

ISSN 2499-989X

Калужский экономический вестник



4 (2018)

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.

Никифоров Д.К., заместитель главного редактора, заместитель директора по научной работе Калужского филиала Финуниверситета, к.ф.-м.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.

Грибов В.Д., профессор кафедры «Менеджмент» Московского государственного индустриального университета, д.э.н.

Дербичева А.А., ответственный секретарь, доцент кафедры «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.

Мигел А.А., зав. кафедрой «Экономика» Калужского филиала Финуниверситета, к.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. 226., тел.: (4842) 741607

E-mail: DKNikiforov@fa.ru

Учредитель:

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

© Калужский филиал Финуниверситета, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Артенян Т.Р., Дрогунова Д.Р.

Применение финансового анализа при осуществлении консалтинга для оценки успешного развития организации..... 3

Давтян Ш.А.

Налоговая нагрузка: понятие и методы смещения..... 7

Ильина А.А.

«Женские стартапы» в малом бизнесе: Движение вперед!..... 10

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Витютина Т.А., Оськина Н.В.

Особенности ведения учета, анализ и совершенствование расчетов с дебиторами и кредиторами в автономном учреждении..... 13

Ерохина В.Н., Кутузова В.О.

Аналитические методы прогнозирования банкротства организации..... 20

Ерохина В.Н., Кутузова В.О.

Экспресс-анализ бухгалтерского баланса организации..... 25

Жаворонкова М.С.

НДС: порядок регистрации и учета..... 31

Кулакова Н.Н., Козлова Е.В.

Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов: проблемы соотношения и противоречия 34

Николаев А.С.

К вопросу о сущности и порядке организации бухгалтерского учета финансовых результатов хозяйствующего субъекта..... 38

Николаев Н.С.

Порядок ведения бухгалтерского учета и основные методы анализа денежных средств экономического субъекта..... 44

Солярик М.А., Кузенкова А.А.

Зарубежный и отечественный опыт начисления амортизации основных средств..... 52

Солярик М.А., Латкина А.С.

Возможности сближения бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов..... 56

Темирханова М.Ж.

Проблемы в совершенствовании приближения к международным стандартам отчетности финансовых результатов в туристических компаниях..... 59

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Аполонис А.В., Воробей Ю.В., Серeda К.Ю.

Повышение эффективности дорожно – строительных предприятий на основе использования инновационных технологий..... 62

Давтян Ш.А.

Сравнительный анализ налоговой нагрузки в России и Республике Беларусь..... 66

МАРКЕТИНГ

Осьминин Е.П.

Актуальные тренды российского рынка информационных технологий..... 69

Осьминин Е.П.

Проблемы и риски отечественного рынка информационных технологий..... 73

МЕНЕДЖМЕНТ

Губанова Е. В., Демичева М. А.

Кадровый резерв как эффективный механизм управления персоналом..... 77

Демина И.В.

Основные подходы к определению понятия «корпоративное управление»..... 82

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ..... 86

«ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ»

УДК 338.1

АРТЕНЯН Т.Р., ДРОГУНОВА Д.Р.¹**ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНСАЛТИНГА ДЛЯ
ОЦЕНКИ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ****APPLICATION OF FINANCIAL ANALYSIS IN THE IMPLEMENTATION OF CONSULTING TO
ASSESS SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION**

Аннотация: финансовый анализ предполагает изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений. В статье рассмотрены возможности применения финансового анализа при осуществлении консалтинговой деятельности.

Ключевые слова: финансовый анализ, консалтинг, консалтинговая услуга, управление производством, стабильность экономических показателей организации.

Abstract: financial analysis involves the study of the main indicators of the financial condition and financial performance of the organization in order to make management, investment and other decisions by interested parties. The article discusses the possibilities of applying financial analysis in the implementation of consulting activities.

Keywords: financial analysis, consulting, consulting service, production management, stability of the organization's economic performance.

Финансовый анализ как консалтинговая услуга – это один из важнейших инструментов, который используется при оценке состояния и эффективности экономического потенциала организации. Помимо этого, финансовый анализ может использоваться для принятия важных управленческих решений в направлении оптимизации деятельности организации. Посредством оценки результатов финансового анализа появляется возможность определения факторов роста, которые позволяют увеличить стоимость бизнеса, или выявления существующих на данный момент рисков и угроз, которые возникают в процессе осуществления деятельности организации. Соответственно при оказании финансового консалтинга в первую очередь стоит уделять внимание финансовому анализу организации. Аудитор оценивает финансовую информацию на основе анализа взаимосвязей между изучаемыми данными [1, с. 222].

Стабильность экономических показателей организации не может быть достигнута без четкого и эффективно составленного плана действий. При составлении плана деятельности организации необходимо грамотно собирать и группировать информацию о внешней среде. Только при составлении грамотного и информативного плана можно выстроить правильную стратегию развития организации, а также тактику ее финансово-хозяйственной деятельности.

Также анализ финансово-хозяйственной деятельности дает возможность объективно оценивать результаты выполненных работ как в целом по организации, так и отдельно по каждому подразделению. При проведении данного вида анализа появляется возможность определять влияние внешних и внутренних факторов на основные показатели деятельности организации. Вследствие этого появляется возможность формировать основу финансовой политики организации.

Для эффективного управления производством можно использовать анализ хозяйственной деятельности организации. Данный инструмент является одним из важнейших элементов в системе управления производством. Он также позволяет выявить внутрихозяйственные резервы, посредством такого анализа разрабатываются научно-обоснованные планы и управленческие решения.

На современном этапе развития экономики финансовый анализ рассматривается как элемент общего анализа, который состоит из двух частей: финансовый анализ и управленческий анализ. Данное разделение на две части обуславливается сложившейся на практике системой бухгалтерского учёта, включающей в себя финансовый бухгалтерский учет и управленческий учет.

¹ Под научным руководством доцента кафедры «Экономика» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент Н.Г. Кондрашовой

Фактически финансовый анализ в зависимости от источника информации можно разделить на внешний и внутренний. Внешний финансовый анализ берет за основу публикуемую отчетность организации, в то время как внутренний анализ основывается на всей системе имеющейся информации о деятельности организации.

На рисунке 1 наглядно представлены виды финансового анализа.

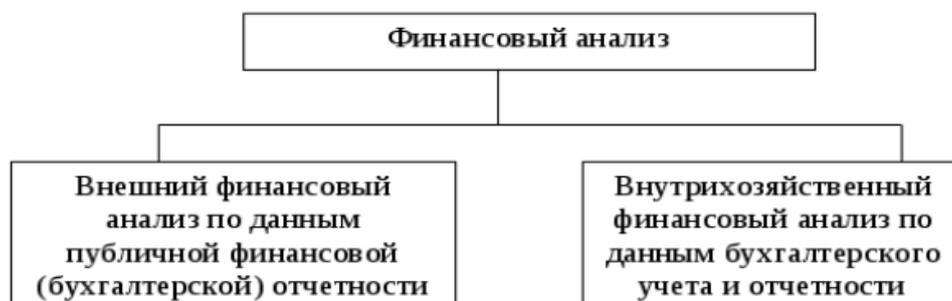


Рисунок 1. Виды финансового анализа

Вне зависимости от того, по какой причине используется финансовый анализ деятельности организаций, всегда неизменными будут его приемы и сущность. На сегодняшний день главным инструментом финансового анализа является выведение и интерпретация различных финансовых коэффициентов. При грамотном и правильном применении данных приемов у организации есть возможность получить ответы на вопросы относительно принятия важнейших управленческих решений.

На начальных этапах проведения анализа стоит обращать внимание на три основных компонента:

1. Важно грамотно и четко составить программу анализа.
2. Построение схемы анализа происходит по принципу «от общего к частному».
3. При обнаружении отклонений, независимо – положительные или отрицательные отклонения, от плановых показателей, необходимо провести тщательный анализ причины возникновения этих отклонений.

Посредством финансового анализа можно оценить [3, с. 83]:

- имущественное состояние предприятия;
- степень предпринимательского риска;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращиванию капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Финансовый анализ деятельности предприятия включает [5, с. 150]:

- анализ финансового состояния;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ финансовых коэффициентов;
- анализ ликвидности баланса;
- анализ финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности.

При проведении финансового анализа в качестве его главных инструментов широкое распространение получают финансовые коэффициенты. Данные коэффициенты являются относительными показателями финансово состояния организации, которые, в свою очередь, выражают отношение одних показателей к другим. Использование финансовых коэффициентов необходимо при проведении сравнения показателей финансового состояния конкретной организации с аналогичными показателями организаций конкурентов или же при сравнении с показателями средними для анализируемой отрасли. При проведении анализа динамики развития тех или иных показателей, а также выявления тенденции для изменения финансово состояния организации также используются финансовые показатели.

Среди финансовых показателей можно выделить следующие коэффициенты: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент восстановления (утраты) платёжеспособности, а также другие коэффициенты.

Рассмотрим основные коэффициенты, рассчитываемые при проведении финансового анализа (табл. 1).

Таблица 1 – Основные показатели при проведении финансового анализа

| Показатель | Формула |
|--|------------------------------|
| Коэффициент автономии (финансовой независимости) | $\frac{СК}{А}$ |
| Коэффициент финансовой устойчивости | $\frac{СК + ОА}{А}$ |
| Коэффициент финансового левериджа | $\frac{ЗК}{СК}$ |
| Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности | $\frac{КЗ}{ДЗ}$ |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | $Кла = ДС / КП$ |
| Коэффициент быстрой ликвидности | $(А1 + А2) / (П1 + П2)$ |
| Коэффициент текущей ликвидности | $(А1 + А2 + А3) / (П1 + П2)$ |

Источник: составлено авторами по данным: Финансовый анализ : учеб. пособие / Л.М. Куприянова. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 157 с. [7]

По причине своего недавнего появления, финансовый анализ только начинает набирать обороты в своем развитии. Для того, чтобы развитие практики анализа проходило равномерно, не замедляясь, необходимо рассмотрение множества возникающих проблем, которые требуют незамедлительного разрешения [2, с.155].

К проблемам в сфере финансового анализа относятся:

1. Проблема терминологии.
2. Проблема идентификации, систематизации активов и пассивов баланса и статей других форм финансовой отчетности для целей их анализа.
3. Проблема информативности, связана с изменением финансовой отчетности, что привело к сокращению расшифровок и отсутствию ряда статей.
4. Слабая разработка отдельных аспектов финансового анализа.
5. Отсутствие совокупной, единой оценки деятельности организаций.
6. Трудности по управлению оборотным капиталом.
7. Проблема неразвитости нормативно-правовой среды и др.

Если рассматривать проблему терминологии, то ее решению кроется в необходимости унифицировать экономической терминологии, то есть необходимо установить соотношение терминов, чтобы экономить время.

Для решения второй проблемы из списка необходимо провести группировку активов и пассивов по степени их ликвидности и срочности. Данная группировка обязательно должна быть максимально приближена к реальному участию финансовых ресурсов в обороте организации.

Проблема информативности выявилась по причине проведения реформ в финансовой отчетности, что, в свою очередь, привело к уменьшению расшифровок и сокращению ряда статей. Как пример можно выделить отсутствие в дебиторской задолженности таких статей как: векселя к получению, зависимость дочерних и зависимых обществ и др. В кредиторской задолженности можно выделить отсутствие векселя к уплате, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами и др. Исходя из этого, для решения данной проблемы необходимо провести пересмотр состава финансовой отчетности и ее последующее реформирование.

Рассматривая проблему слабой разработки отдельных аспектов финансового анализа, можно заметить тот факт, что анализ показателей производится по данным из форм отчетности, которая составляется один раз в год. Для возможности анализа реальной картины финансового состояния организации необходимо анализировать актуальные данные, которые должны быть учтены в течении более коротких периодов. Именно за счет увеличения частоты фиксации данных можно добиться повышения эффективности управленческих решений по вопросам развития организации.

Если мы говорим о проблеме, связанной с управлением оборотным капиталом, то данный вопрос затрагивает многие отечественные организации. Решение проблемы, связанной с перемещением оборот-

ного капитала, видится в том, что для обеспечения ликвидности и платёжеспособности организации необходимо внедрить результативную систему управления оборотным капиталом. Данная система даст возможность выявлять степень эффективности существующей структуры оборотного капитала.

Таким образом, для выявления финансовых рисков, проблемных зон в деятельности компании, при осуществлении консалтинга применяются методы финансового анализа. Финансовый анализ для целей принятия объективных управленческих решений – это один из важнейших инструментов для определения финансового состояния организации. С помощью финансового анализа также возможно выявлять резервы роста рентабельности, улучшения всей финансово-хозяйственной деятельности и повышения ее эффективности. Однако на сегодняшний день в практике применения финансового анализа в России существует ряд проблем, которые требуют решения. Для решения данных проблем следует провести комплекс мер, реформирующих российский финансовый анализ. К таким мерам можно отнести: унификация экономической терминологии, учет участия реальных ресурсов в обороте, пересмотр и реформирование некоторых аспектов финансовой отчетности, сокращение периода для расчетов динамики показателей и др.

Список литературы

1. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. А.А. Савина, Л.В. Сотниковой. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2019. – 695 с.
2. Демильханова Б.А. Факторные модели в финансовом анализе // В сборнике: Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития Сборник материалов III международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 154-156
3. Ершова К.К., Катенева Е.С. Анализ финансовых результатов деятельности организации и его место в финансовом анализе // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества Сборник научных статей 8-ой Международной научно-практической конференции. 2018. С. 79-83.
4. Казанская И.В. Роль оценки финансовой устойчивости при анализе финансового состояния // Экономика и социум. – 2016. – № 3 (22). – С. 509-512
5. Козырева А.С., Захарян А.В. Финансовая устойчивость предприятий и проблема выбора подхода к ее анализу // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 5-1 (81). – С. 149-152
6. Литвинова С.А., Грефенштейн Е.А. Экономические модели, используемые в финансовом анализе // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2017. № 10 (89). – С. 67-71
7. Финансовый анализ : учеб. пособие / Л.М. Куприянова. – М. : ИНФРА-М. – 2018. – 157 с.

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 336.221.264

ДАВТЯН Ш.А.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА: ПОНЯТИЕ И МЕТОДЫ СМЕЩЕНИЯ

TAX LOAD: CONCEPT AND METHODS OF DISPLACEMENT

Аннотация: в статье представлены различные точки зрения относительно сущности понятия «налоговая нагрузка» и его экономического значения. Рассматривается процесс перекладывания налогов в историческом разрезе, определяются два направления смещения налоговой нагрузки.

Ключевые слова: налоги, налоговая нагрузка, налоговое бремя, переложения налогов, налогоплательщик, теории переложения налога.

Abstract: the article presents different points of view on the essence of the concept of "tax burden" and its economic value. The process of shifting taxes in the historical context is considered, two directions of shifting the tax burden are determined.

Key words: taxes, tax burden, tax burden, shifting taxes, the taxpayer, the theory of the shifting of the tax.

Процессы, отражающие регулирование и оптимизацию налоговой нагрузки, как никогда актуальны для экономики России на современном этапе развития. Аргументируется это тем, что показатель налоговой нагрузки напрямую отражает эффективность системы налогообложения страны. Существует лишь два направления развития показателя налоговой нагрузки:

1) рост налоговой нагрузки наряду с общим экономическим кризисом способствует росту «тенизации» экономики, провоцирует отток национального капитала за границу, снижение деловой активности субъектов хозяйствования;

2) недостаточный уровень налоговой нагрузки приводит к недополучению средств государственным бюджетом, что, соответственно, в итоге проявляется в низкой эффективности выполнения функций государства посредством управления им правительством.

Формирование оптимальной взаимосвязи между государством и субъектами налогообложения обеспечивается путем сбалансирования налоговой нагрузки как на физических, так и юридических лиц.

Налоговая нагрузка (налоговое бремя) является важной экономической категорией, которая эволюционировала вместе с системой налогообложения. Усиление роли налогов как инструмента регулирования экономики обусловило расширение спектра их применения и формирование множества налоговых механизмов и инструментов, находящихся в распоряжении государства.

Несмотря на то, что понятие «налоговая нагрузка» достаточно широко используется обществом, в научной литературе продолжают дискуссии по поводу как качественной, так и количественной его оценки. Подходы к качественному анализу понятий «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя» рассмотрим на основании определений, приведенных в табл. 1.

Таблица 1 – Подходы к определению понятия «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя»

| Автор | Определение |
|--|---|
| Ю.М. Кушнирчук [3] | Налоговая нагрузка является важным фискальным показателем, характеризующим совокупное воздействие налогов на экономику страны или отдельных субъектов хозяйствования, то есть фактически является показателем эффективности бюджетной и налоговой политики. |
| М.А. Новиков [4] | Налоговая нагрузка – это мера воздействия налоговых платежей на финансовое состояние предприятия. |
| Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, А.Б. Стародубцева [7] | Налоговое бремя: 1) мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их из других возможных направлений использования; 2) в широком смысле слова – бремя, налагаемое любым платежом. |

Отдельные ученые различают понятия «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя», однако эти попытки выглядят неубедительно. Эти понятия являются синонимами, о чем свидетельствуют как словарь синонимов, где в ряду синонимов к слову «груз» приводятся: «вес, нагрузка, бремя, груз, ноша», так и толковый словарь, согласно которому «груз» – это «то, что тяготит своим наличием».

Оба понятия гораздо реже употребляются западными исследователями из-за их обобщающего и всеобъемлющего характера. Зато в зарубежной литературе по экономике налогообложения чаще встречаются термины *tax incidence* – эффект, порожденный налогообложением, или перекладывание налогового бремени, а также *fiscal pressure* – фискальное давление, которое является более содержательной категорией, чем налоговое бремя [1].

Налоговое бремя (нагрузка) рассматривается на уровне экономики в целом, групп экономических агентов и отдельных налогоплательщиков.

Налоговая нагрузка рассматривается прежде всего в качестве экономического понятия и ценового показателя, связанного с формированием и использованием валового и чистого внутреннего продукта либо валовой и чистой добавленной стоимости страны, с пропорциями его распределения и перераспределения.

Налоговое бремя устанавливается государственными структурами и предусматривает различия в зависимости от отрасли деятельности, объемов деятельности и размеров предприятия. Главным образом налоговая нагрузка подвергается влиянию фактора государственной монополии на налоги и публичные блага, регулируется и оптимизируется в рамках государственной налоговой политики.

В связи с этим налоговое бремя следует рассматривать с двух позиций [2]:

- 1) как форму монопольной цены совокупных публичных благ, через которую выражается мера стоимости (ценности) государственных услуг относительно источников уплаты налогов;
- 2) в виде расчетного показателя измерения ценовых параметров оценки услуг государства по принятой методике.

Государство обязано расширять круг налогоплательщиков, что является одним из направлений наполнения бюджета. Одним из методов такого расширения является перекладывание налоговых платежей с одних объектов на другие. Предприятие со своей стороны с целью уменьшения налогового бремени тоже желает перенести некоторые налоги или хотя бы их часть на другого плательщика. Поэтому и возникает проблема «перекладывания» налогов, как одна из важнейших проблем современности.

Смещение налоговой нагрузки (перекладывание налогов) – это процесс полного или частичного перераспределения налогов между различными субъектами налогообложения, между которыми существуют хозяйственные и экономические взаимоотношения. При этом «передать» уплату налогов можно как на другое юридическое или физическое лицо (т. е. субъект предпринимательства), так и на граждан как потребителей продукции. Процесс «передачи» налогов имеет достаточно давнюю историю и применялся в мире еще в средних веках и достаточно активно использовался налогоплательщиками (табл. 2).

