международных и межвузовских конференций.

e-mail: guedebobia@gmail.com



Губернаторова Наталья Николаевна – заведующий кафедрой «Экономика», к.э.н., доцент Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Автор более 190 научных публикаций по экономике и финансам, в том числе учебников и учебных пособий. Награждена премиями Правительства Калужской области.

e-mail: drozdk2006@yandex.ru



Губанова Елена Витальевна – доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала Финансового университета, кандидат экономических наук, доцент. Научная работа ориентирована на разработку теоретических и практических вопросов в сфере инвестиций и инноваций в развитие региональной экономики: предпосылки, практика, методические аспекты разработки региональной инвестиционной/инновационной политики и оценки её результатов. Автор 3 учебных пособий, более 100 научных публикаций (из которых 13 входят в перечень ВАК)

e-mail: el-gubanova@yandex.ru



Демичева Мария Алексеевна – магистрант 3 года обучения Калужский филиал Финансового университета. Специализируется в области стратегического анализа, финансового менеджмента и государственных финансов. Автор более 20 научных публикаций (из которых 2 входят в перечень ВАК).

e-mail: m.demicheva@bk.ru



Ерохина Валентина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Педагогический стаж работы в Вузах составляет более 30 лет. Является автором 6 монографий по вопросам комплексного экономического анализа, бухгалтерского учета и аудита. Руководит научно-исследовательской работой студентов профиля «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

e-mail: 94alentine.erokina@yandex.ru



Журавлева Мария Николаевна - магистрантка 1 курса, бухгалтер АО «Калугаглавснаб». Специализируется по профилю экономики в направлении бухгалтерского учета, анализа, аудита и консалтинга. Участник международных и межвузовских конференций.

e-mail: mari.zhuravleva.1996@mail.ru



Кардаш Дмитрий Юрьевич – магистрант 2-ого курса Калужского филиала Финуниверситета по направлению «Экономика». Научная специализация – анализ и оценка налоговых рисков, налоговый, финансовый и инвестиционный менеджмент. Автор более 25 научных публикаций. Участник международных и межвузовских конференций, многократный победитель всероссийских конкурсов студенческих работ по экономическим наукам. Лауреат премии ректора Финансового университета 2018 года.

e-mail: mitya.kardash@yandex.ru



Кутузова Виктория Олеговна – магистрант 2-го курса Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Специализация – налоги, бухгалтерский учет, налоговый консалтинг.

e-mail: vkutuzova96@mail.ru



Ломакина Ольга Викторовна - магистрантка Калужского филиала Финуниверситета направления 38.04.01- Экономика, бухгалтер ООО «Бухер Муниципал». Специализируется в сфере бухгалтерского учета, анализа, аудита и консалтинга. Участник международных и межвузовских конференций.

e-mail: olch-ik.antonova@yandex.ru



Сибиряков Сергей Валерьевич – магистрант Калужского филиала Финансового университета, генеральный директор ООО «Калужская стекольная компания», директор ИП Сибиряков С.В. Специализируется по профилю экономики в сфере налогообложения, бухгалтерского учета, анализа и консалтинга.

e-mail: sergey.ksk40@gmail.com



Солярик Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Основные направления научных исследований – методология и методика государственного налогового контроля, проблемы формирования налоговой системы в инновационной экономике, налоговое администрирование в условиях рыночной экономики, совершенствование системы налогообложения прибыли организаций, налоговые аспекты экономической безопасности. Автор (соавтор) 4 монографии, 6 учебных пособий.

e-mail: m-solyarik@mail.ru



Слезкина Анна Эдуардовна – магистрант 3 года обучения Калужский филиал Финансового университета. Специализируется в области стратегического анализа, финансового менеджмента и государственных финансов. Автор более 20 научных публикаций.

e-mail: steev.macwin@yandex.ru



Чернецов Дмитрий Игоревич – магистрант 3 года обучения Калужский филиал Финансового университета. Специализируется в области стратегического анализа, финансового менеджмента и внутреннего контроля организаций. Автор более 10 научных публикаций.

e-mail: Chernetsov_Dmitry@mail.ru



Шипунова Евгения Петровна - магистрантка Калужского филиала Финуниверситета направления 38.04.01- Экономика, бухгалтер ООО «Атлант». Специализируется в сфере бухгалтерского учета, анализа, аудита и консалтинга. Участник международных и межвузовских конференций.

E-mail: evgeniya-shipunova@mail.ru

Бич Виталий Валентинович – магистрант 1 курса факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Республика Беларусь

Кокшарова Елизавета Константиновна – магистрант 2 курса по направлению «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва.

Кузнецова Радана Александровна - магистрант Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, Республика Беларусь

Поторочин Павел Сергеевич – магистрант 3 курса Калужского филиала Финуниверситета направления 38.04.01- Экономика.

Шмаков Владимир Иванович - магистрант 1 курса факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Республика Беларусь

КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
Научный журнал

№ 4 (2019)

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета
Сусякова О.Н.

Дизайн обложки Зобнина И.С.

Калужский филиал Финуниверситета
г.Калуга, ул.Чижевского,17
Тел.: (4842) 745443
E-mail: fa-kaluga@fa.ru
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 7,2

Подписано в печать: 04.02.2020. Тираж 300. Заказ № 143
Отпечатано в ИП Карпов А.Н.
127137, г. Москва, ул. Правды, д. 24, стр. 3.
Тел.: (495) 585-08-95.
Сайт: www.tirazhy.ru