Таблица 2 – Эволюция теорий перекладывания налогов [6]

| Название теорий | Сущность | Авторы |
|---|--|-----------------------|
| Абсолютные теории переложения | Поскольку налогообложению подвергается любая земля вне зависимости ее качества, расположения и производительности, это приводит к росту цен, а значит и к перекладыванию налогов на конечного потребителя. | Д. Риккардо |
| Оптимистические теории налогообложения | Налоговые платежи так или иначе распределяются между плательщиками, разделяясь на косвенные и прямые. За счет этого происходит уравнивание налогов в обществе. Посредством времени происходит равномерное перекладывание налогов между различными налогоплательщиками. | Н. Канар |
| Пессимистические теории налогообложения | Перекладывание налога в любом случае происходит на потребителя, коим чаще всего является бедный слой населения, соответственно, основная нагрузка падает на необеспеченных людей, что является несправедливым. | П. Прудон, Ф. Лассаль |
| Маржинализм и | Любой налоговый платеж отнимает часть выгод, получае- | Ф. Дженкин |

| | | |
|--------------------------------------|---|-------------|
| математическая школа налогообложения | мых от обмена между продавцом и покупателем и в зависимости от величины налога определяется разница между потерей для общества чистой выручки и суммой поступлений от налога. Налог оказывает непосредственное воздействие на оборотный капитал или личный доход. Следовательно, сокращение дохода по причине уплаты подоходного налога воздействует на возможность плательщика удовлетворять наиболее важные потребности. Подобным образом действуют и косвенные налоги. В результате налогообложения одних товаров может быть не удовлетворена другая потребность (менее важная). | |
| Американская финансовая школа | Единственный вопрос в значении перекалывания – это вопрос цены, который заключается в следующем: какое влияние оказывает введение нового налога на повышение/снижение цены на капитал, труд и предметы потребления. | Е. Селигман |

Обобщая генезис теорий перекалывания налогов, отметим, что все эти научные концепции определили два направления смещения налоговой нагрузки (рис. 1).

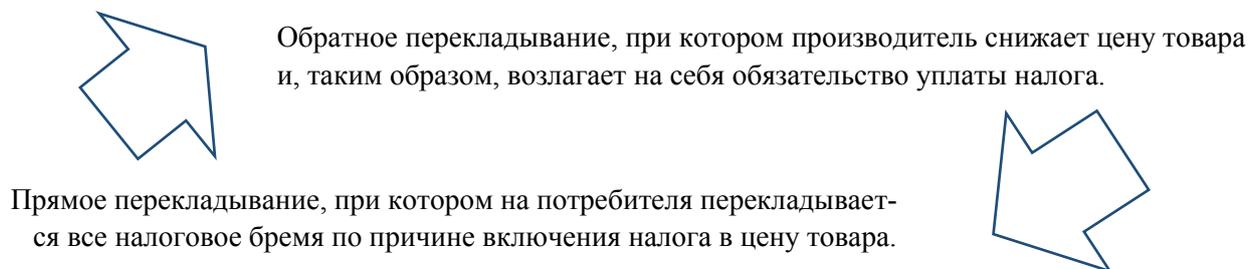


Рисунок 1. Направления смещения налоговой нагрузки

Перекалывание налогов может быть полным или частичным, в зависимости от того, какую цель имеет налогоплательщик. Если производитель желает продвинуть свое изделие на рынок, то он частично перекалывает налог. Если производитель существует на этом рынке или его сегменте, то он перекалывает налог на потребителя полностью.

Как правило, перекалывание налогов происходит в сфере обращения, в основном за счет косвенных налогов или тех из них, которые входят в себестоимость продукта.

Список литературы

1. Барулин С. В. Налоговый менеджмент / Сек. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. А. Степаненко. - М: Омега-Л. – 2014. – 272 с.
2. Ефименко Т. И., Соколовская А. М. Динамика налоговой нагрузки в России в контексте реализации налоговой реформы. – К.: ДННУ «Академия финансового управления». – 2013. – 492 с.
3. Кушнирчук Ю. М. Оптимизация уровня фискальной нагрузки с целью экономического обеспечения безопасности государства / Ю. М. Кушнирчук // Научный вестник НЛТУ. - 2015.- с. 161.
4. Новиков М. А. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки и пути их совершенствования / Н. А. Новиков // Устойчивое развитие экономики. - 2015. - № 2. - 284 С..
5. Сидельникова Л. П., Костина Н.М. Налоговая система: Учебное пособие. –2-е издание, переработанное и дополненное. – Киев: Лира-К. – 2016. – 604 с.

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 330.341

ИЛЬИНА А.А.²

«ЖЕНСКИЕ СТАРТАПЫ» В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД!

«FEMALE STARTUPS» IN A SMALL BUSINESS: MOVING FORWARD!

Аннотация: в статье рассматривается деятельность женских стартапов в малом бизнесе. Проведен анализ необычных и перспективных женских проектов. Кратко анализируется история становления национальной премии «Бизнес-Успех».

Ключевые слова: малое предпринимательство, стартапы, малый бизнес, венчурный рынок

Abstract: The article is dedicated to women's start-UPS in small business. The analysis of unusual and perspective female projects is carried out. The history of the national award "Business Success" is briefly analyzed.

Key words: small business, startups, small business, venture market

Малый и средний бизнес в Российской Федерации за последние годы набирает обороты роста. По данным рейтингового агентства РАЕХ («Эксперт РА»), объем выданных кредитов в 2017 году вырос на 15%. Результат этого – пониженные процентные ставки и программы государственной поддержки предпринимательства. В июне 2016 года Правительство РФ для стимулирования темпов роста сектора отечественного малого и среднего бизнеса утвердило Стратегию развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года. Стратегия направлена на создание единой системы господдержки субъектов МСП, увеличение доступности предпринимателей к льготному финансированию.[7]

Есть рост по выручке. За июль 2016 – февраль 2017 года – плюс 8 процентов по аналогичному показателю 2015 года.

В 2002 году создана общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России», которая представляет интересы предпринимательства и имеет разветвленную сеть по всей стране. Вместе с регионами и региональными представителями определяют направления, где бизнес наиболее востребован, на основе этого создают специальные программы обучения, добиваются конкретные результаты. [8]

К примеру, в ходе двухдневного форума в 2017 году Правительство Вологодской области и «Опора России» заключили соглашение о сотрудничестве в сфере развития малого и среднего бизнеса, главная цель которого — сделать предпринимательство ключевым драйвером экономической мощи региона. По оценкам губернатора области Олега Александровича Кувшинникова, в 2017 году объём господдержки малого и среднего бизнеса превысил 1 млрд. рублей, в то время как пять лет назад аналогичный показатель находился на уровне 400 млн. рублей. По оценкам Олега Кувшинникова, с 2012 по 2017 годы количество малых предприятий в области увеличилось на 60%, и сейчас их насчитывается около 17 тыс.

На площадках форума уделили внимание и женскому бизнесу. По данным исследования комитета России по развитию женского предпринимательства «Опора России», женщины составляют около 49% от числа занятого в экономике населения, в то время как среди руководящего состава организаций доля женщин не превышает 40%. Впрочем, в России более 52% женщин занимаются развитием собственного малого бизнеса — только за последний год в стране было зарегистрировано свыше 300 тыс. «женских стартапов», значительная часть которых приходится на креативную индустрию и товары для детей.

Компании, основанные женщинами, стремительно расширяют по всей территории Российской Федерации. Женская экспансия захватила не только традиционные сферы быти-услуг, кафе и интернет-магазинов, но и «мужской» технологический рынок.

В Российской Федерации сложились благоприятные условия для развития женского бизнеса, считает Мария Косенкова, CEO Startup Women[5], площадки для коммуникации женщин-предпринимателей. Единственной проблемой развития женского бизнеса является отсутствие финан-

² Под научным руководством заведующей кафедры «Экономика» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцента А.А. Мигел

сирования проектов на начальной стадии.

Редакция Forbes Woman, эксперты венчурной компании ОАО «РБК», российского хаба стартапов Rusbase и онлайн-площадки женского предпринимательства Startup Women выбрали 7 самых необычных и перспективных женских проекта 2017 года. [5]

Pruffi

Основатель: Алена Владимировская.

Сфера деятельности: хантинговое агентство.

Год основания: 2011.

Ежемесячный оборот: 5 600 000 рублей.

Перспективный с точки зрения Forbes Woman, женский стартап PRUFFI - это масштабный сервис, где люди рекомендуют друг друга на должности и за успешную рекомендацию получают вознаграждение. Сервис интегрирован в крупнейшие социальные сети в России, а также в мобильные платформы.

Buy-by-me

Основатели: Яна Демидович, Виктория Клиновская, Саломе Кинцурашвили.

Сфера деятельности: интернет-торговля.

Год основания: 2013.

Ежемесячный оборот: 1 млн рублей.

Специфика интернет-магазина BUY BY ME заключается в том, что он направлен на продажу и покупку качественных, брендовых вещей, сохранивших свою эстетическую ценность. Продажа брендового секонд-хенда через интернет – типичный пример прибыльного женского бизнеса.

«Две ладошки»

Основатели: Подлозная Наталья, Кавылина Наталья, Кирюхина Екатерина, Панченко Екатерина.

Сфера деятельности: продажа детских товаров по подписке.

Год основания: 2012.

Оборот: 500 000 рублей.

Основатели проекта «Две ладошки» воплотили в жизнь идею близкого женщинам бизнеса по продаже детских развивающих товаров через интернет.

Easysize

Основатель: Гульназ Хусаинова.

Сфера деятельности: сервис по определению размера одежды.

Год основания: 2012.

Оборот: €130 тысяч.

EasySize - инновационное приложение, позволяющее определить размер одежды по фотографии.

Сервис для интернет-магазинов для уменьшения количества возвратов из-за неверного размера одежды. Сервис для магазинов одежды EasySize стал еще одним проектом женского бизнеса, отмеченным Forbes Woman.

«НаноСерв»

Основатель: Елена Левина.

Сфера деятельности: очистка теплового оборудования.

Год основания: 2012.

Ежемесячный оборот: 5 млн рублей.

Компания «НаноСерв» специализируется на очистке систем отопления, трубопроводов и промышленных отопительных котлов от солей и накипи с помощью биотехнологий, а также на продаже этого инновационного реагента. Эти пример совсем, казалось бы, не совсем женского бизнеса, реализованного представительницей слабого пола.

TimePad

Основатели: Дарья Устюжанина, Людмила Павлова и Артем Киселев.

Сфера деятельности: предоставление услуг по организации мероприятий.

Год основания: 2008.

Оборот: 10 млн рублей.

Идея проекта – в предоставлении организаторам мероприятий интернет-инструмента для анонсирования своего события, сбора регистраций, продажи билетов, встречи гостей и аналитики. Доходы компания получает с продажи электронных билетов и предоставления своих каналов продвижения событий. Еще один бизнес-проект, где женщины проявили свои деловые качества.

Witget

Основатели: Аида Легранд, Анна Чашина, Вячеслав Давиденко.

Сфера деятельности: программное обеспечение.

Год основания: 2014.

Оборот: отсутствует.

Сервис Witget – это смарт-платформа с набором инструментов для повышения конверсии сайтов: формы сбора контактов, анонсирования акций, кнопки «Поделиться», всплывающие окна и сервис обратных звонков. Технологичный и перспективный с точки зрения Forbes Woman женский стартап.

В 2011 года создана Национальная премия «Бизнес-Успех», проходящая во всех округах страны, ищущая лучшие примеры развития бизнеса. Лучшим предпринимателям вручают статуэтки «Золотого домкрата» и награждают ценными призами для развития бизнеса. Участие в премии бесплатное. Организаторами проекта являются Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России», автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» и Общественная палата Российской Федерации.

Цель проекта – поиск успешных предпринимательских практик, а также создание открытой площадки для диалога предпринимателей и государства. За шесть лет существования Национальной премии ее участниками стали более 47 тысяч предпринимателей из 58 субъектов России. Кроме того, в ходе региональных этапов премии определяются муниципалитеты, показавшие лучшие результаты в развитии инвестиционного климата.

Победителями конкурса в разные годы становились такие предприниматели, как Евгения Лазарева (бренд одежды Mamanonstop), Анна Тихомирова (книжный автобус «Бампер»), Елизавета Федосеева (компания «Сфера» по производству натуральных приправ, специй, меда), Екатерина Постоева (компания «Морожко») и многие другие.

О финалистах «Бизнес-Успеха» периодически рассказываю на страницах таких изданий, как Интерфакс, Московский Комсомолец, «Аргументы и Факты», «Генеральный директор» и другие.

Предпринимательству отводится важная роль в хозяйстве страны, так как предприятия (особенно малые) расширяют сферу труда, создаются новые вакансии, развивается семейный бизнес.

Чем больше создается малых и средних предприятий, тем мощнее инновационный потенциал, тем интенсивнее экономика подключается к техническому прогрессу и переходит на развитие новых технологий. Не исключение составляет и женский бизнес. Многие женщины реализуют свои бизнес-идеи и добиваются большого коммерческого успеха. Женские истории предпринимательства – это не только превращение хобби в бизнес, но и нетипичные масштабные проекты, преодолевающие барьеры стереотипа о преимуществах мужчин в организации и ведении бизнеса.

Список литературы

1. Красавина С. Анализ развития малого предпринимательства в России // Регионы, 2016. № 6. С. 11
2. Руденский И. От развития малого среднего бизнеса зависит будущее нашей страны // Парламентская газета. 2016. 24 мая. URL: <http://www.pnp.ru/news/detail/20816> (дата обращения: 23.01.2019)
3. Самофалова О. Малый бизнес получит особые преимущества // Деловая газета «Взгляд». 2018. 14 мая. URL: <http://vz.ru/economy/2018/5/14> (дата обращения: 23.01.2019)
4. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <https://rmsp.nalog.ru>
5. Журнал FORBES (электронный ресурс) URL: <http://www.forbes.ru/forbes-woman-photogallery/zhenshchiny-v-biznese/268533-samy-interesnye-zhenskie-startapy-rossii-vyb> (дата обращения: 14.01.2019)
6. Портал BFM.RU <http://www.bfm.ru/news/342560>
7. Российский статистический ежегодник 2015 [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078
8. Сайт Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» URL: <http://opora.ru/projects/biznes-uspek/>

Калужский филиал Финуниверситета

«УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УДК 657

ВИТЮТИНА Т.А., ОСЬКИНА Н.В.

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗ
И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ
В АВТОНОМНОМ УЧРЕЖДЕНИИFEATURES OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND IMPROVEMENT OF CALCULATIONS WITH
DEBTORS AND CREDITORS IN AN AUTONOMOUS INSTITUTION

Аннотация: в статье рассмотрены особенности ведения учета, проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженностей автономного учреждения за 2015-2017 гг., приведены мероприятия по совершенствованию расчетов с дебиторами и кредиторами.

Ключевые слова: учреждение, учет, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Abstract: In the article the features of accounting are considered. The analysis of receivables and payables for 2015-2017 using the example of an autonomous institution is carried out. The measures for improving calculations with debtors and creditors are presented.

Keywords: institution, accounting, receivables, payables.

Учреждением признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально – культурных или иных функций некоммерческого характера [5]. В свою очередь, организации, в качестве учредителя которых могут выступать органы государственной власти РФ, субъекты РФ или органы местного самоуправления, имеют статус государственных учреждений [4].

Деятельность любого учреждения невозможна без взаимоотношений с другими учреждениями, организациями или с физическими лицами. В некоторых случаях в результате этих взаимоотношений у сторон возникают задолженности, которые препятствуют бесперебойному ведению деятельности. Поэтому руководителю любого учреждения важно знать причины появления задолженностей, пути их устранения и методы совершенствования своевременности расчетов.

Дебиторской задолженностью учреждения признается величина денежных средств, не выплаченная данному учреждению другими учреждениями, организациями или лицами, которые признаются должниками.

Под кредиторской задолженностью учреждения понимается величина денежных средств, которую данное учреждение обязано выплатить другим учреждениям, организациям или физическим лицам вследствие имеющихся у данного учреждения обязательств перед данными субъектами.

Как видно из определений, и тот, и другой вид задолженности возникает в связи с незавершенными взаимоотношениями между контрагентами, но только дебиторская задолженность представляет собой задолженность данному учреждению, не погашенную контрагентами, а кредиторская задолженность представляет собой задолженность данного учреждения в пользу контрагентов.

Рассмотрим деятельность Государственного автономного учреждения по Калужской области «Центр постинтернатного сопровождения «Расправь крылья!». Данное учреждение оказывает консультативную, психологическую, педагогическую, юридическую, социальную и иную помощь лицам из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей в возрасте от 18 до 23 лет [7].

Бухгалтерский учет в данном автономном учреждении ведется с использованием кодов бюджетной классификации.

С 1 – 14 разряд номера счета закреплена аналитика для ведения раздельного учета.

С 15 – 17 указываются виды расходов в соответствии с Приказом Минфина России «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» от 01.07.2013 № 65н.

В ГАУ КО «Центр постинтернатного сопровождения «Расправь крылья!», в целях организации и ведения бухгалтерского учета, утверждения собственного рабочего плана счетов, применяются следующие коды финансового обеспечения деятельности (КФО):

КФО 2 – приносящая доход деятельность (собственные доходы учреждения);

КФО 4 – субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания;

КФО 5 – субсидии, получаемые на иные цели.

Коду финансового обеспечения деятельности отводится 18 разряд.

19 - 23 – синтетический код объекта учета

24 - 26 - классификация операций сектора государственного управления (КОСГУ)

Бухгалтерский учет расчетов с дебиторами ведется в автономном учреждении в разрезе следующих счетов:

- 020500000 «Расчеты по доходам»;

- 020600000 «Расчеты по выданным авансам»;

- 020700000 «Расчеты по кредитам и займам (ссудам)»;

- 020800000 «Расчеты с подотчетными лицами»;

- 020900000 «Расчеты по ущербу имущества»;

- 021000000 «Расчеты по НДС по приобретенным ценностям».

Пример по начислению и погашению дебиторской задолженности:

Дт 2 205 31 560 Кт 2 401 10 130 – отражена дебиторская задолженность по договору на оплату услуг,

Дт 2 201 11 510 Кт 2 205 31 660 – оплачена дебиторская задолженность.

В свою очередь, кредиторская задолженность автономного учреждения отражается с использованием следующих счетов бухгалтерского учета:

- 030200000 «Расчеты по принятым обязательствам»;

- 030300000 «Расчеты по платежам в бюджеты»;

- 030400000 «Прочие расчеты с кредиторами»;

Пример по начислению и погашению кредиторской задолженности:

Дт 2 401 20 221 Кт 2 302 23 730 – отражена кредиторская задолженность по коммунальным услугам,

Дт 2 302 23 830 Кт 2 201 11 610 – оплачена кредиторская задолженность.

В таблице 1 представлены данные о дебиторской и кредиторской задолженности ГАУ КО «Центр постинтернатного сопровождения «Расправь крылья!».

Таблица 1 - Показатели дебиторской и кредиторской задолженностей ГАУ КО «Центр Постинтернатного сопровождения «Расправь крылья!»[7]

| Показатели | Годы | | | Изменения 2017 г. в % к | |
|---------------------------------|-----------|------------|-----------|----------------------------|--------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2015г. | 2016г. |
| Дебиторская задолженность, руб. | 18529,36 | 10602,81 | 15068,84 | 81,32 | 1,42 |
| Кредиторская задолженность руб. | 5289849,8 | 2564298,47 | 485894,08 | 9,19 | 18,95 |

По показателям дебиторской и кредиторской задолженности ГАУ КО «Центр постинтернатного сопровождения «Расправь крылья!» за три исследуемых периода можно сделать вывод, что произошло уменьшение дебиторской задолженности на 18,68% по сравнению с 2015 годом, а по сравнению с 2016 годом произошло увеличение дебиторской задолженности на 40%, что свидетельствует о несознательности дебиторов в плане расчетов с данным учреждением. Кредиторская задолженность снизилась по сравнению с 2015 годом на 90,81%, а по сравнению с 2016 годом – на 81,05%, что свидетельствует о своевременном расчете учреждения с должниками. В целом кредиторская задолженность учреждения больше, чем дебиторская задолженность. Это связано с недостаточностью собственных средств учреждения и необходимости привлечения дополнительного финансирования.

Примерами дебиторской задолженности ГАУ КО «Центр постинтернатного сопровождения «Расправь крылья!» являются задолженность ООО «Элком» за электротехнические товары, задолженность ООО «Цвета радуги» за материалы для творчества, задолженность ГБУЗ КО «Городская поликлиника» за периодический медицинский осмотр и другие.

Учреждение имеет кредиторскую задолженность перед ПАО «Ростелеком» за услуги связи и за интернет, перед ИП Новиков А.В. за транспортные услуги, перед ОАО «Калужская сбытовая компания» за поставку электроэнергии, перед Государственным предприятием КО «Калугаоблводоканал» за водопотребление, перед ООО «Газпром» за потребление газа, перед МУП МРЭП МО «МР Козельский район» за техническое обслуживание внутренних сетей электроснабжения, перед ВДПО

г. Калуги за техническое обслуживание системы пожарной сигнализации, перед ФГУП «Охрана» МВД России по Калужской области за техническое обслуживание комплекса технических средств охраны, перед ООО «Рэстком» за обслуживание узлов учета тепловой энергии, перед ИП Новикова О.В. за приобретение готового питания, перед ИП Александра Н.Ю. за приобретение продуктов питания, перед ИП Кузнецова Е.К. за приобретение бытовой химии и хозяйственных товаров и т.д.

Для того, чтобы улучшить финансовое состояние учреждения, необходимо контролировать и управлять как дебиторской, так и кредиторской задолженностью, следить за качеством данных задолженностей и их соотношением (рисунок 1).

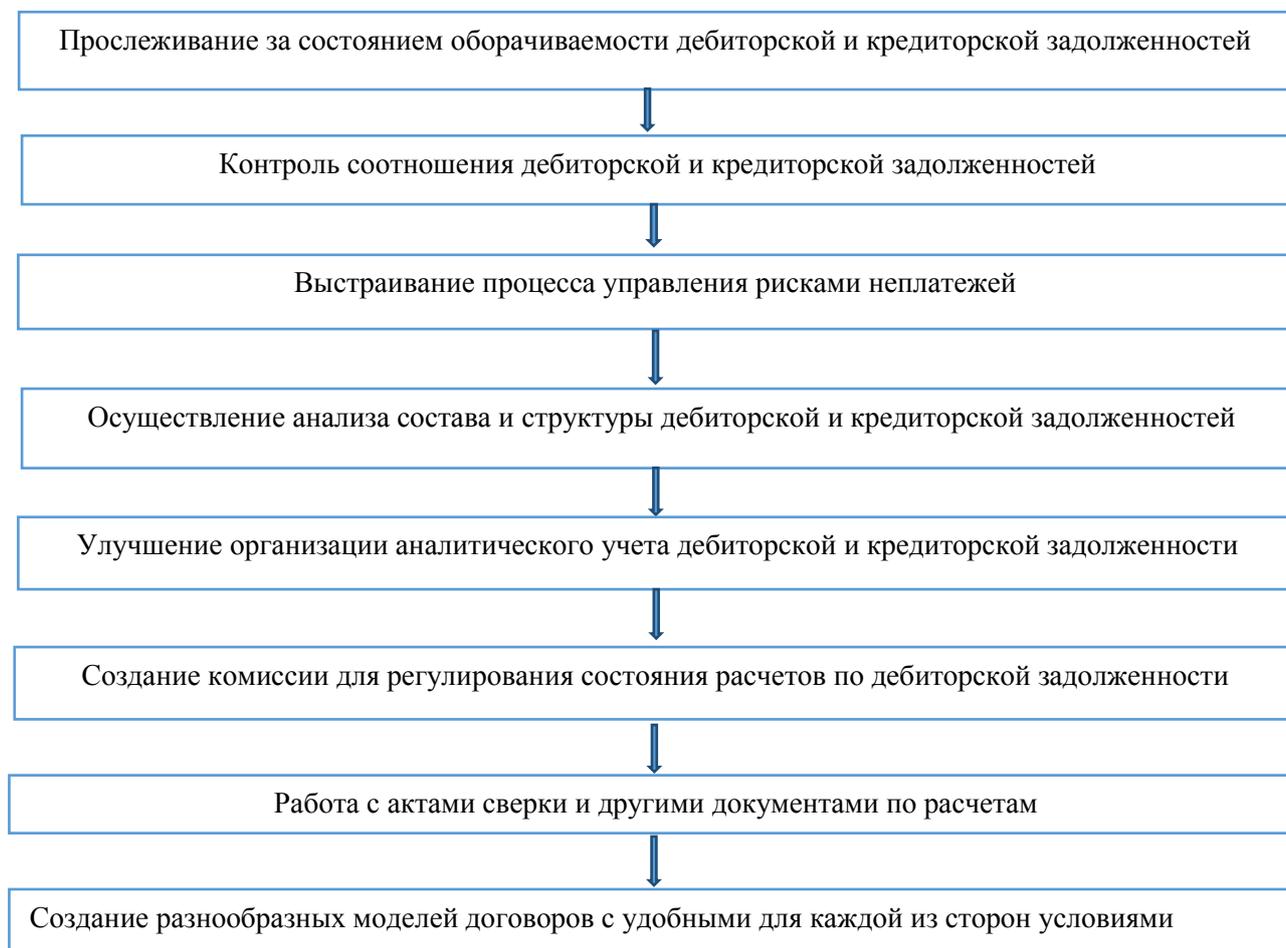


Рисунок 1 . Мероприятия по регулированию состояния дебиторской и кредиторской задолженностей

Для регулирования дебиторской и кредиторской задолженностей учреждения важным этапом является сопоставление показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности опережает оборачиваемость кредиторской, то это, как правило, означает, что при одновременном возникновении сопоставимой суммы дебиторской и кредиторской задолженности, дебиторская наступит раньше, чем наступит срок погашения кредиторской задолженности, что позволяет производить своевременные расчеты с поставщиками и подрядчиками.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности рассчитывается по следующим формулам:

$$K_{об(дз)} = \frac{\text{доходы}}{\text{средняя величина дебиторской задолженности}}$$

где $K_{об(дз)}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который показывает количество оборотов дебиторской задолженности в отчетном периоде, т.е. сколько раз дебиторы погасили свои обязательства перед учреждением.

$$\text{ср. величина деб. задолженности} = \frac{\text{деб. задолженность}_{\text{начало года}} + \text{деб. задолженность}_{\text{конец года}}}{2}$$

$$K_{\text{об (кз)}} = \frac{\text{доходы}}{\text{средняя величина кредиторской задолженности}}$$

где $K_{\text{об (кз)}}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, который означает сколько раз в отчетном периоде учреждение погасило свои долги перед кредиторами.

$$\text{ср. величина кр. задолженности} = \frac{\text{кр. задолженность}_{\text{начало года}} + \text{кр. задолженность}_{\text{конец года}}}{2}$$

Рассчитаем оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности за 2015-2017 гг.:

2015 год:

- оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$\text{ср. величина деб. задолженности} = \frac{71694,6 \text{ руб.} + 18529,36 \text{ руб.}}{2} = 45112 \text{ руб.}$$

$$K_{\text{об (дз)}} = 85500068,94 \text{ руб.} / 45112 \text{ руб.} = 1895$$

- оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$\text{ср. величина кр. задолженности} = \frac{11880782,24 \text{ руб.} + 5289849,8 \text{ руб.}}{2} = 8585316 \text{ руб.}$$

$$K_{\text{об (кз)}} = 85500068,94 \text{ руб.} / 8585316 \text{ руб.} = 10$$

В 2015 году $K_{\text{об (дз)}}$ в значительной степени превышает $K_{\text{об (кз)}}$, поскольку величина кредиторской задолженности значительно больше, чем величина дебиторской задолженности.

2016 год:

- оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$\text{ср. величина деб. задолженности} = \frac{18529,36 \text{ руб.} + 10602,81 \text{ руб.}}{2} = 14566,1 \text{ руб.}$$

$$K_{\text{об (дз)}} = 10223608,92 \text{ руб.} / 14566,1 \text{ руб.} = 702$$

- оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$\text{ср. величина кр. задолженности} = \frac{5289849,8 \text{ руб.} + 2564298,47 \text{ руб.}}{2} = 3927074,14 \text{ руб.}$$

$$K_{\text{об (кз)}} = 10223608,92 \text{ руб.} / 3927074,14 \text{ руб.} = 2,6$$

В 2016 году $K_{\text{об (дз)}}$ также превышает $K_{\text{об (кз)}}$, что свидетельствует о том, что величина кредиторской задолженности в данном году также превышает величину дебиторской задолженности.

2017 год:

- оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$\text{ср. величина деб. задолженности} = \frac{10602,81 \text{ руб.} + 15068,84 \text{ руб.}}{2} = 12835,825 \text{ руб.}$$

$$K_{\text{об (дз)}} = 46307827,17 \text{ руб.} / 12835,825 \text{ руб.} = 3608$$

- оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$\text{ср. величина кр. задолженности} = \frac{2564298,47 \text{ руб.} + 485894,08 \text{ руб.}}{2} = 1525096,28 \text{ руб.}$$

$$K_{\text{об (кз)}} = 46307827,17 \text{ руб.} / 1525096,28 \text{ руб.} = 30,4$$

В 2017 год $K_{об(дз)}$ также превышает $K_{об(кз)}$ в связи с небольшим размером дебиторской задолженности.

Можно сделать вывод, что значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности в 2015-2017гг. увеличилось с 10 до 30,4, что свидетельствует о росте скорости погашения долгов учреждения и о его платежеспособности. Значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности увеличилось с 1895 до 3608, т.е. скорость расчетов дебиторов по своим обязательствам перед учреждением выросла. В рассматриваемом периоде превышение оборачиваемости дебиторской задолженности над оборачиваемостью задолженности кредиторам говорит об устойчивости финансового положения учреждения.

Необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, поскольку увеличение дебиторской задолженности влияет на степень финансовой устойчивости учреждения и приводит к необходимости привлечения субсидий учреждением, а повышение кредиторской задолженности приводит к неплатежеспособности учреждения.

Работа с дебиторской задолженностью требует планирования, а также выстроенного процесса управления рисками неплатежей. Важно определить круг сотрудников, отвечающих за работу с дебиторами. Не менее важно проводить регулярный анализ дебиторской задолженности, составлять регламентирующие документы с описанием порядка действий по возврату долгов. Другими словами, целесообразно организовать документооборот внутри учреждения и с контрагентами.

Учреждению следует определять доли конкретных дебиторов и кредиторов, а также структуру видов дебиторской и кредиторской задолженности (краткосрочной, долгосрочной, просроченной свыше трех месяцев) в общей сумме, рассматривать динамику изменений каждой составляющей, темп роста остатка. В таблице 2 рассмотрим структуру дебиторской задолженности.

Таблица 2 - Структура дебиторской задолженности (%) [7]

| Виды дебиторской задолженности | 2015г. | 2016г. | 2017г. |
|---|--------|--------|--------|
| 206.13 «Расчеты по авансам по начислениям на выплаты по оплате труда» | 6,92 | 12,08 | - |
| 206.23 «Расчеты по авансам по коммунальным услугам» | - | - | 87,55 |
| 206.26 «Расчеты по авансам по прочим работам, услугам» | - | 69,72 | - |
| 206.34 «Расчеты по авансам по приобретению нематериальных запасов» | 76,34 | 18,20 | 2,40 |
| 208.20 «Расчеты с подотчетными лицами по работам, услугам» | 1,75 | - | - |
| 303.01 «Расчеты по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ)» | - | - | 4,74 |
| 303.02 «Расчеты по взносам на обязательное социальное страхование на случаи временной нетрудоспособности» | 14,99 | - | - |
| 303.05 «Расчеты по прочим платежам в бюджет» | - | - | 5,31 |
| Итого: | 100 | 100 | 100 |

Проанализировав данные в таблице 2, можно сделать вывод, что большая доля дебиторской задолженности в 2015 году принадлежит задолженности по авансовым платежам по приобретению нематериальных запасов (76,34%), в 2016 году - задолженности по авансовым платежам по прочим работам, услугам в размере (69,72)%, в 2017 году – задолженности по авансовым платежам по коммунальным услугам (87,55%).

Структуру кредиторской задолженности рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 - Структура кредиторской задолженности (%) [7]

| Виды кредиторской задолженности | 2015г. | 2016г. | 2017г. |
|--|--------|--------|--------|
| 302.21 «Услуги связи» | 0,05 | 0,9 | 1,47 |
| 302.22 «Транспортные услуги» | 0,9 | 3,54 | - |
| 302.23 «Коммунальные услуги» | 11,54 | 19,52 | 46,13 |
| 302.25 «Услуги по содержанию имущества» | 1,27 | 9,06 | 37 |
| 302.26 «Прочие работы, услуги» | 37,93 | 18,34 | 15,40 |
| 302.34 «Увеличение стоимости материальных запасов» | 47,64 | - | - |
| 302.91 «Расчеты по стипендиям» | 0,02 | 0,56 | - |

| | | | |
|---|-----|-------|-----|
| 303.02 «Расчеты по взносам на обязательное социальное страхование на случаи временной нетрудоспособности» | - | 2,13 | - |
| 303.05 «Расчеты по прочим платежам в бюджет» | 0,6 | - | - |
| 303.06 «Расчеты по тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» | - | 0,11 | - |
| 303.07 «Расчеты по взносам на обязательное медицинское страхование» | - | 8,58 | - |
| 303.10 «Расчеты по взносам на обязательное пенсионное страхование» | - | 37,26 | - |
| Итого: | 100 | 100 | 100 |

Данные таблицы 3 показывают, что наибольшая доля кредиторской задолженности в 2015 году принадлежит задолженности по приобретению материальных запасов (47,64%) и по прочим работам, услугам (37,93%), в 2016 году - расчетам по взносам на обязательное пенсионное страхование (37,26%), расчетам по коммунальным услугам (19,52%) и по прочим работам, услугам (18,34%). В 2017 году наибольшую долю кредиторской задолженности составляет задолженность по коммунальным услугам (46,13%). Следовательно, учреждению следует уделить внимание своевременным расчетам по коммунальным услугам, по прочим работам и услугам.

Результаты анализа дебиторской и кредиторской задолженностей должны учитываться при планировании дальнейшей деятельности учреждения. В учреждении может создаваться комиссия по работе с дебиторской задолженностью, и эта комиссия будет отвечать за проведение регулярных сверок расчетов с дебиторами.

Прекратить обязательство можно:

- по соглашению обеих сторон;
- по решению одной стороны;
- по не зависящим от сторон обстоятельствам.

Помимо этого, задолженность может быть продана или переведена на другое лицо при согласии последнего. Нужно обращать внимание на все случаи, в каждом из которых прекращение обязательства является основанием для списания его с учета, и, если ни один из этих случаев не наступил, а обязательство не исполнено, то задолженность может быть списана по истечении срока исковой давности.

Будет считаться ошибкой, если после истечения срока исковой давности кредитор не может потребовать исполнения обязательства. Такое право у кредитора есть, но реализовать его можно только во внесудебном порядке. Следовательно, кредитору нужно принять меры по взысканию задолженности до истечения срока исковой давности.

Должнику могут быть направлены претензия, акт сверки расчетов и иные документы. Если после этого должник уплачивает долг полностью или частично направляет письмо об отсрочке платежа или совершает иные действия, свидетельствующие о признании долга, то срок исковой давности прерывается, а затем начинается заново.

В ходе инвентаризации наличие кредиторской и дебиторской задолженностей должно быть подтверждено документами, например:

- договором с поставщиком или заказчиком;
- актом приемки-передачи выполненных работ, оказанных услуг, накладной на отгрузку материальных ценностей;
- иными платежными документами на перечисление аванса поставщику, не выполнившему своих обязательств актом сверки задолженности [6].

Расчетные обязательства с контрагентами требуют постоянного контроля. В рамках разработанной учетной политики учреждение должно установить периодичность проведения сверки расчетов с контрагентами, а также форму акта сверки расчетов.

Акты сверки, в которые вносятся данные о состоянии расчетов, составляются в процессе инвентаризации. Отраженные в акте суммы сверяются с данными бухгалтерского учета, после этого оформляется акт инвентаризации по всем расчетам, в котором указываются выявленные расхождения и суммы просроченных кредиторской и дебиторской задолженностей. Однако данный документ не является основанием для внесения в учет соответствующих изменений, поскольку окончательное решение по результатам инвентаризации принимает руководитель, а потому бухгалтер вправе

внести соответствующие по результатам инвентаризации изменения в бухгалтерский учет только после того, как будет издан приказ руководителя.

У бухгалтера не возникает обязательств по отражению на основании акта сверки бухгалтерских проводок, так как акт сверки расчетов не свидетельствует о совершении операции, которая приводит к изменению данных об активах и обязательствах, доходах и расходах учреждения, изменяющей финансовое положение проводящих сверку сторон.

Акт сверки не является основанием для отражения хозяйственной операции в учете учреждения, но он служит для проведения «бухгалтерской» процедуры, в ходе которой обнаруживаются неучтенные или неправильно отраженные поставки (оплаты), и на них составляются (исправляются) первичные подтверждающие их документы, в то время как акт сверки лишь выявил недочеты по отправлению и оформлению операций.

Списание задолженности со счетов бухгалтерского учета производится при наличии фактов, подтверждающих невозможность погашения задолженности, истечение срока исковой давности. Невостребованная кредиторская задолженность списывается в установленном законодательством порядке. Причины списания должны быть подтверждены документально.

Подводя итог, можно сделать вывод, что решить проблему расчетов с дебиторами и кредиторами можно при слаженной работе и хорошей дисциплине, а также при организованном контроле учреждения. Следует также проводить анализ отчетных данных учреждения за истекшие периоды с данными последующего контроля, который проводится с использованием методов экономического анализа. Несомненно, данный контроль за расчетами должен осуществляться в рамках их законности, правильности, правдивости и по другим критериям, применяемым к осуществляемым в учреждении операциям.

Список литературы

1. Федеральный закон от 03.11.2006 № 174 – ФЗ «Об автономных учреждениях» (ред. от 27.11.2017, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018)
2. Приказ Минфина России от 25.03.2011 №33 «Об утверждении инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) учреждений, бюджетных и автономных учреждений» (ред. от 30.11.2018)
3. Приказ Минфина России от 23.12.2010 № 183н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и инструкции по его применению» (ред. от 31.03.2018)
4. Василенко М. Е., Полещук Т. А. Бухгалтерский учет в государственных учреждениях (казенных, бюджетных, автономных): учеб. пособие / М. Е. Василенко, Т. А. Полещук. – М. : РИОР : ИНФРА – М, 2018. – 207 с.
5. Маслова Т. С. Бухгалтерский учет в государственных (муниципальных) учреждениях: учеб. пособие / Т. С. Маслова. – М. : Магистр : ИНФРА – М, 2018. – 544 с.
6. Дубовик И. И. Важный непроизводственный актив // Промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2016. - №12 [Электронный ресурс]
7. Официальный сайт ГАУ КО «Центр постинтернатного сопровождения «Расправь крылья!» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.postinternat.ru>

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 336.67

ЕРОХИНА В.Н., КУТУЗОВА В.О.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

ANALYTICAL METHODS OF FORECASTING THE BANKRUPTCY OF THE ORGANIZATION

Аннотация: в работе рассмотрены аналитические модели прогнозирования банкротства организации. В процессе исследования было выявлено, что существует необходимость создания более совершенных методов, на основании интеграции количественных и качественных методов в рамках экономической диагностики перспектив развития и оценки стратегической финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, количественные и качественные методы анализа и прогнозирования банкротства.

Annotation: the article deals with the analytical models of forecasting the bankruptcy of the organization. The study revealed that there is a need to create better methods based on the integration of quantitative and qualitative methods in the framework of economic diagnosis of development prospects and evaluation of strategic financial stability of the organization.

Keywords: insolvency, bankruptcy, quantitative and qualitative methods of analysis and forecasting of bankruptcy.

Переход российской экономики к рыночным отношениям вызвал появление ряда негативных социально-экономических проблем, среди которых наиболее острой является проблема несостоятельности, то есть банкротства организаций. Так, неспособность организации эффективно вести финансово-хозяйственную деятельность, а также удовлетворить в полном объёме требования кредиторов по денежным обязательствам – это тревожный сигнал, который свидетельствует о вероятности приближения банкротства. В связи с таким явлением актуальной является задача выявления причин нестабильности бизнеса, а также своевременного прогнозирования возможных рисков на основании моделей, которые максимально приближены к современным условиям.

Многочисленные исследования в области банкротства как самостоятельной экономической категории отражены в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди них следует выделить Э.Альтмана, Р. Таффлера, Агеева О.А., Герасимова Е.Б., Канке А.А., Ковалев В.В., Костюкова Е.И., Никифорова Н.А., Савицкая Г.В., Соколов Я.В., Чувилова В.В., Шеремет А.Д. и другие.

Согласно закону №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, а также исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности позволяет спрогнозировать возможное наступление банкротства, что дает руководству возможность своевременно осуществлять наиболее эффективные оздоровительные меры для того, чтобы предупредить ликвидацию.

Цель экономического анализа банкротства заключается в установлении «болевых точек» хозяйственного и финансового аспектов деятельности организации, спрогнозировать на основе наблюдаемых тенденций возможное развитие событий, разработать грамотные и эффективные управленческие решения для снижения риска банкротства.

В качестве информационной базы для анализа банкротства чаще всего используются данные статистической, бухгалтерской и налоговой отчетности, учредительные документы, приказы, положение об учетной политике, нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность организации.

Существуют два основных подхода, позволяющих определить характер несостоятельности организации и оценить вероятность угроз банкротства:

-количественный подход – основывается на финансовых данных и включает расчет коэффициентов;

-качественный подход – базируется на сравнении данных по обанкротившимся компаниям с соответствующими данными исследуемой организации [2].

В период перехода российской экономики к рыночным отношениям активно применялись западные модели к анализу российских организаций. Однако это было весьма затруднительно, поскольку западные модели не всегда соответствуют современной специфике экономической ситуации и существующим российским реалиям. Поэтому были разработаны отечественные аналитические модели прогнозирования банкротства, среди которых:

-методика, разработанная Сайфулиным Р.С. и Кадыковым Г.Г. в Государственной экономической академии (г. Иркутск);

-модель прогнозирования банкротства Казанского государственного технологического университета;

-модель Савицкой Г.В. (г. Минск);

-комплексный индикатор финансовой устойчивости организации, разработанный профессором Ковалевым В.В. (г. Санкт-Петербург);

-шестифакторная математическая модель Зайцевой О.П. (комплексный коэффициент банкротства, г. Новосибирск).

Методика, разработанная Сайфулиным Р.С. и Кадыковым Г.Г., основана на расчете комплексного показателя, показывающего, находится ли исследуемая организация в кризисном положении:

$$R=2*K_1+0,1*K_2*0,08*K_3+0,45*K_4+K_5, \quad (1)$$

где K_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами; K_2 – коэффициент текущей ликвидности; K_3 – коэффициент оборачиваемости активов; K_4 – соотношение прибыли организации к ее выручке; K_5 – рентабельность собственного капитала.

Если все показатели соответствуют минимально установленным значениям, то результат расчета формулы будет равен 1. Если же полученное значение меньше 1, то организация близка к банкротству и, наоборот, если значение превышает 1, то ситуация в организации может быть оценена положительно.

Методика прогнозирования банкротства Казанского государственного технологического университета основывается на делении организаций по классам кредитоспособности. Учеными университета было предложено три класса кредитоспособности организации: 1-й класс кредитоспособности- организации, обладающие хорошим финансовым состоянием (финансовые показатели выше среднеотраслевых, с минимальным риском невозврата кредита); 2-й класс кредитоспособности включает организации с удовлетворительным финансовым состоянием (значения показателей на уровне среднеотраслевых, с нормальным риском невозврата кредита); 3-й класс – организации с неудовлетворительным финансовым состоянием, имеющие показатели на уровне ниже среднеотраслевых, с повышенным риском невозврата кредитных средств [4].

Поскольку для организаций занятых в разных отраслях применяются различные показатели ликвидности, а также специфика отрасли деятельности налагает свои ограничения, специалистами университета было предложено учесть отраслевую специфику при определении класса кредитоспособности. Ими были определены критериальные значения индикаторов для следующих отраслей национальной экономики: промышленность (машиностроение); торговля (оптовая и розничная); строительство; проектирование; наука (научное обслуживание).

Если организацию нельзя однозначно отнести к какой-либо отрасли, то ее относят к той группе, деятельность в которой занимает наибольший удельный вес в структуре выручки.

Так, на основании этой методики, возникает необходимость расчета соотношений, представленных ниже [1]:

1. Соотношения заемных и собственных средств.

2. Z-score Альтмана – первоначальный вариант формулы был видоизменен в связи с адаптацией к российской экономике, поэтому она имеет вид:

$$Z=1,2*X_1+1,4*X_2+3,3*X_3+0,6*X_4+X_5, \quad (2)$$

где X_1 – соотношение оборотного капитала организации и ее полных активов; X_2 – соотношение суммы нераспределенного дохода или прибыли и величины активов организации; X_3 – отношение операционной прибыли (до вычета налоговых платежей и процентов по кредитам) к сумме активов; X_4 – отношение рыночной стоимости акций компании к активам; X_5 – соотношение выручки, полученной организацией от продажи товаров, и ее активов.

Так, организацию следует признать вероятным банкротом, если сумма менее 1,766. Если же она превышает данное значение, то организация находится в стабильном положении.

3. Общий коэффициент покрытия (ликвидность баланса, текущий коэффициент ликвидности).

Баланс можно считать ликвидным, если величина его активов, сгруппированных по степени ликвидности, превышает величину его пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты (погашения задолженности). Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности оплаты представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Активы по степени ликвидности и пассивы по срочности оплаты [3]

| Группа | Активы | Строки баланса | Группа | Пассивы | Строки баланса |
|---|--|--|---|---|-----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Группа А1 – абсолютно ликвидные активы | Краткосрочные финансовые вложения и денежные средства | Стр. 1240 + стр. 1250 | Группа П1 – неотложные обязательства | Кредиторская задолженность | Стр. 1520 |
| Группа А2 – быстро реализуемые активы | Дебиторская задолженность | Стр. 1230 | Группа П2 – краткосрочные обязательства | Заемные средства, оценочные обязательства, прочие обязательства | Стр. 1510 + стр. 1540 + стр. 1550 |
| Группа А3 – медленно реализуемые активы | Запасы, НДС к вычету, прочие оборотные активы за минусом РПБ | Стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1260 – стр. 12605 | Группа П3 – долгосрочные обязательства | Долгосрочные обязательства | Стр. 1400 |
| Группа А4 – постоянные активы | Внеоборотные активы | Стр. 1100 | Группа П4 – собственные средства | Капитал и резервы | Стр. 1300 |

Далее необходимо сравнить строки активов и пассивов по порядку:

– гр. А1 \geq гр. П1 – организация в состоянии оплатить задолженность кредиторам из собственных денежных средств. На практике такое соотношение встречается крайне редко и означает неэффективное использование денежных средств;

– гр. (А1+А2) \geq гр. (П1+П2) – организация может оплатить все текущие обязательства посредством преобразования быстро реализуемых активов в денежные средства. Это означает, что если кто-либо из кредиторов подаст заявление о признании организации финансово несостоятельной, она сможет рассчитаться по долгам;

– гр. А3 \geq гр. П3 – организация сможет рассчитаться по долгосрочным обязательствам посредством преобразования медленно реализуемых активов в денежные средства;

– гр. А4 \leq гр. П4 – основные средства организации – трудно реализуемые активы – полностью финансируются из собственных средств [1].

Баланс организации считается абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре условия ликвидности. Но поскольку ликвидность не является основной целью функционирования бизнеса, на практике могут встречаться разные комбинации неравенств. Поэтому ликвидность баланса также оценивают по коэффициентам (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели ликвидности баланса по относительным показателям[2]

| Коэффициент | Формула | Характеристика |
|-------------------------------------|-------------------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Абсолютная ликвидность | $\frac{A_1}{P_1 + P_2}$ | Абсолютная ликвидность – способность организации погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт денежных средств. Нормативное значение $0,2 >$, но значение $0,8 >$ – свидетельствует о неэффективном использовании денежных средств. |
| Промежуточная (быстрая) ликвидность | $\frac{A_1 + A_2}{P_1 + P_2}$ | Промежуточная ликвидность показывает, насколько организация способна погасить предъявленные требования в короткий промежуток времени, не нанося ущерб операционной деятельности. Нормативное значение: от 0,7 до 1,5. |
| Текущая ликвидность | $\frac{A_1 + A_2 + A_3}{P_1 + P_2}$ | Значение показателя текущей ликвидности определяет, сколько раз организация может погасить обязательства перед кредиторами, если переведет в денежные средства все свои оборотные активы. Нормативное значение: от 1 до 2,5; если значение коэффициента меньше 1 – организация имеет |

| | | |
|---|---------------------------------------|---|
| | | проблемы с уровнем ликвидности; если больше 2,5 – недостаточно эффективное использование оборотных средств. |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{СОС}}$) | $\frac{\Pi_4 - A_4}{A_1 + A_2 + A_3}$ | Коэффициент показывает, насколько оборотные средства организации обеспечены собственным капиталом. Нормативное значение больше или равно 0,1, т.е. не менее 10% оборотных средств должны финансироваться из капитала, остальные из заемных средств. |
| Коэффициент маневренности собственных оборотных средств ($K_{\text{МСОС}}$) | $\frac{\Pi_4 - A_4}{\Pi_4}$ | Показатель отражает долю собственных средств, проинвестированных за счет собственного капитала. Нормативное значение: промежуток от 0,3 до 0,6, |

Согласно методике прогнозирования банкротства Казанского государственного технологического университета, полученные значения соотношения заемных и собственных средств, Z-score Альтмана и общего коэффициента покрытия необходимо сравнить с критериальными:

Усовершенствованием модели Альтмана занялась Савицкая Г.В. Ею была разработана дискриминантная модель для оценки и прогнозирования вероятности банкротства производственных организаций.

$$Z = 0,111 * X_1 + 13,239 * X_2 + 1,676 * X_3 + 0,515 * X_4 + 3,80 * X_5, (3)$$

где, X_1 – доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов (по данным бухгалтерского баланса: стр. 1300 / стр. 1200); X_2 – отношение оборотного капитала к основному (по данным бухгалтерского баланса: (стр. 1200 - стр. 1500) / стр. 1300); X_3 – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (по данным бухгалтерского баланса: стр. 2110 / ((стр. 1600нп + стр. 1600кп)/2)); X_4 – рентабельность активов организации, % (по данным бухгалтерского баланса: стр. 2400/стр. 1600); X_5 – коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в валюте баланса) (по данным бухгалтерского баланса: стр. 1300 / стр. 1600).

Оценка результатов:

- при величине показателя Z больше 8 риск банкротства малый;
- при значении Z от 8 до 5 – небольшой риск наступления несостоятельности;
- при значении Z от 5 до 3 – средний риск банкротства;
- при значении Z ниже 3 – большой риск несостоятельности;
- при значении Z ниже 1 – компания является банкротом.

Комплексный индикатор финансовой устойчивости организации, разработанный профессором Ковалевым В.В., используется для прогнозирования неблагоприятных тенденций в развитии организации [3]. Данный индикатор включает комбинацию следующих коэффициентов (таблица 3).

Таблица 3 – Коэффициенты, необходимые для расчета комплексного индикатора финансовой устойчивости организации[2]

| № п/п | Наименование | Формула расчета | Нормативное значение |
|-------|---|--|----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | N_1 – коэффициент оборачиваемости запасов | $\frac{\text{выручка от реализации}}{\text{средняя стоимость запасов}}$ | 3,0 |
| 2 | N_2 – коэффициент текущей ликвидности | $\frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}}$ | 2,0 |
| 3 | N_3 – коэффициент структуры капитала | $\frac{\text{собственный капитал}}{\text{заемные средства}}$ | 1,0 |
| 4 | N_4 – коэффициент рентабельности | $\frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{сумма активов}}$ | 0,3 |
| 5 | N_5 – коэффициент эффективности | $\frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{выручка от реализации}}$ | 0,2 |

Формула для оценки финансовой устойчивости следующая:

$$N = 25 * R_1 + 25 * R_2 + 20 * R_3 + 20 * R_4 + 10 * R_5, (4)$$

Если $N > 100$, финансовая ситуация в организации считается хорошей, если же $N < 100$, она вызывает беспокойство. Чем сильнее отклонение от значения 100 в меньшую сторону, тем сложнее

ситуация и тем более вероятно для данной организации наступление финансовых трудностей в ближайшее время.

Шестифакторная математическая модель Зайцевой О.П. (комплексный коэффициент банкротства) имеет вид:

$$K_{\text{ком}} = 0,25 * K_{\text{уп}} + 0,1 * K_3 + 0,2 * K_c + 0,25 * K_{\text{ур}} + 0,1 * K_{\text{фр}} + 0,1 * K_{\text{заг}}, \quad (5)$$

где $K_{\text{ком}}$ - комплексный коэффициент банкротства; $K_{\text{уп}}$ - соотношение убытка к собственному капиталу (нормативное значение 0); K_3 - соотношение кредиторской и дебиторской задолженности (нормативное значение 1); K_c - соотношение краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов (нормативное значение 7); $K_{\text{ур}}$ - соотношение убытка к объему продаж продукции (нормативное значение 0); $K_{\text{фр}}$ - соотношение заемного и собственного капитала (нормативное значение 0,7); $K_{\text{заг}}$ - соотношение совокупных активов к выручке от продаж (нормативное значение равно $K_{\text{заг}}$ в прошлом году).

Весовые значения частных показателей были определены экспертным путем. Фактический комплексный коэффициент банкротства сопоставляется с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных частных показателей.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше – то вероятность банкротства мала [5].

Таким образом, разобрав каждую из представленных моделей более детально, можно сделать вывод, что ни один из них не является безупречным с теоретических позиций, ни один из них не вошел в нормативно-правовые документы (законы и подзаконные акты). В связи с этим создаются предпосылки для адаптации методик к новым условиям, а также для поиска и разработки новых методов, методик и моделей и для их рационального применения.

Кроме того, следует отметить, что в настоящее время все большее внимание уделяется качественным методам анализа, которые основаны на логических взаимосвязях, а также большую роль играют знания, опыт и интуиция специалистов. К таким качественным методикам относятся:

-наиболее известным и эффективным является метод Дельфи, который заключается в проведении экспертных опросов в несколько этапов при сохранении анонимности мнений и исключении контакта экспертов между собой;

-метод «мозгового штурма» базируется на вовлечении экспертов в активный процесс создания оригинальных идей;

-теория катастроф основана на изучении и прогнозировании неустойчивости систем, а также на выявлении признаков приближения катастроф.

В целом качественные методы довольно разнообразны. Принципы, положенные в их основу, могут быть использованы для прогнозирования банкротства организаций. Однако для грамотного применения данных методик необходимо четко обозначить проблему и определить возможные пути ее устранения.

Подводя итог, можно отметить, что для получения наиболее точных результатов анализа требуется совокупность как количественных, так и качественных методов для прогнозирования банкротства организации, а также перспектив развития. Данные методики позволят не только распознать существующие проблемы, но и идентифицировать их.

Список литературы

1. Герасимова Е.Б., Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 285 с.
2. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Издательство Форум, 2018. – 321 с.
3. Костюкова Е.И., Ельчанинова О.В., Тунин С.А., Манжосова И.Б. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2017. – 408 с.
4. Кокурин, Д.И. Анализ макроэкономической среды предприятий / Кокурин Д.И., Сураев А.В. // Финансовый бизнес. – 2018. – №3. – С. 28–30.
5. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие / Г.В. Федорова 2-е изд. стер. – М.: Омега-Л, 2017. – 248 с.

УДК 657.622

ЕРОХИНА В.Н., КУТУЗОВА В.О.

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ОРГАНИЗАЦИИ

EXPRESS ANALYSIS OF THE BALANCE SHEET OF THE ORGANIZATION

Аннотация: в работе рассмотрена методика экспресс-анализа бухгалтерского баланса, а также предложена интерпретация выводов, полученных на его основе. Для заинтересованных пользователей информация, полученная на основании анализа бухгалтерского баланса, имеет высокую степень значимости. Именно это обуславливает значимость и актуальность представленной темы.

Ключевые слова: экспресс-анализ, анализ, сравнительный анализ, структурно-динамический анализ, сравнительный анализ, коэффициентный анализ (R-анализ), бухгалтерский баланс, актив, пассив, ликвидность.

Annotation: the article considers the method of express analysis of the balance sheet, as well as the interpretation of the conclusions obtained on its basis. For interested users, the information obtained on the basis of an analysis of the balance sheet has a high degree of significance. This is what determines the relevance and relevance of the presented topic.

Keywords: express analysis, analysis, comparative analysis, structural-dynamic analysis, comparative analysis, coefficient analysis (R-analysis), balance sheet, asset, liability, liquidity.

Анализ финансовой отчетности условно можно разбить на несколько этапов, одним из которых является анализ бухгалтерского баланса организации. Грамотное чтение бухгалтерского баланса организации, которое включает в себя несколько этапов кропотливого подсчета десятков показателей и коэффициентов (R-анализ), помогает заинтересованным пользователям получить массу полезной информации о финансовой ситуации в организации и перспективах ее изменения. Рассмотрению теории и методик финансового анализа были посвящены исследования экономистов: Агеева О.А., Герасимова Е.Б., Канке А.А., Ковалев В.В., Костюкова Е.И., Никифорова Н.А., Савицкая Г.В., Соколов Я.В., Чувицова В.В., Шеремет А.Д.

Так, структурный анализ бухгалтерского баланса, под которым подразумевается анализ структуры активов и пассивов, является частью анализа имущественного положения организации при анализе ее финансового состояния. Он позволяет выявить причинно-следственные связи между отдельными статьями, а также элементами бухгалтерского баланса. Сравнительный (пространственный) анализ позволяет оценить динамику изменений значений отдельных показателей бухгалтерского баланса с учетом изменения их удельного веса, что позволяет говорить о динамике структурных изменений. Сравнительный анализ позволяет получить ряд важнейших критериев финансового состояния организации, к которым относятся: стоимость имущества (активов); стоимость внеоборотных активов; стоимость оборотных активов; стоимость материально-производственных запасов; величина собственного капитала; величина заемных средств; объем собственных средств в обороте (разница между итогами II и V разделов баланса). И, наконец, структурно-динамический анализ позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности организации, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Таким образом, анализ бухгалтерского баланса позволяет сформировать предварительное представление об имущественном положении организации, о ее кредитоспособности, платежеспособности на отчетную дату (сумма оборотных активов минус величина краткосрочных обязательств является своеобразным «запасом прочности» организации по платежеспособности), ликвидности отдельных активов, инвестиционной привлекательности, а также о возможных рисках и «болевых точках» организации.

Анализ бухгалтерского баланса дает сведения не только внутренним пользователям, например, руководству, но и внешним, например, инвесторам. Так, посредством анализа баланса руководство получает достоверное представление о деятельности организации и о перспективах ее совершенствования за счет принятия экономически обоснованных решений.

Инвестор, в свою очередь, получает ответы на ряд вопросов: что происходит с активами организации; как ведет себя оборотный капитал; существуют ли резкие изменения отдельных статей ба-

ланса, если да, то каковы причины их вызвавшие; за счет каких средств (заемных или собственных) в большей степени происходит финансирование деятельности организации и так далее. На основании ответов на эти вопросы инвестор сможет принять стратегически верное решение относительно того вкладывать ли в средства в деятельность данной организации или нет.

Таким образом, интерес, проявляемый к информации, полученной на основании бухгалтерского баланса, бывает различного рода (таблица 1).

Таблица 1 – Информационные возможности бухгалтерского баланса для различных групп пользователей[1]

| Пользователи | Практическое применение информации, полученной на основании анализа бухгалтерского баланса |
|--------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Внутренние пользователи | |
| Руководство организации | ежедневно пользуется информацией о хозяйственной деятельности организации для принятия эффективных решений |
| Работники организации | должны быть уверены, что организация как работодатель будет способна оплачивать их труд. Работникам интересна информация, которая позволит им оценить способность организации выплачивать им заработную плату своевременно и в полном объеме, а также предоставлять социальные льготы |
| Собственники организации | оценивают финансовые перспективы организации в будущем и возможность дальнейшего получения доходов |
| Внешние пользователи | |
| Инвесторы | предоставляя собственный капитал, инвесторы хотят получить представление о размере причитающихся дивидендов, о возможных рисках, которые связаны с инвестиционными вложениями |
| Кредиторы | нуждаются в достоверной информации, которая позволит им оценить возможность организации вовремя погасить долг по кредиту или займу и выплатить причитающиеся проценты по кредитам и займам в полном объеме |
| Покупатели и поставщики | ожидают своевременного и полного выполнения обязательств по хозяйственным договорам, а также заинтересованы в налаживании деловых связей. Поставщиков интересует своевременная и полная оплата за поставку своей продукции, оказание услуг или выполнение работ. Покупателей интересует информация о возможностях организации выполнять свои договорные обязательства |
| Налоговые и финансовые органы | необходима информация для проверки правильного исчисления налоговой базы и для контроля за своевременным перечислением в бюджет налогов и сборов |

Условно можно выделить следующие черты, которым удовлетворяет бухгалтерский баланс перспективной организации: валюта баланса по состоянию на конец отчетного периода увеличивается по сравнению с началом периода; размеры и темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковые; темпы роста оборотных активов выше темпов роста внеоборотных, а также краткосрочных обязательств; размеры и темпы роста собственного и долгосрочного заемного капитала (то есть долгосрочных источников финансирования) превышают размер и темп роста внеоборотных активов; доля собственного капитала в валюте баланса превышает 50%; непокрытый убыток балансе отсутствует.

Обычно анализ бухгалтерского баланса начинается с оценки его структуры, то есть состава актива и пассива. Такой подход называется вертикальным анализом. По итогам такого анализа аналитику удастся установить степень влияния каждой отдельной статьи баланса. Полученные результаты необходимо интерпретировать (таблица 2), уделив особое внимание статьям, величины которых претерпевают резкие изменения, поскольку за любым изменением скрываются те или иные факторы и причины.

Таблица 2 – Оценка результатов анализа бухгалтерского баланса[4]

| № п/п | Элементы бухгалтерского баланса | Результаты анализа |
|-------|---------------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Оборотные активы | Увеличение их удельного веса способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств организации. Резкое увеличение может быть результатом |

| | | |
|---|-----------------------------------|--|
| | | неэффективной политики. |
| 2 | Внеоборотные активы | Их увеличение часто является следствием приобретения имущества (или инвестиций) необходимых для строительства. В таком случае важно установить, за счет каких средств было приобретено имущество. Снижение может означать не только продажу основных средств, но и начисление амортизации. Чем больше внеоборотных активов, тем больше финансовых ресурсов требуется для их поддержания, и тем больше должна быть доля собственного капитала. |
| 3 | Запасы | Большое количество запасов и их ежегодный рост может свидетельствовать о затоваривании склада. Регулярное уменьшение запасов может указывать на сворачивание деятельности или нехватку оборотных средств для закупки нужного объема запасов. Увеличение запасов без увеличения объема продаж снижает оборачиваемость и платежеспособность организации. |
| 4 | Дебиторская задолженность | Высокая доля дебиторской задолженности и низкий уровень денежных средств говорят преимущественно о продажах с отсрочкой и проблемах с оплатой. Если увеличение дебиторской задолженности связано с ростом продаж, то рост выручки организации был обеспечен увеличением срока предоставляемого покупателям товарного кредита. Если увеличение происходит на фоне снижения выручки, то, несмотря на увеличение срока товарного кредита, организации не удалось удержать своих покупателей. Это повышает операционные риски. Если уменьшение происходит на фоне увеличения выручки - покупатели стали быстрее оплачивать счета или часть товара оплачивается по предоплате. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской рассматривается как приближение к банкротству. |
| 5 | Финансовые вложения | Увеличение долгосрочных вложений говорит об отвлечении средств из основной деятельности, а снижение – о вовлечении и улучшении финансового состояния организации. |
| 6 | Краткосрочные, долгосрочные займы | Преобладание краткосрочных заимствований повышает риск утраты финансовой устойчивости, долгосрочных – снижает риск утраты финансовой устойчивости. |
| 7 | Собственный капитал | Увеличение удельного веса собственного капитала в общей величине капитала способствует росту финансовой устойчивости организации. Рост непокрытого убытка - отрицательно сказывается на финансовой устойчивости. |

Таким образом, можно сделать первый важный вывод: чем выше удельный вес той или иной статьи бухгалтерского баланса, тем больше внимания следует уделить ее изучению.

Следующий шаг – это изучение изменений каждой отдельной статьи баланса в динамике прошлых лет. В данном случае применяется метод горизонтального анализа, суть которого заключается в сравнении абсолютного значения показателя в текущем периоде с аналогичным показателем в прошлом периоде и оценке его изменения. Исходя из этого, можно сделать следующий вывод: чем значительнее отклонение статьи баланса от значений прошлых лет, тем больше внимания следует ей уделить, поскольку исследуемая статья может быть источником проблем или же, наоборот, предвестником роста [3].

Далее перейдем к рассмотрению активов, то есть того имущества, которым владеет организация на дату составления баланса. В бухгалтерском балансе активы размещены по степени их ликвидности, то есть по их способности (скорости) быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Кроме этого, активы разделены по сроку их использования на оборотные и внеоборотные.

К оборотным или текущим активам относятся активы со сроком использования месяцев или один производственный цикл, если он составляет не более 12 месяцев. Структура оборотных активов представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Структура оборотных активов[2]

| № п/п | Элементы бухгалтерского баланса | Примечание |
|-------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Запасы | сырье, материалы, и другие аналогичные ценности; затраты в незавершенном производстве; готовая продукция на складе, товары для перепродажи и товары отгруженные; расходы будущих периодов. |
| 2 | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | |
| 3 | Дебиторская задолженность | покупатели и заказчики; векселя к получению; задолженность |

| | | |
|---|--|---|
| | | дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал; авансы выданные; прочие дебиторы. |
| 4 | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев; собственные акции выкупленные у акционеров; прочие финансовые вложения. |
| 5 | Денежные средства и денежные эквиваленты | деньги на расчетном, валютном счетах; прочие денежные средства. |
| 6 | Прочие оборотные активы | информация об активах, которые не нашли отражения по другим строкам раздела «Оборотные активы» |

Поскольку оборотные активы обладают большей степенью ликвидности по сравнению с внеоборотными активами, то именно благодаря текущим активам организация способна противостоять непредвиденным задержкам потоков денежных средств, привлекая их из различных источников, увеличивать собственный капитал и регулировать направление деятельности, чтобы продолжать эффективное функционирование. Таким образом, чем выше в балансе доля оборотных активов по сравнению с внеоборотными, тем проще организации платить по счетам, привлекать краткосрочные займы и получать отсрочку по платежам.

Анализируя раздел «Оборотные активы» важно оценить, за счет каких статей произошло то или иное изменение. Так, например, с одной стороны, (нужно убрать так или например) если произошло увеличение за счет роста денежных средств, то это может указывать на рост дохода с продаж. С другой стороны, если изменение итога по разделу «Оборотные активы» связано с увеличением статей «Запасы» и «Дебиторская задолженность», то это может свидетельствовать, например, о неэффективном управлении складом или проблемах с оплатой дебиторами [5].

Поскольку текущие обязательства организации погашаются за счет денежных средств, то не только их наличие, но и их достаточность, являются обязательными условиями сохранности платежеспособности организации. Однако следует учитывать и тот факт, что источником денежных средств на счете, с одной стороны, может быть прибыль с продаж, а с другой, новые займы. Поэтому важно понять, за счет чего произошло это увеличение, за счет роста прибыли или долгов, оценив изменение статьи долгов в пассиве баланса [1].

Величину денежных средств целесообразно соотнести с величиной дебиторской задолженности. Низкий объем денежных средств и высокая доля дебиторской задолженности свидетельствуют об осуществлении организацией продаж в кредит или о проблемах с оплатой. Чтобы провести оценку того, насколько добросовестно клиенты исполняют свои обязательства перед организацией, следует сравнить динамику дебиторской задолженности с объемом продаж в отчете о финансовых результатах. Оптимальной считается ситуация, когда их изменение происходит схожими темпами.

Если продажи организации растут, а темпы их роста опережают прирост дебиторской задолженности, то это свидетельствует об эффективности деятельности. Увеличение дебиторской задолженности без роста продаж может указывать на смягчение кредитной политики. Организация увеличивает сроки оплаты для того, чтобы стимулировать сбыт продукции. Если увеличение дебиторской задолженности сопровождается снижением выручки, то это ухудшает платежеспособность организации и повышает инвестиционные риски. Для того, чтобы провести оценку этих рисков, сравнивают величину дебиторской и кредиторской задолженности. Если их размер и темпы роста примерно совпадают, то это свидетельствует о том, что платежи от покупателей покрывают задолженности перед поставщиками и сотрудниками, а организации не требуется вкладывать в оборот свои средства. Если же наблюдается превышение кредиторской задолженности над дебиторской, то это может указывать на то, что организация задерживает платежи поставщикам и сотрудникам, а значительное превышение говорит о возможной угрозе банкротства. Кроме этого, оценку дебиторской задолженности рекомендуется совмещать с оценкой запасов и анализом их оборачиваемости. Поскольку, чем дольше срок их возврата, тем больше денег требуется организации для осуществления своей деятельности, и тем выше ее потребность в оборотных активах.

Анализируя статью «Запасы», необходимо провести оценку структуры данной статьи и ее динамику, определив, какая доля приходится на готовую продукцию, незавершенное производство и сырье. По итогам анализа, получив соотношение между изменением структуры запасов с динамикой выручки из отчета о финансовых результатах, можно сделать вывод о том, какая ситуация в органи-

зации со сбытом продукции, затоварен ли склад в результате падения продаж. Если же увеличение запасов происходит без роста продаж, то это снижает платежеспособность организации [4].

Кроме этого, снижение доли материальных запасов может говорить об эффективном управлении складом, в то время как резкое их сокращение указывает на нехватку оборотных, в т.ч. денежных, средств. В свою очередь, сокращение запасов сырья и материалов может свидетельствовать о возможном спаде производства, а их рост – на ожидаемое увеличение продаж (например, сезонный спрос).

Немаловажное значение при анализе бухгалтерского баланса имеет раздел «Внеоборотные активы» (таблица 4). К внеоборотным или постоянным активам относится основной капитал организации, то есть активы, срок использования которых составляет более 12 месяцев. В балансе основные средства отражаются по остаточной стоимости, то есть по первоначальной (восстановительной) стоимости за минусом амортизации (исключение составляет земля, если она используется в основной деятельности, то ее амортизация не отражается).

Таблица 4 – Структура внеоборотных активов[5]

| № п/п | Элементы бухгалтерского баланса | Примечание |
|-------|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Нематериальные активы | активы, используемые в организации более одного года, используемые в организации более одного года, которые приносят доход этой организации; отсутствие натурально-вещественной формы; к ним относятся: достижения селекции, программное обеспечение, изобретения, секреты производства, патенты, ноу-хау, торговые марки, лицензии и прочее. |
| 2 | Результаты исследований и разработок | обобщаются сведения о расходах организации, осуществленные на завершённые работы, относящиеся к НИОКР. |
| 3 | Нематериальные поисковые активы | сведения о сумме затрат на осуществление поиска месторождений каких-либо полезных ископаемых. |
| 4 | Материальные поисковые активы | сведения об используемых в процессе поиска полезных ископаемых основных средств. |
| 5 | Основные средства | средства труда, которые неоднократно (более 1 года) используются в деятельности организации, приносят доход, подвергаются амортизации; к ним относятся: здания сооружения, транспортные средства, машины и оборудование, вычислительная техника. |
| 6 | Доходные вложения в материальные ценности | показатель, который отражает сведения относительно основных средств, которые организация предоставляет за плату во временное пользование или владение с целью получения дохода |
| 7 | Финансовые вложения | сведения об осуществляемых организацией финансовых вложениях на длительный срок (более 1 месяцев) |
| 8 | Отложенные налоговые активы | информация об имеющемся у организации на отчетную дату отложенном налоговом активе (часть отложенного налога на прибыль, уменьшающая налог на прибыль, который должен быть уплачен) |
| 9 | Прочие внеоборотные активы | сведения о внеоборотных активах организации, которые не вошли в предыдущие статьи |

Увеличение внеоборотных активов чаще всего свидетельствует о приобретении организацией основных средств или о долгосрочных вложениях. Это могут быть здания, земля, оборудование, транспорт или инвестиции в строительство. В таких случаях важно понять, за счет каких средств они были сделаны.. Если данные вложения были осуществлены за счет заемных средств, то данный факт будет отражен в пассиве бухгалтерского баланса в разделе «Долгосрочные обязательства». Снижение величины внеоборотных активов не всегда свидетельствует о продаже активов, это также может указывать и на начисление амортизации.

Поскольку основные средства требуют долгосрочных вложений, источником которых должны быть собственные и частично заемные средства, поэтому необходимо учитывать соотношение величины внеоборотных активов с размером собственного капитала. Исходя из этого, можно сделать вывод, что чем больше величина внеоборотных активов, тем больше ресурсов требуется для их поддержания и тем выше должна быть доля собственных средств.

Кроме активов или имущества организации, в бухгалтерском балансе также отражаются и источники его формирования, то есть пассивы. Таким образом, суть баланса заключается в равенстве активов и пассивов.

В свою очередь пассивы – это средства приобретения активов, которые могут быть собственными (собственный капитал) или заемными (обязательства).

Обязательства организации образуются в результате возникновения у нее задолженностей перед поставщиками, сотрудниками и государством, а также вследствие привлечения кредитов и займов. В бухгалтерском балансе обязательства подразделяются на долгосрочные и краткосрочные. Анализируя структуру обязательств, важно определить, какая их часть приходится на долгосрочные заимствования, а какая на краткосрочные. Это необходимо для оценки финансовой устойчивости и инвестиционных рисков. Например, краткосрочные обязательства чаще всего погашаются за счет текущих активов, поэтому, чем их меньше, тем, соответственно, и меньше денежных средств для их возврата изымается из оборота. Сравнивая размер обязательств с оборотными активами, важно, чтобы темпы роста текущих активов были выше темпов прироста краткосрочных обязательств. Таким образом, достаточность оборотных средств – необходимое условие для нормальной работы организации. Если же обязательства превосходят оборотные активы, то это свидетельствует о нехватке рабочего капитала и использовании заемных средств для финансирования.

Собственный капитал организации – это совокупная величина вложений акционеров и нераспределенной прибыли, накопленной организацией за весь период ее деятельности. Проще говоря, это чистые активы, оставшиеся в распоряжении организации после вычета из суммы ее активов всех обязательств. Величина собственного капитала напрямую зависит от эффективности деятельности организации – прибыли или убытка. При анализе собственного капитала необходимо уделить внимание показателю нераспределенной прибыли, поскольку именно она является важным внутренним источником финансирования организации и ресурсом для выплаты дивидендов [2].

Таким образом, грамотно организованная деятельность постепенно приведет к наращиванию капитала, в то время как снижение величины собственного капитала говорит о том, что организация тратит больше, чем зарабатывает. Такая ситуация может быть следствием ряда причин: организация терпит убытки; проводит реструктуризацию; осуществляет масштабные инвестиции. Для более четкого понимания причин той или иной ситуации аналитику помимо бухгалтерского баланса потребуются и другие отчеты (отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств). Подводя итог, необходимо отметить, что проводя экспресс-анализ бухгалтерского баланса, требуется изучить не только структуру баланса, позволяющую понять, каков состав активов и пассивов, а также за счет каких средств они были созданы, но и динамику статей баланса – это позволит выявить их изменения и влияние на структуру разделов отчета.

Список литературы

1. Агеева О.А., Серебренников С.С., Харитонов С.С. Основы бухгалтерского учета и анализа. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 67 с.
2. Герасимова Е.Б., Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 285 с.
3. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Издательство Форум, 2018. – 321 с.
4. Костюкова Е.И., Ельчанинова О.В., Тунин С.А., Манжосова И.Б. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2017. – 408 с.
5. Чувикова В.В., Иззука Т.Б. Бухгалтерский учёт и анализ: учебник. – М.: Дашков и К, 2018. – 248 с.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 657.6

ЖАВОРОНКОВА М.С.

НДС: ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ И УЧЕТА

VALUE ADDED TAX: REGISTRATION AND ACCOUNTING

Аннотация: в данной статье раскрывается понятие налога на добавленную стоимость и порядок его отражения в бухгалтерском и налоговом учете российской организации в соответствии с существующими требованиями российского законодательства.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговый агент, налоговая ставка, налоговый учет.

Annotation: this article introduces the concept of value added tax, discloses the procedure for recording VAT in the accounting and tax records of a Russian organization in accordance with the existing requirements of Russian legislation.

Keywords: value added tax, tax agent, tax rate, tax accounting.

Налог на добавленную стоимость – это универсальный косвенный налог, который взимается путем включения в цену товара. НДС является федеральным налогом, источником пополнения федерального бюджета, взимается на всей территории Российской Федерации и является обязательным платежом для всех участников рынка, за исключением отдельных групп участников, а так же льготников.

Актуальность данной темы состоит в том, что НДС является одним из наиболее сложных налогов в Российской Федерации как с точки зрения понимания этого налога, так с точки зрения расчета. Поскольку НДС является косвенным налогом, значит все тяготы налогового бремени ложатся на плечи конечного потребителя. При реализации товаров, работ, услуг налогоплательщик дополнительно к цене обязан предъявить к оплате покупателю этих товаров, работ, услуг соответствующую сумму НДС [2]. Таким образом, сумма НДС фактически взимается с покупателей.

В случае, когда компания на территории РФ приобретает у иностранных лиц, не состоящих на учете в налоговых органах, работы, услуги для принципала, данная компания признается налоговым агентом, которому необходимо начислить, удержать у данной иностранной компании сумму налога НДС и далее уплатить ее в Федеральный бюджет. Налоговыми агентами считаются организации и индивидуальные предприниматели, состоящие на учете в налоговых органах, приобретающие на территории РФ товары, работы и услуги в иностранных компаниях. Налоговые агенты, вне зависимости от того, исполняют ли они обязанности налогоплательщика по исчислению и уплаты налога, обязаны начислить, удержать и заплатить налог в бюджет. [1]

Исходя из поправок, действующих с 1 октября 2017 налоговому агенту необходимо во второй части журнала учета сделать регистрацию выставленной счет-фактуру, а в первой части журнала учета, перевыставленную счет-фактуру комитенту-принципалу. [4, с.134]

На момент приобретения для российской компании-принципала компанией-налоговым агентом (посредником) от своего имени товаров/услуг у иностранных компаний, где местом реализации этих товаров, работ, услуг является территория Российской Федерации, в таком случаи налоговым агентом будет являться организация-агент (посредник). [3]

Для расчета суммы налога НДС, которую в последствие налоговый агент должен будет заплатить в бюджет, необходимо определить налоговую базу. В данном случаи, базой будет считаться общий доход от реализации товаров, работ, услуг с учетом налога, а расходы в валюте необходимо будет пересчитать на дату фактического осуществления расходов по курсу Центрального Банка РФ в рубли.

Налог рассчитывается с применением расчетной ставки 18/118 в соответствии со статьей 164 п.4 НК РФ. Уплата налога налоговым агентом-посредником производится одновременно на момент перечисления денежных средств иностранному партнеру. В случаи, когда происходит зачет взаимных требований, налоговый агент все равно обязан уплатить налог равными долями не позднее 25 числа каждого месяца.

Когда в иностранном договоре установлена цена услуги без учета НДС, на стоимость услуги сверху добавляем 18%, сумма налога НДС признается суммой удержанной из дохода иностранной компании. [7]

Налоговые агенты (посредники) при составлении счет-фактуры руководствуются общеустановленным порядком и не позднее пяти календарных дней со дня поступления авансового платежа. Составленные счета-фактуры регистрируются в книге продаж агентами (посредниками). При этом выставленные счета-фактуры в книге покупок не регистрируются, так как покупателем является принципал. Налог уплачивается налоговым агентом одновременно с перечислением денежных средств иностранному партнеру. Уплаченная сумма налога при исполнении обязательства налогового агента на основании перевыставленной счета-фактуры налоговым агентом в адрес принципала, принимается к вычету у принципала, а так же при наличии подтверждающих документов об уплате налога НДС в бюджет на исполнение обязательств агентского договора. [5, с.475]

Рассмотрим пример приобретения налоговым агентом по налогу на добавленную стоимость у иностранной компании услугу по размещению рекламы для российской компании - принципала, и рассмотрим порядок выставление и регистрация в бухгалтерском учете счетов-фактур:

Российская компания – налоговый агент ООО «АлТ» действует в рамках агентского договора с российским принципалом ООО «Мег» на покупку рекламных услуг у иностранной компании «IN» в Германия. Стоимость услуг составляет 1000,00 EUR, без учета налогов. Вознаграждение агента составляет 5% от стоимости оказанных услуг по размещению рекламы. Организация ООО «Мег» является принципалом, осуществляет деятельность на территории РФ. Местом продажи данной рекламной услуги будет являться территория РФ, соответственно данные услуги подлежат налогообложению НДС в рамках налогового кодекса Российской Федерации, при этом исчисление и уплата налога будет производиться налоговым агентом на момент перечисления денежных средств иностранному партнеру.

В следствии чего российская компания ООО «АлТ» будет выступать в качестве агента при перечислении предварительной оплаты иностранному контрагенту «IN» для дальнейшего предоставления рекламной услуги должна будет исполнить обязанности налогового агента по НДС.

Перечисление предварительной оплаты было произведено 05.10.2017г. В результате проведения документа в регистр бухгалтерского и налогового учета вводится бухгалтерская запись:

Дебет 60.22 Кредит 52 на сумму 67 935,70 рублей
(1000 EUR * курс 67,9357, установленный ЦБ РФ на дату 05.10.2017).

При этом должна быть начислена и уплачена в бюджет сумма НДС в размере 12 228,44 рублей. При создании документа счет-фактуры необходимо точно указать наименование номенклатуры, номер платежного документа, стоимость работ (услуг) согласно с договором с иностранным партнером, а так же налоговую ставку и сумму налога. В «Счет-фактура выданный» в графе Код вида операции необходимо установить значение «06», которое соответствует операциям, перечисленным в статье 161 НК РФ.

В результате проведения документа «Счет-фактура выданный» в регистр бухгалтерского и налогового учета формируем проводку:

на сумму 12 228,43 рублей Дебет 76.НА Кредит 68.32

Исходя из действующей редакции Правил ведения журнала учета счетов-фактур, утвержденных Постановлением №1137, агент, который приобретает работы, услуги у иностранного лица, должен зарегистрировать счет-фактуру в Части 2 журнала, а в 1 Части журнала – перевыставленную счет-фактуру в адрес принципала, при этом в графах 10-12 Части 1 журнала показываем данные из счета-фактуры, составленного агентом-посредником. В поле Код вида операции (комиссия) дополнительно указывается КВО«01». [6, с. 352]

В результате вводится бухгалтерская запись:

Дебет 76.09 Кредит 76.НА на сумму 12 228,43 рублей.

При оформлении платежного поручения в поле «Статус плательщика» необходимо указать «02 - налоговый агент». После списания с расчетного счета сумму НДС, перечисленную в бюджет в качестве налогового агента, формируем проводку:

Дебет 68.32 Кредит 51 на сумму 12 228,43

Сведения о приобретенных в интересах принципала рекламных услуг отражаются документом «Агентские услуги». Так как договор с иностранным контрагентом заключен в валюте (EUR), показатели документа поступления так же отражаются в EUR.

на сумму аванса: Дебет 60.21 Кредит 60.22

на сумму задолженности принципала перед агентом: Дебет 76.09 Кредит 60.21

У агента возникает право на процент от продаж после утверждения принципалом его отчета: «Отчет комитенту».

Дебет 62.01 Кредит 90.01.1 на сумму стоимость агентской услуги 4008,21

Дебет 90.03 Кредит 68.02 на сумму начисленного НДС с агентского вознаграждения 611,42 рублей.

В налоговой декларации за 4 квартал 2017г по НДС ООО «АлТ» операции отражены в Разделе 1, Разделе 2, Разделе 3, Разделе 9, Разделе 10, Разделе 11.

В заключение хотелось бы отметить, что НДС, по праву, считается одним из важнейших бюджетообразующих налогов как в нашей стране, так и в любом государстве, в котором этот налог существует и взимается. Этот налог прочно вошел в налоговую систему Российской Федерации, его плательщиками являются юридические лица, осуществляющие производственную и коммерческую деятельность. Важнейшим элементом НДС является ставка, которая устанавливается законодательно. Однако, в законодательстве Российской Федерации не удается избежать определенных недоработок касающихся данного налога. Именно это обстоятельство и приводит в настоящее время к возникновению многочисленных дискуссий в научных кругах, а также к возникновению проблем у самих налогоплательщиков.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ в ред. от 27.11.2018, пункты 1 и 2 статьи 161
2. Письмо Минфина России №03-07-08/303 от 01.11.2010, ст. 153 п.3 НК РФ, Письмо от 23.12.2015 №ЕД-4-15/22643
3. Письма Минфина России №03-07-08/4486 от 18.12.2015, №03-03-06/2/20797 от 05.06.2013, №03-07-08/276 от 08.09.2011, №03-07-08/47 от 28.02.2008
4. Агаева О.А., Шахматова Л.С.: Бухгалтерский учет и анализ. Учебное пособие / М. издательство Юрайт. – 2017. - 590 с.
5. Касьянова Г.Ю. Учет: бухгалтерский и налоговый Учебное пособие. - М.: издательство АБАК, 2017. - 960 с.
6. Крутякова Т.Л. НДС: Практика исчисления и уплаты. - 5-е издание: издательство АйСи. – 2018. – 592 с.
7. Сайт Федеральной налоговой службы. URL: www.nalog.ru (дата обращения: 10.12.2018)

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 657

КУЛАКОВА Н.Н., КОЗЛОВА Е. В

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ: ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ И ПРОТИВОРЕЧИЯ**ANALYSIS OF CONTRADICTIONS ARISING BETWEEN THE ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF INCOME AND EXPENSES**

Аннотация: проблема соотношения бухгалтерского и налогового учета в течение значительного времени является одной из самых обсуждаемых и дискуссионных в российской научной литературе. Проблемы возникающих противоречий приводят к поиску новых направлений развития учетной работы и налогового регулирования в РФ. В статье рассмотрены проблемные факторы, определяющие необходимость гармонизации налогового и бухгалтерского учета в России.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, отчетность, стандарты, противоречия, гармонизация, доходы, расходы.

Abstract: the problem of the ratio of accounting and tax accounting for a considerable time is one of the most discussed and debatable in the Russian scientific literature. Problems of arising contradictions lead to the search for new directions of development of accounting work and tax regulation in the Russian Federation. The article deals with the problem factors that determine the need for harmonization of tax and accounting in Russia.

Keywords: tax accounting, accounting, reporting, standards, contradictions, harmonization, income, expenses

В условиях интенсивного развития рыночных отношений и конкурентной борьбы каждая организация стремится к совершенствованию и повышению эффективности деятельности. Достижение этих целей возможно только в случае постоянного контроля за хозяйственными операциями и уровнем экономических показателей, проведения качественного анализа получаемой информации и принятия на его основе оперативных решений, что в полной мере обеспечивает система бухгалтерского учета.

Ключевым индикатором эффективности работы организации следует обозначить финансовые результаты, которые являются количественными показателями эффективности деятельности. Качественную характеристику дают показатели рентабельности, рассчитываемые на основе выявленной прибыли [4]. Получая прибыль, хозяйствующий субъект повышает свою конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, платежеспособность и возможность дальнейшего развития. Максимизация прибыли представляет собой основной принцип хозяйственной деятельности. В то же время, формирование убытка влечет за собой утрату способности к самофинансированию, потерю позиций на рынке, снижение финансовой устойчивости и кредитоспособности.

В Российской Федерации понятие финансовых результатов не закреплено на законодательном уровне, следовательно, единого определения данной категории показателей не существует. Ведущие экономисты в своих исследованиях уделяют особое внимание изучению финансовых результатов деятельности организаций, однако в силу различных подходов к исследованию сформированные ими понятия несколько различаются по экономическому содержанию.

На основе анализа ряда определений следует сделать вывод, что с экономической точки зрения финансовый результат деятельности организации – это совокупный показатель анализа и эффективности деятельности, выраженный в виде прибыли или убытка и оказывающий влияние на изменение капитала собственников.

В свою очередь в целях бухгалтерского учета финансовым результатом принято считать разницу между доходами и расходами организации, полученными и осуществленными за определенный период.

Прибыль представляет собой конечный положительный результат деятельности, выступающий фактором стимулирования предпринимательства, характеризующий абсолютную эффективность работы организации и создающий финансовую основу для расширения деятельности, материального удовлетворения собственников и трудового коллектива [6]. Получение и максимизация прибыли оп-

ределяют главную цель функционирования каждого экономического субъекта. Однако ее значение не ограничивается только лишь удовлетворением материальных потребностей собственников, оно гораздо глубже. Как одна из важнейших экономических категорий прибыль выполняет ряд функций, представленных в таблице 1.

Таблица 1-Краткая характеристика функций экономических категорий «прибыль»[2]

| Название функции | Краткая характеристика |
|-----------------------------------|---|
| Аналитическая | Прибыль как основной показатель при проведении экономического анализа |
| Оценочная | Прибыль как признак эффективности деятельности хозяйствующего субъекта |
| Воспроизводственная | Прибыль как ресурс для самофинансирования и расширения производства |
| Стимулирующая | Прибыль как стимул к повышению результативности деятельности |
| Источник вознаграждения и доходов | Прибыль как объект налогообложения и источник материального вознаграждения собственников и работников организации |

В свою очередь, убыток определяется как конечный отрицательный результат деятельности организации вследствие превышения ее расходов над доходами, характеризующий неэффективность работы хозяйствующего субъекта, нарушение его платежеспособности, увеличение сумм кредиторской задолженности и приводящий к уменьшению собственного капитала. Систематическое выявление в организации отрицательного финансового результата приводит к потере ее платежеспособности и банкротству.

В современных условиях для бухгалтерской финансовой отчетности крупных компаний характерна расшифровка отдельных показателей, имеющих существенное значение для оценки финансового положения организаций, то есть более подробное представление информации, а также представление нефинансовой информации в интегрированной отчетности [2].

Для среднего и малого бизнеса, наоборот, намечается тенденция к сокращению отчетных форм и укрупнению раскрываемых отчетных показателей. Таким образом, в любом случае, любая отчетность, в том числе бухгалтерская, служит для удовлетворения информационных потребностей различных групп пользователей, а публичность отчетной информации ещё раз подтверждает значимость правильной организации и постановки бухгалтерского учета, как по конкретному экономическому субъекту, так и по группам взаимосвязанных организаций. Необходимость ведения бухгалтерского учета субъектами экономической деятельности определяется Законом о бухгалтерском учете [1].

Учётно-экономическая деятельность осуществляется на основании разнообразной первичной документации: нормативной, юридической, организационно-распорядительной и прочей [5]. Учётные процедуры начинаются с предварительной обработки первичной учётной документации, составленной на бумажном и (или) электронном носителе, в последних необходимо наличие электронно-цифровой подписи. Содержание бухгалтерской работы заключается в проверке, обработке и передаче в архив документов, их обобщения в учётных регистрах и формах отчетности и предоставления информации пользователям.

Проверка документов подразделяется на следующие виды: формальная (в отношении формы, полноты оформления, реквизитов); арифметическая (остаётся актуальной только в условиях ручной формы составления первичной документации); по существу, включающая законность осуществления факта хозяйственной жизни.

Обработка первичной учётной документации включает следующие виды работ:

- таксировка (проставление цены и определения суммы);
- контировка (происходит от итальянского «conto», что означает «счёт» и включает проставление корреспонденции счетов в документе);
- группировка полученной информации в регистрах аналитического и синтетического учета.

Далее бухгалтерский аппарат должен провести бухгалтерские расчеты и обобщить учётную информацию в формах внутренней (управленческой) и внешней (официальной финансовой) бухгалтерской отчетности. Но не все так просто. На практике вопросы организации и ведения бухгалтерского учета решаются на различных этапах учетного процесса.

Таким образом, организация бухгалтерского учета во многом зависит от вида деятельности, объемов учетной информации, уровня технической оснащенности учетного процесса и других факторов.

Организации, которые находятся на общей системе налогообложения и уплачивают налог на прибыль, обязаны вести налоговый учет, для которого значимы противоречия бухгалтерскому учету. Для отражения в бухучете и отчетности разницы между налогом на бухгалтерскую прибыль и налогом, показанным в декларации по налогу на прибыль, используется ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (утверждено приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н).

Разницы между бухгалтерским и налоговым учетом бывают: [3]

- постоянные;
- временные.

Постоянные разницы возникают если доход или расход признается только в одном учете. В этом случае расхождение между бухгалтерским и налоговым учетом не устранится даже с течением времени.

Под временными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль - в другом или в других отчетных периодах (п. 8 ПБУ 18/02).

Рассмотрим пример возникновения разницы.

В текущем году организация понесла следующие расходы:

- расходы на призы для рекламной кампании — 370 000 руб.;
- представительские расходы — 180 000 руб.;
- расходы на оплату труда — 1 300 000 руб.

Выручка составила 3 000 000 руб. Ставка налога на прибыль — 20%.

В декабре месяце предыдущего года на учет было принято основное средство стоимостью 240 000 руб. Срок полезного использования данного объекта установлен 5 лет. В учетной политике организации отражено, что амортизация по данной группе начисляется линейным способом, а для целей налогообложения в учетной политике установлен нелинейный метод.

Лимит для нормируемых рекламных расходов — 1% от выручки (п. 4 ст. 264 НК РФ): $1\% \times 3\,000\,000 = 30\,000$ руб. Возникла постоянная разница: $370\,000 - 30\,000 = 340\,000$ руб.

Лимит для представительских расходов — 4% от расходов на оплату труда (п. 2 ст. 264 НК РФ): $1\,300\,000 \times 4\% / 100\% = 52\,000$ руб. Постоянная разница составила: $180\,000 - 52\,000 = 128\,000$ руб.

При сроке полезного использования 5 лет, годовая норма амортизационных отчислений по приобретенному объекту основных средств составить 20%. Амортизация, начисленная в бухгалтерском учете по данному объекту основных средств за год, составит: $240\,000 \times 20\% / 100\% = 48\,000$ руб.

В налоговом учете приобретенный объект относится к третьей амортизационной группе и месячная норма амортизации = 5,6 (ст. 259.2 НК РФ). Амортизация, начисленная в налоговом учете по данному объекту основных средств за год, составила 119807 рублей.

$240000 \times 5,6 / 100 = 13440$ - амортизация за январь

$(240000 - 13440) \times 5,6 / 100 = 12687$ – амортизация за февраль

$(226560 - 12687) \times 5,6 / 100 = 11977$ – амортизация за март

$(213873 - 11977) \times 5,6 / 100 = 11306$ — амортизация за апрель

$(201896 - 11306) \times 5,6 / 100 = 10673$ – амортизация за май

$(19050 - 10673) \times 5,6 / 100 = 10075$ – амортизация за июнь

$(179917 - 10075) \times 5,6 / 100 = 9511$ – амортизация за июль

$(169842 - 9511) \times 5,6 / 100 = 8979$ – амортизация за август

$(160331 - 8979) \times 5,6 / 100 = 8476$ – амортизация за сентябрь

$(151353 - 8476) \times 5,6 / 100 = 8001$ – амортизация за октябрь

$(142877 - 8001) \times 5,6 / 100 = 7553$ – амортизация за ноябрь

$(134876 - 7553) \times 5,6 / 100 = 7130$ – амортизация за декабрь

Определим налогооблагаемую временную разницу: $119\,807 - 48\,000 = 71\,807$ руб.

Подсчитаем бухгалтерскую прибыль: $3\,000\,000 - 370\,000 - 180\,000 - 1\,300\,000 - 48\,000 = 1102\,000$ руб.

Условный расход по налогу на прибыль: $1102\,000 \times 20\% / 100\% = 220\,400$ руб.

Постоянное налоговое обязательство: $(340\,000 + 128\,000) \times 20\% / 100\% = 93\,600$ руб.

Отложенное налоговое обязательство: $71807 \times 20\% / 100\% = 14361$ руб.

Текущий налог на прибыль организации составит: $220\,400 + 93\,600 - 14361 = 299639$ руб.

Противоречия между бухгалтерских и налоговых учетов возникают из-за разных требований законодательных актов, регулирующих эти два вида учета, а также из-за различных подходов к учету, закрепленных в бухгалтерской и налоговой учетной политике.

Разницы между бухгалтерских и налоговых учетов отражаются в бухучете, что позволяет сопоставить условный расход (доход) по налогу на прибыль, начисленный от величины бухгалтерской прибыли, и текущий налог на прибыль, рассчитанный по правилам налогового учета.

Подводя итоги, можно сказать, что в целом между правилами бухгалтерского и налогового учета существует достаточное количество расхождений, которые требуют от учетного работника специальных знаний, соответствующего уровня квалификации и достаточного внимания. Однако строгое соблюдение и своевременное отражение операций в бухгалтерских и налоговых учетных регистрах способно обеспечить качественный учет, наличие достоверной, своевременной и объективной информации, которая будет выступать залогом успешного функционирования организации в условиях рыночной среды и способствовать максимизации деятельности, выражающейся в высокой отдаче ресурсов и достойном уровне прибыли.

Список литературы

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития // Финансы и статистика. – 2011. - № 4 - с.107-115.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. Учебное пособие. М.: Юрайт, 2013. – 592 с.
3. Барулин С. В. Финансы. Учебник. - 2-е изд. - М.: Кнорус, 2014. - 640с.
4. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Унтилова Л.А. Математические аспекты и компьютерная реализация модели Леонтьева // Калужский экономический вестник. 2016. № 1. С. 76-79.
5. Масляков В.А. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. Москва: Новое издательство, 2016. – с. 227
6. Семенов М.Г., Кулакова Н.Н. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на основе формализма нечеткой логики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 5-2. С. 191-192.

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 657.6

НИКОЛАЕВ А.С.

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И ПОРЯДКЕ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**TO THE QUESTION ABOUT THE NATURE AND ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS OF THE ENTITY**

Аннотация: настоящая статья посвящена проблемам организации бухгалтерского учета финансовых результатов хозяйствующих субъектов. Также в ней рассматриваются различные подходы к понятию и содержанию финансового результата организации.

Ключевые слова: финансовый результат, сущность, организация бухгалтерского учета, хозяйствующий субъект.

Abstract: this article is devoted to the problems of organization of accounting of financial results of economic entities. It also discusses various approaches to the concept and content of the financial result of the organization.

Keywords: financial result, entity, organization of accounting, economic entity.

В Российской Федерации понятие финансовых результатов не закреплено на законодательном уровне, следовательно, единого определения данной категории показателей не существует. Ведущие экономисты в своих исследованиях уделяют особое внимание изучению финансовых результатов деятельности организаций, однако в силу различных подходов к исследованию сформированные ими понятия несколько различаются по экономическому содержанию. Так, Савицкая Г.В. в работах определяет финансовый результат как совокупный показатель прибыли и уровня рентабельности организации [6].

В свою очередь, согласно Киреевой Н.В., финансовый результат представляет собой конечный результат деятельности, выраженный в виде прибыли или убытка. При этом под прибылью понимается увеличение капитала собственников в результате хозяйственной деятельности.

По мнению Лысенко Д.В., финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях его формирования [4].

На основе анализа данных определений следует сделать вывод, что с экономической точки зрения финансовый результат деятельности организации – это совокупный показатель анализа и эффективности деятельности, выраженный в виде прибыли или убытка и оказывающий влияние на изменение капитала собственников.

В свою очередь, в целях бухгалтерского учета финансовым результатом принято считать разницу между доходами и расходами организации, полученными и осуществленными за определенный период [2].

Финансовый результат характеризуется как разница между доходами и расходами экономического субъекта. Указанные категории регламентируются ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Так, согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходы представляют собой увеличение экономических выгод в результате поступления активов и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников.

В свою очередь, в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходами признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением вкладов участников.

Следует отметить, что для признания в бухгалтерском учете доходов и расходов, влияющих на величину финансовых результатов, соответствующие поступления и выбытия должны удовлетворять условиям, обозначенным в ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» (таблица 1).

Таблица 1 – Условия признания доходов и расходов в бухгалтерском учете[2]

| № п/п | Доходы | Расходы |
|-------|--|---|
| 1 | Право получения доходов закреплено документально | Осуществление расхода в соответствии с условием договора или требованием нормативно-законодательных актов |
| 2 | Имеется возможность точного определения суммы выручки | Имеется возможность точного определения суммы расхода |
| 3 | Производимая операция обуславливает увеличение экономических выгод | Производимая операция обуславливает уменьшение экономических выгод |
| 4 | Осуществлен переход права собственности на товар, работу или услугу покупателю | — |
| 5 | Имеется возможность определения суммы расходов, связанной с производимой операцией | — |

В случае если хотя бы одно из указанных в таблице 1 условий не выполняется, то в бухгалтерском учете признаются не доходы и расходы, а кредиторская и дебиторская задолженности соответственно.

Доходы и расходы организации признаются в том отчетном периоде, в котором они фактически имели место, что подтверждают первичные документы, независимо от временной и финансовой составляющей.

Раскрывая порядок признания доходов и расходов в бухгалтерском учете, нельзя не отметить тот факт, что даже при выполнении вышеуказанных условий не каждое движение денежных средств и иного имущества может считаться доходом или расходом организации. Так, в таблице 2 представлены поступления и выбытия, не признаваемые доходами и расходами.

Таблица 2 – Поступления и выбытия, не признаваемые доходами и расходами[3]

| № п/п | Поступления | Выбытия |
|-------|---|--|
| 1 | Авансы, предоплата, задаток в счет оплаты продукции, работ, услуг | Выбытие активов в порядке предоплаты, авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей |
| 2 | Поступления по договору комиссии, агентским соглашениям в пользу комитента, принципала | Выбытия активов, по договорам комиссии, агентским соглашениям в пользу комитента, принципала |
| 3 | Суммы НДС, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей | Средства, внесенные в уставные капиталы других организаций, связанные с приобретением акций не для целей продажи |
| 4 | Поступления в погашение предоставленного заемщику кредита, займа | Выбытие активов в погашение кредитов, займов |
| 5 | Залог, если по договору предусмотрена передача заложенного имущества | Выбытие активов в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов |

В случае признания поступления или выбытия денежных средств и иного имущества в качестве доходов или расходов организации, для целей бухгалтерского учета в зависимости от направленной деятельности хозяйствующего субъекта их принято разделять на:

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

Признаки, характеризующие доходы и расходы по различным видам деятельности, представлены в таблице 3 [8].

Подобная группировка доходов и расходов необходима для качественного анализа и более подробного представления данной информации пользователям, в частности, в Отчете о финансовых результатах.

При формировании финансового результата в бухгалтерском учете отражаются и учитываются все виды доходов и расходов. В налоговом учете при определении налогооблагаемой базы в целях исчисления налога на прибыль учитываются не все полученные доходы и понесенные расходы.

Таблица 3 – Классификация доходов и расходов организации[8]

| Вид деятельности | Доходы | Расходы |
|---------------------------|--|--|
| Обычные виды деятельности | Выручка от продажи продукции, выполнения работ и оказания услуг, зафиксированных в уставе организации в качестве основного источника получения прибыли | Расходы, связанные с приобретением и перепродажей товаров, изготовлением и продажей продукции, выполнением работ, оказанием услуг, зафиксированных в уставе организации в качестве основных видов деятельности, а также суммы амортизационных отчислений |
| Прочая деятельность | Иные доходы, выраженные в денежной или имущественной форме, не связанные с основными видами деятельности | Иные расходы, выраженные в денежной или имущественной форме, не связанные с основными видами деятельности |

В то же время необходимо подчеркнуть тот факт, что документальное оформление доходов и расходов как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогового учета одинаково в рамках конкретного экономического субъекта и зафиксировано в учетной политике. Однако в силу многообразия получаемых и производимых организацией в ходе осуществления своей деятельности доходов и расходов, их документальное оформление также разнообразно (таблица 4).

Таблица 4 – Документальное оформление доходов и расходов в организации[5]

| Виды документов | Доходы | Расходы |
|---------------------|--|---|
| Первичные документы | Договоры на поставку продукции, товарные накладные, акты выполненных работ (оказанных услуг), счета-фактуры, платежные ведомости, приходные кассовые ордера и иные документы, определяющие факт получения дохода | Накладные на приобретение материалов, сырья, иных запасов, акты выполненных работ, расходные кассовые ордера, выписки банка, инвентаризационные описи, акты приемки-передачи, табель учета рабочего времени и расчета оплаты труда и иные документы, подтверждающие совершение расходов |
| Учетные регистры | Журналы-ордера и ведомости по счетам учета доходов и затрат, калькуляционные ведомости, оборотно-сальдовая ведомость, Главная книга и т.д. | |

По окончании отчетного года данные, представленные в указанных документах, находят отражение в бухгалтерской финансовой отчетности.

Синтетический учет доходов и расходов по обычным видам деятельности, а также финансовых результатов ведется на операционно-результатном счете 90 «Продажи». По дебету данного счета учитываются расходы организации, связанные с осуществлением основного вида деятельности, в частности, расходы на производство и продажу продукции, а по кредиту отражается сумма доходов по обычным видам деятельности, преимущественно выручка. Подобная особенность обуславливается тем, что данный счет (аналогично счетам 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки») по своей природе является пассивным ввиду отражения состояния и движения части собственного капитала организации. Аналитический учет по счету 90 ведется по каждому виду произведенной продукции, проданных товаров, выполняемых работ, а также, в случае необходимости, по регионам продаж и другим направлениям. Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению к данному счету могут быть открыты субсчета, представленные в таблице 5.

Записи по указанным в таблице 5 субсчетам, за исключением последнего, производятся в течение отчетного года нарастающим итогом. По его окончанию они закрываются внутренними записями на субсчет 90/9:

1. Д^т 90/1 К^т 90/9;
2. Д^т 90/9 К^т 90/2, 90/3, 90/4 [1].

Таблица 5 – Субсчета, открываемые к счету 90 «Продажи»[1]

| Дебет | Пояснение | Кредит | Пояснение |
|--|---|----------------|------------------------------------|
| 90/2 «Себестоимость продаж» | для отражения себестоимости проданной продукции, оказанных услуг и др. | 90/1 «Выручка» | для учета суммы получаемой выручки |
| 90/3 «Налог на добавленную стоимость» | для определения суммы НДС, причитающейся к получению от покупателя в результате совершения операции | | |
| 90/4 «Акцизы» | для учета сумм акцизов | | |
| 90/9 «Прибыль/убыток от продаж» - для выявления финансового результата по основной деятельности в отчетном месяце. | | | |

Синтетический счет 90 сальдо на отчетную дату не имеет. Организации следует ежемесячно формировать финансовый результат на субсчете 90/9, путем сопоставления совокупного дебетового и кредитового оборотов по субсчетам. Полученный результат по окончании отчетного месяца должен быть списан с указанного субсчета на счет 99 «Прибыли и убытки».

Для отражения информации о доходах и расходах по прочей деятельности применяется счет 91 «Прочие доходы и расходы». Он также является операционно-результатным, где учет расходов ведется по дебету, а отражение доходов – по кредиту. Аналитический учет по счету 91 организуется по видам прочих доходов и расходов таким образом, чтобы была возможность выявления финансового результата по каждой операции. Для отражения аналитической информации к счету 91 открываются субсчета:

- 91/1 «Прочие доходы» (преимущественно кредитовый);
- 91/2 «Прочие расходы» (преимущественно дебетовый);
- 91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Аналогично счету 90 записи по субсчетам на счете 91, за исключением последнего, производятся накопительно в течение отчетного года, а ежемесячно формируемый финансовый результат на субсчете 91/9 подлежит списанию на счет 99 «Прибыли и убытки». То есть, по окончании отчетного года в бухгалтерском учете формируются внутренние записи:

- Д^т 91/1 К^т 91/9.
- Д^т 91/9 К^т 91/2.

Информация о совокупном «свернутом» финансовом результате отчетного года отражается на счете 99 «Прибыли и убытки». Данный счет является активно-пассивным, где по дебету отражаются убытки, а по кредиту – прибыли организации нарастающим итогом в течение отчетного года (таблица 6).

Таблица 6 – Формирование финансового результата организации[7]

| Вид деятельности | Прибыль | Убыток |
|-------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| По обычным видам деятельности | Д ^т 90/9 К ^т 99 | Д ^т 99 К ^т 90/9 |
| По прочей деятельности | Д ^т 91/9 К ^т 99 | Д ^т 99 К ^т 91/9 |

После сопоставления дебетового и кредитового оборотов по счету 99 формируется конечный финансовый результат в виде бухгалтерской прибыли/убытка. На данном счете также отражается начисление сумм, равных сальдо по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам», определяющих текущий налог на прибыль, платежи по перерасчетам по налогам и суммы причитающихся налоговых санкций. Операция отражается проводкой: Д^т99 К^т68.

Суммы, подлежащие удержанию из чистой прибыли организации, фиксируются для целей бухгалтерского учета в журнале-ордере или машинограмме по счету 68, а также указываются отдельной строкой в Отчете о финансовых результатах. Для целей налогового учета экономические субъекты должны представлять в налоговую службу декларацию по налогу на прибыль.

По окончании отчетного периода перед составлением бухгалтерской отчетности производится реформация баланса, суть которого заключается в закрытии субсчетов к счетам 90, 91 и переносе чистой прибыли / убытка со счета 99 на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»:

- Д^т 99 К^т 84 – на сумму чистой прибыли, полученной в отчетном году;
- Д^т84 К^т99 – на сумму чистого убытка, полученного в отчетном году.

Аналитический учет по счету 84 организуется таким образом, чтобы обеспечить формирование информации по направлениям использования средств. Следует отметить, что порядок распределения чистой прибыли/покрытия убытка фиксируется в Уставе и учетной политике организации. Однако руководители не имеют возможности самостоятельно распоряжаться полученными средствами. Составление сметы расходов из прибыли/определение способов покрытия убытков находится в исключительной компетенции собрания акционеров или Совета директоров. Подобные документы прикрепляются к протоколам собраний учредителей и обычно являются коммерческой тайной организации.

На рисунке 1 представлены основные направления распределения чистой прибыли и источники покрытия чистого убытка отчетного года.

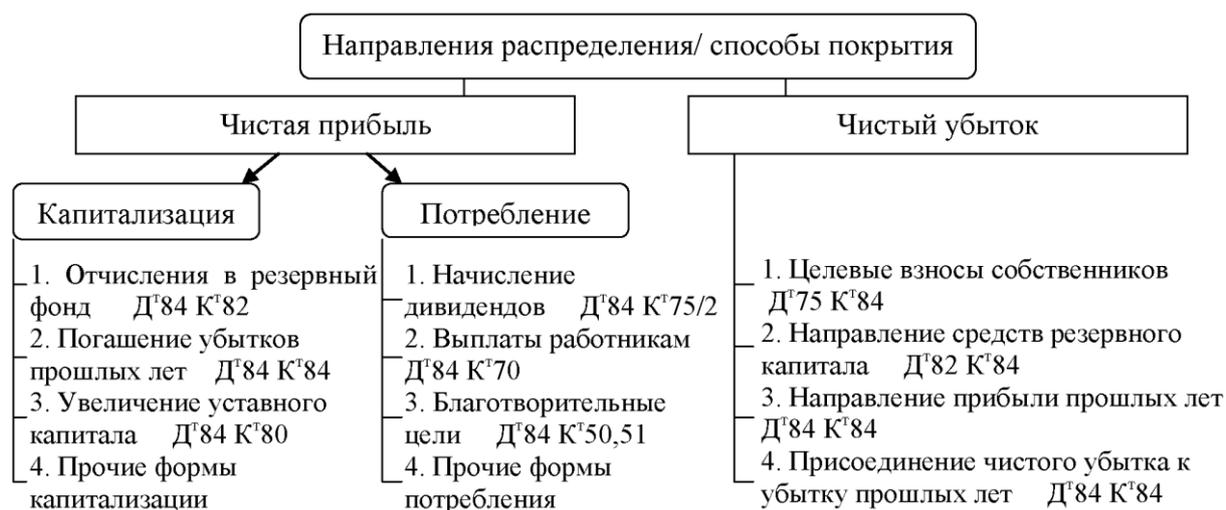


Рисунок 1. Направления распределения прибыли и способы покрытия убытка[8]

Оптимальный вариант распределения чистой прибыли для каждой организации индивидуален и определяется, исходя из ее дивидендной политики, положения на финансовом рынке и других факторов. Однако при выборе приоритетов направления прибыли следует учитывать, что если потребленная прибыль обеспечивает инвестиционную привлекательность организации и учитывает финансовые интересы собственников, то капитализированная прибыль дает возможность расширения производства за счет собственных средств и повышения уровня финансовой устойчивости.

Таким образом, на величину финансового результата деятельности влияют не все поступления и выбытия денежных средств организации. Порядок признания доходов и расходов хозяйствующего субъекта, формирующих прибыль/убыток, закреплен законодательно. Документооборот по учету доходов, расходов и финансовых результатов каждая организация определяет самостоятельно, ориентируясь на специфику деятельности и виды получаемых доходов и производимых расходов. Основными счетами, отражающими наличие и движение сумм доходов и расходов по обычным и прочим видам деятельности, являются операционно-результатные счета 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы» соответственно. Сальдо данные синтетические счета не имеют – оно ежемесячно списывается на активно-пассивный счет 99 «Прибыли и убытки», который отражает «свернутый» финансовый результат отчетного года. По окончании отчетного периода организация должна произвести все необходимые удержания из финансовых результатов, после чего, все субсчета 90 и 91 счетов закрываются, а чистая прибыль/убыток переносится со счета 99 на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», то есть происходит реформация баланса. После этого прибыль/убыток поступает в распоряжение собственников организации, действующих на основании Устава и учетной политики, решение которых о распределении прибыли/покрытии убытка закрепляется документально и, как правило, составляет коммерческую тайну организации.

Список литературы

1. Богатая И.Н. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонова. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 438

2. Ендовицкий Д.А. Бухгалтерский учет и отчетность: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2017. – С. 275
3. Кувшинов М.С. Бухгалтерский учет и анализ. Конспект лекций: учебное пособие / М.С. Кувшинов. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 178
4. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 81
5. Петров А.М. Финансовый учет и отчетность: учебник / под ред. д-ра экон. наук А.М. Петрова. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – С. 277
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – С. 215
7. Суворова С.П. Бухгалтерский учет: учебное пособие / С.П. Суворова, М.Е. Ханенко, О.А. Шапорова, А.М. Ковалева. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 200-201
8. Шевелев А.Е. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева, Е.А. Шевелева, Л.Л. Зайончик. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 211

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 657.6

НИКОЛАЕВ Н.С.

ПОРЯДОК ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА**ACCOUNTING AND ACCOUNTING PROCEDURE AND BASIC METHODS FOR ANALYSIS OF MONEY FACILITIES OF THE ECONOMIC SUBJECT**

Аннотация: в статье раскрываются основные понятия, задачи, формы и особенности учета и анализа денежных средств экономических субъектов. Также в ней рассматривается методика учета и анализа денежных средств организации.

Ключевые слова: денежные средства, денежный поток, бухгалтерский учет, анализ, методы исследования, экономический субъект.

Abstract: the article reveals the basic concepts, tasks, forms and features of accounting and analysis of funds of economic entities. It also discusses the methodology of accounting and analysis of funds of the organization.

Keywords: cash, cash flow, accounting, analysis, research methods, economic entity.

Каждая организация в процессе осуществления своей деятельности налаживает хозяйственные связи с другими организациями. Так, например, организация для производства своей продукции закупает товары у одной организации, а у другой заказывает работы и различные услуги. Свои произведенные товары или продукцию организация продает другим организациям, а также оказывает и выполняет для них работы или услуги в зависимости от вида деятельности. Таким образом, организация имеет хозяйственные отношения с покупателями и поставщиками и осуществляет с ними денежные расчеты. Кроме этого организация ведет расчеты с банками, другими дебиторами и кредиторами, внебюджетными фондами [3].

В соответствии с п.1 ст. 140 Гражданского кодекса РФ законным платежным средством, обязательным к приему по нарицательной стоимости на территории Российской Федерации, является рубль [1].

В организации денежные средства находятся в кассе в виде наличных денег и денежных документов на счетах в банках, выставленных аккредитивах и на открытых особых счетах, чековых книжках [7].

Основными задачами бухгалтерского учета денежных средств являются:

- полный, точный и своевременный учет этих средств и операций по их движению;
- контроль за наличием денежных средств и денежных документов;
- контроль за соблюдением расчетно-платежной дисциплины;
- контроль за сохранностью и целевым использованием денежных средств;
- выявление более эффективного использования денежных средств.

Порядок хранения и использование денежных средств в кассе установлен Указанием Центрального банка Российской Федерации от 11.03.2014г. №3210-У. Согласно данному документу организации независимо от форм собственности и сферы деятельности все свободные денежные средства обязаны хранить в учреждениях банков. Как правило, расчеты по своим обязательствам организации проводят в безналичном порядке через банки или применяют другие формы безналичных расчетов.

Для осуществления расчетов с наличными деньгами и хранения денежных документов каждая организация обязана иметь кассу. Все кассовые операции выполняет кассир, с которым заключается договор о материальной ответственности. Все наличные деньги, поступившие в кассу организации, расходуются только на те цели, на которые они были получены, например, командировочные или хозяйственные расходы, выдача заработной платы и др. Максимально допустимая сумма, которая может храниться в кассе, устанавливается юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.

Накопление наличных денег сверх установленного лимита допускается в дни выплат заработной платы, стипендий, выплат, включенных, в фонд заработной платы и выплаты социального ха-

рактера, включая день получения наличных денег с банковского счета на указанные выплаты, а также в выходные, праздничные дни в случае ведения кассовых операций юридическим лицом.

В других случаях накопление в кассе наличных денег сверх установленного лимита не допускается, а все свободные деньги организация должна сдавать в банк.

Для учета кассовых операций используют типовые формы первичных документов, а именно:

- приходный кассовый ордер (унифицированная форма № КО-1);
- расходный кассовый ордер (унифицированная форма № КО-2);
- журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов (унифицированная форма № КО-3);
- кассовая книга (унифицированная форма № КО-4);
- книга учета принятых и выданных кассиром денежных средств (унифицированная форма № КО-5);
- авансовый отчет (унифицированная форма № АО-1);
- объявление на взнос наличными (форма 0402001).

Данные формы документов утверждены Постановлением Госкомстата РФ от 18.08.1998 г. №88 (в ред. от 03.05.2000г. №36).

Поступление в кассу и выдача денежных средств из кассы оформляется приходными и расходными кассовыми ордерами. Суммы в ордерах записываются цифрами и прописью. Приходный кассовый ордер выписывается в одном экземпляре, подписывает главный бухгалтер. Расходный кассовый ордер подписывает руководитель и главный бухгалтер организации либо лица, им уполномоченные. Приходные и расходные кассовые ордера могут быть выписаны как от руки, так и с помощью персонального компьютера. Исправления и подчистки не допускаются.

Согласно Указания ЦБ РФ №3210-У с 1 января 2014 года индивидуальные предприниматели могут не вести кассовую книгу и оформлять приходные и расходные кассовые ордера [2]. Заработную плату, стипендию, пособия по временной нетрудоспособности выдают из кассы по расчетно-платежной ведомости. Заполнение и ведение данного документа осуществляется бухгалтером или кассиром организации, а перед выдачей денежных средств подписывается руководителем организации. На работников, получающих заработную плату с применением платежных карт, составляется только расчётная ведомость. Ведомости составляются в единственном экземпляре.

Приходные и расходные кассовые документы должны быть зарегистрированы в журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов. К данным документам относят: приходные кассовые ордера, расходные кассовые ордера, заявления на выдачу денег, расчетно-платежные ведомости и др. Заполнение данного документа может осуществляться с помощью персонального компьютера.

Все операции с наличными средствами записываются в кассовую книгу. Ведение кассовой книги возложено на кассира, а контроль над правильным заполнением данного документа осуществляется главным бухгалтером. Данный документ может вестись на бумажном и электронном носителе. На бумажном носителе записи в книге осуществляются через копировальную бумагу в двух экземплярах: первые экземпляры остаются в кассовой книге, а вторые отрезаются и служат отчетом кассира перед бухгалтерией. В случае внесения исправлений в кассовую книгу необходимо заверить их подписями кассира и главного бухгалтера [4].

Руководитель организации обязан оборудовать кассу и обеспечить сохранность денег в помещении кассы, а также доставку денежных средств в банк. Помещение кассы должно быть изолировано, а во время совершения операций двери в кассу должны быть заперты с внутренней стороны. Если в организации не были созданы условия, обеспечивающие сохранность денежных средств в помещении кассы или транспортировке их в банк, руководитель несет ответственность в установленном законодательством порядке. Доступ в помещение кассы лицам, не имеющим отношения к ее работе, запрещается. Хранение в кассе денежных средств и денежных документов, не принадлежащих данной организации, запрещается.

В случае внезапного оставления кассиром работы (болезнь и др.) находящиеся у него под отчет ценности пересчитываются другим кассиром, которому они передаются, в присутствии руководителя и главного бухгалтера, составляется акт о результатах пересчета и передачи ценностей за подписями указанных лиц [2].

В организациях, не имеющих кассира, обязанности может исполнять бухгалтер или другой работник по письменному распоряжению руководителя организации при заключении с ними договора о материальной ответственности.

При смене кассира производится ревизия кассы, остаток наличности сверяется с данными кассовой книги. При обнаружении недостачи или излишка ценностей в кассе составляется акт, в котором указывается сумма и обстоятельства их возникновения.

При автоматизированном способе ведения кассовой книги должна проводиться проверка правильности работы программных средств обработки кассовых документов. Ответственность за соблюдение кассовой книги несут руководитель организации, главный бухгалтер и кассир организации. Виновные лица привлекаются к ответственности в соответствии с законодательством РФ. Денежные средства, хранящиеся в кассе, учитываются на активном синтетическом счете 50 «Касса».

По дебету счета 50 «Касса» отражается поступление денежных средств и денежных документов в кассу организации. По кредиту счета 50 «Касса» отражаются выплата денежных средств и выдача денежных документов из кассы организации. К счету 50 «Касса» могут быть открыты субсчета:

- 50.1 «Касса организации»;
- 50.2 «Операционная касса»;
- 50.3 «Денежные документы» и др [8].

На субсчете 50.1 «Касса организации» учитываются денежные средства в кассе организации. Если организация производит кассовые операции с иностранной валютой, то к данному счету должны быть открыты соответствующие субсчета для обособленного учета движения наличной иностранной валюты. На субсчете 50.2 «Операционная касса» учитывается наличие и движение денежных средств в кассах товарных контор (пристаней) и эксплуатационных участков, речных переправ, остановочных пунктов, судов, в билетных и багажных кассах портов и т.д. Данный субсчет открывается организациями при необходимости. На субсчете 50.3 «Денежные документы» учитываются находившиеся в кассе организации почтовые марки, оплаченные авиабилеты, и другие денежные документы. Денежные документы учитываются в сумме фактических затрат на приобретение.

Поступление и выбытие денежных документов оформляются приходными и расходными кассовыми ордерами. Данные кассовых ордеров переносятся в книгу движения денежных документов. Аналитический учет денежных документов ведут по видам. Ежемесячно кассир составляет отчет по поступившим и выбывшим документам.

Расчеты через кассу между юридическими лицами ограничены суммой 100 тысяч рублей по одному сделке (договору). Счет 51 «Расчетные счета» предназначен для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в валюте Российской Федерации на расчетных счетах организации, открытых в кредитных организациях.

По дебету счета 51 «Расчетные счета» отражается поступление денежных средств на расчетные счета организации.

По кредиту счета 51 «Расчетные счета» отражается списание денежных средств с расчетных счетов организации.

Все расчетные операции по валютному счету в банке отражаются в бухгалтерском учете на счете 52 «Валютные счета», который предназначен для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в иностранной валюте на территории страны и за рубежом.

По дебету счета 52 «Валютные счета» отражается поступление денежных средств на валютные счета организации.

По кредиту счета 52 «Валютные счета» отражается списание денежных средств с валютных счетов организации.

Счет 55 «Специальные счета в банках» предназначен для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в валюте Российской Федерации и иностранных валютах, находящихся на территории Российской Федерации и за ее пределами в аккредитивах, чековых книжках, иных платежных документах (кроме векселей), на текущих, особых и иных специальных счетах, а также о движении средств целевого финансирования в той их части, которая подлежит обособленному хранению.

К счету 55 «Специальные счета в банках» могут быть открыты субсчета:

- 55.1 «Аккредитивы»;
- 55.2 «Чековые книжки»;
- 55.3 «Депозитные счета» и др.

На субсчете 55.1 «Аккредитивы» учитывается движение средств, находящихся в аккредитивах. Аккредитив может быть выставлен за счет собственных средств и за счет банковского кредита. Остаток неиспользованного аккредитива зачисляются на расчетный счет, если аккредитив выставлен за

счет собственных средств, или перечисляют в погашение задолженности по ссуде, если аккредитив выставлен за счет банковского кредита [7].

Аналитический учет по субсчету 55.1 «Аккредитивы» ведется по каждому выставленному организацией аккредитиву. На субсчете 55.2 «Чековые книжки» учитывается движение средств, находящихся в чековых книжках. Депонирование средств при выдаче чековых книжек отражается по дебету счета 55 «Специальные счета в банках» субсчет 2 и кредиту счетов 51, 52, 66 и других аналогичных счетов. Суммы по полученным в кредитной организации чековым книжкам списываются по мере оплаты выданных организацией чеков, т.е. в суммах погашения кредитной организацией предъявленных ей чеков (согласно выпискам кредитной организации), с кредита счета 55 «Специальные счета в банках» субсчет 2 в дебет счета.

Неиспользованные суммы по возвращенным в организацию чекам отражаются по кредиту счета 55 «Специальные счета в банках» субсчет 2 в корреспонденции со счетами 51, 52. Аналитический учет по субсчету 55.2 «Чековые книжки» ведется по каждой полученной чековой книжке. На субсчете 55.3 «Депозитные счета» учитывается движение средств, вложенных организацией в банковские и другие вклады. Перечисление денежных средств во вклады отражается организацией по дебету счета 55 «Специальные счета в банках» субсчет 3 в корреспонденции со счетом 51, 52. При возврате сумм вкладов: Дебет 51, 5 Кредит 55 субсчет 3. Все организации должны составлять отчет о движении денежных средств, в котором отражается остаток денежных средств на начало отчетного года, движение денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации, остаток денежных средств на конец отчетного года, а также величину влияния изменения курса иностранной валюты по отношению к рублю.

Все сведения в отчете о движении денежных средств предоставляются в валюте Российской Федерации – в рублях, по данным счетов: 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Переводы в пути» [4].

Корреспонденция счетов по операциям учета денежных средств представлена в таблице 1.

Таким образом, для формирования бухгалтерского учета денежных средств используют следующие счета: счет 50 «Касса», счет 51 «Расчетные счета», счет 52 «Валютные счета», счет 55 «Специальные счета в банках», счет 57 «Переводы в пути».

Одним из главных условий нормального функционирования организации является обеспеченность денежными средствами, которую позволяет оценить анализ денежных потоков организации.

Основная задача данного анализа заключается в выявлении причин недостатка или избытка денежных средств, а также в определении источников их поступления и направления использования.

Главная цель такого анализа - оценка способности организации зарабатывать денежные средства в определенные сроки и в соответствующем размере, необходимые для осуществления планируемых расходов.

В международной практике для обеспечения заинтересованных пользователей данными об изменении денежных средств в разрезе основных видов деятельности формируется Отчет о движении денежных средств. В данном отчете раскрывается информация о денежных потоках организации, в том числе источники поступления и направления их расходования. К главным пользователям данной информации можно отнести собственников и кредиторов. Собственники организации на основе данных денежных потоков получают возможность более эффективно распределять и использовать прибыль, а кредиторы получают возможность оценить достаточность средств у заемщика и его способность зарабатывать денежные средства для погашения обязательств.

Денежные средства - это денежные средства в кассе организации, средства на счетах в банках, которыми организация может распоряжаться. Также к денежным средствам приравнивают денежные эквиваленты, под которыми понимаются краткосрочные высоколиквидные финансовые вложения организации, легко обратимые в денежные средства. Движение денежных средств создает денежные потоки. Денежным потоком организации называют общую суммарную массу поступивших и израсходованных денежных средств организации.

Поступления (приток) денежных средств - это положительный денежный поток, выбытие (отток) - отрицательный денежный поток [3].

Таблица 1 - Корреспонденция счетов по операциям учета денежных средств [4]

| № п/п | Содержание хозяйственной операции | Корреспонденция счетов | |
|-------|---|---|--------------------|
| | | Дебет | Кредит |
| 1 | Поступили денежные средства от продажи продукции, основных средств, прочих активов | 50, 51, 52, 55 | 62, 76, 90, 91 |
| 2 | Поступили наличные деньги со счетов в банках | 50 | 51, 52, 55 |
| 3 | Возвращены в кассу излишне выплаченные суммы з/п, неизрасходованные подотчетные суммы | 50 | 70,71 |
| 4 | Поступили наличные деньги в погашение задолженности по материальному ущербу, по вкладам в УК организации | 50 | 73, 75, 76 |
| 5 | Выявлены излишки в кассе | 50 | 91 |
| 6 | Поступили наличные деньги в счет доходов будущих периодов | 50 | 98 |
| 7 | Зачислены на счета учета денежных средств полученные краткосрочные и долгосрочные кредиты банков | 50, 51, 52, 55 | 66,67 |
| 8 | Оплачены с р/с расходы по приобретению оборудования, требующего монтажа, объектов ОС, материалов, товаров, а также расходы основных и вспомогательных цехов общепроизводственного и общехозяйственного назначения, обслуживающих производств и хозяйств, расходы по продаже, затраты по продаже готовой продукции, основных средств и пр. активов | 07, 08, 10, 15, 20, 23, 25,26, 29, 97, 44, 90, 91 | 51 |
| 9 | Сданы из кассы денежные средства для зачисления на расчетный и валютный счета, для приобретения денежных документов и на денежные переводы | 51, 52, 50, 57 | 50 |
| 10 | Выданы из кассы заработная плата, подотчетные суммы, начисленные дивиденды сторонним работникам, суммы по исполнительным документам | 70, 71, 75, 76 | 50 |
| 11 | Оплачены из кассы некомпенсируемые расходы, связанные со стихийными бедствиями | 99 | 50 |
| 12 | Выявлена при инвентаризации кассы недостача денежных средств и денежных документов | 94 | 50 |
| 13 | Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности по кредитам и заемным обязательствам | 66, 67 | 51 |
| 14 | Оплачены из кассы расходы, осуществленные за счет средств целевого назначения | 86 | 50 |
| 15 | Выставлен аккредитив за счет собственных средств и кредитов банка | 55 | 50, 51, 52, 66, 67 |
| 16 | Оплачена за счет аккредитивов задолженность поставщикам и другим кредиторам | 60,76 | 55 |
| 17 | Неиспользованная сумма аккредитивов направлена на восстановление соответствующего счета | 50, 51, 52, 66, 67 | 55 |
| 18 | Оплачена со специальных счетов задолженность перед бюджетом | 68 | 55 |

Разность между положительным и отрицательным денежными потоками называют чистым денежным потоком. Чистый денежный поток может иметь положительное и отрицательное значение. В первом случае это свидетельствует о наращении денежных средств или их притоке, а во втором случае – об сокращении денежных средств или их оттоке.

При оценке денежных потоков выделяют три направления движения денежных средств [6]:

- 1) движение денежных средств от основной (текущей) деятельности;
- 2) движение денежных средств от инвестиционной деятельности;
- 3) движение денежных средств от финансовой деятельности.

Под основной деятельностью понимается деятельность организации, приносящая ей основные доходы, не связанные с финансами и инвестициями. Данный вид деятельности является главным источником прибыли, поэтому она должна являться основным источником денежных средств.

В таблице 2 приведены направления притока и оттока денежных средств по основной деятельности.

Таблица 2 - Направления притока и оттока денежных средств по основной деятельности [3]

| Приток | Отток |
|--|--|
| -выручка от продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг; - поступления авансов от покупателей и заказчиков; - прочие поступления: а) возврат сумм от поставщиков; б) сумм, выданных подотчетным лицам) и др. | - платежи по счетам поставщиков и подрядчиков; - выплата заработной платы; - отчисления во внебюджетные фонды и социальное страхование; - расчеты по налогам и сборам; - уплата процентов по кредиту и др. |

Под инвестиционной деятельностью понимают деятельность организации, связанную с приобретением ресурсов, которые создадут в будущем приток денежных средств и получение прибыли.

В таблице 3 приведены направления притока и оттока денежных средств по инвестиционной деятельности.

Таблица 3 - Направления притока и оттока денежных средств по инвестиционной деятельности [5]

| Приток | Отток |
|--|--|
| - выручка от продажи активов долгосрочного использования; - дивиденды и проценты от долгосрочных финансовых вложений; - возврат других финансовых вложений и др. | - приобретение имущества долгосрочного использования (ОС, НМА); - капитальные вложения; - долгосрочные финансовые вложения и др. |

Под финансовой деятельностью понимается деятельность организации, в результате которой меняется величина и состав собственного капитала и ее заемных средств. Информация о движении денежных средств по финансовой деятельности позволяет прогнозировать объем денежных средств, которые организация получит в будущем, и на который будут иметь права поставщики капитала организации [5]. Основные направления притока и оттока денежных средств организации по финансовой деятельности представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Направления притока и оттока денежных средств организации по финансовой деятельности [5]

| Приток | Отток |
|--|---|
| - Получение ссуды и займа; - Эмиссия акций и облигаций; - Получение дивидендов по акциям и процентов по облигациям и др. | - Возврат ранее полученных кредитов; - Выплата дивидендов по акциям и проценты по облигациям; - Погашение облигаций и др. |

Финансовое благополучие организации определяется притоком денежных средств, но чрезмерная величина денежных средств говорит о нанесении убытков организации, которые связаны с обесценением денежных средств, а также с невозможностью эти денежные средства выгодно вложить.

В мировой практике известны два метода формирования и анализа отчета о движении денежных средств: прямой и косвенный методы [6].

Прямой метод анализа движения денежных средств организации заключается в рассмотрении данных о положительном и отрицательном денежных потоках, которые сформированы на основе кассового метода путем включения в отчет хозяйственных оборотов, непосредственно связанных с денежными операциями.

Основой данного метода анализа денежных потоков является балансовый метод, особенностями которого можно выделить следующие [5]:

- не учитывает временной ценности денег;
- расчет остатка денежных средств ведется на основе следующего выражения:

$$ДС_{нп} + ДП_{п} - ДП_{о} = ДС_{кп}, \quad (1)$$

где:

ДС_{нп} - остаток денежных средств на начало периода;

ДП_{кп} - остаток денежных средств на конец периода;

ДП_п - поступление денежных средств за период;

ДП_о - выбытие денежных средств за период.

Данный метод основан на сравнении показателей, которые представлены в Отчете о движении денежных средств, оценке и исчислении необходимых величин (абсолютных и относительных отклонений, темпов роста и прироста, удельного веса отдельных показателей притока и оттока денежных средств) за отчетный период.

Прямой метод анализа денежных средств позволяет оценить ликвидность организации, что позволяет делать оперативные выводы о достаточности средств для платежей по текущим обязательствам, дополнительным затратам и инвестиционной деятельности.

Данный метод имеет серьезный недостаток, он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах организации, поэтому применяется косвенный метод анализа денежных средств, который позволяет объяснить причину расхождения между прибылью и денежными средствами организации. Информационной основой косвенного метода является баланс, а методической основой является балансовый метод анализа, который связывает притоки и оттоки денежных средств организации.

В соответствии с данным методом притоки денежных средств могут быть связаны с увеличением статей пассива баланса и уменьшением статей актива баланса. Оттоки же связаны с уменьшением статей пассива баланса и увеличением статей актива баланса.

Прибыль отчетного года и амортизация является основой денежного потока. В общем случае для расчета и анализа денежных средств используется следующая формула:

$$\text{ЧДП} = \text{ЧП} + \text{АО} - (\Delta\text{А} + \text{АО}) + (\Delta\text{П} - \text{ЧП}), \quad (2)$$

где:

ЧП - чистая прибыль отчетного периода;

АО - амортизационные отчисления;

$\Delta\text{А}$ - изменение актива;

$\Delta\text{П}$ - изменение пассива.

При предоставлении информации о денежных потоках косвенным методом в разделе текущей деятельности отражается чистая прибыль или убыток с учетом корректировок, которые позволяют перейти от величины конечного финансового результата к величине чистого денежного потока по текущей деятельности. Именно поэтому косвенный метод устраняет недостаток прямого метода. Также данный метод позволяет оценить сбалансированность показателей баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств организации.

Еще одним направлением аналитического исследования Отчета о движении денежных средств прямым методом является коэффициентный анализ, предполагающий расчет и оценку показателей платежеспособности организации. Они исчисляются как отношение поступлений и расходования денежных средств по текущей деятельности и деятельности организации в целом. Коэффициенты платежеспособности ($K_{пл}$) можно рассчитать двумя способами.

При расчете первым способом используется формула:

$$K_{пл} = \frac{ДС_{нг} + П_{дс}}{Р_{дс}}, \quad (3)$$

где:

$ДС_{нг}$ - остаток денежных средств на начало года;

$П_{дс}$ - поступление денежных средств за период;

$Р_{дс}$ - расходование денежных средств за период.

Рассчитанный данным образом коэффициент платежеспособности позволяет увидеть, до какого уровня могут быть сокращены поступления денежных средств, чтобы можно было осуществить необходимые платежи. Допустимой нижней границей показателя платежеспособности является 1.

При расчете вторым способом используется формула:

$$K_{пл} = \frac{П_{дс}}{Р_{дс}}. \quad (4)$$

Значение коэффициента, определенного по этой формуле, также не должно быть меньше 1. Если же данный коэффициент оказался ниже нормативного, это означает, что организация не в состоянии осуществить свои текущие платежи за счет поступлений денежных средств и ей придется покрывать возникший дефицит за счет накопленного на начало периода остатка денежных средств.

Таким образом, бухгалтерский учет в организации должен осуществляться на основании действующих нормативных актов, законов и положений по бухгалтерскому учету.

Для формирования бухгалтерского учета денежных средств в организациях используют следующие счета: счет 50 «Касса», счет 51 «Расчетные счета», счет 52 «Валютные счета», счет 55 «Специальные счета в банках», счет 57 «Переводы в пути».

Для анализа денежных потоков организации используются такие методы, как: прямой метод, косвенный метод и коэффициентный метод.

Данные методы позволяют определить влияние различных фактов финансового- хозяйственной деятельности организации на чистый денежный поток, а также установить, какие факторы сыграли наиболее существенную роль в отвлечении денежных средств и какие источники были привлечены для компенсации денежной массы.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 года № 51-ФЗ (в ред. от 28.03.2017 №39-ФЗ)
2. Указание ЦБ РФ от 11.03.2014 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» (в ред. от 03.02.2015 №3558-У)
3. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник.-М.: Дашков и К, 2015. – С.319.. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров /Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. - М.: Проспект, 2015. – С. 249.
4. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации // Международный бухгалтерский учет, 2015. №21. – С.23-29.
5. Дыбаль А.Г. Финансовый анализ (теория и практика) учебное пособие 4-е изд. –М.: Бизнес-Пресса, 2015. – С.173.
6. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник/ В.Э. Керимов. –М.:Дашков и К, 2016. – С.405.
7. Миславская Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров/ Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Дашков и К, 2016. –С.205.
8. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник. –М., Проспект, 2015. - С.187.
9. Островская О.Л. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / О.Л. Островская, Л.Л. Покровская, М.А. Осипов. – Люберцы: Юрайт, 2016. –С.122.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 657

СОЛЯРИК М.А., КУЗЕНКОВА А.А.

**ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ****FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE OF CALCULATING AMORTIZATION OF FIXED
ASSETS**

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы, связанные с определением «амортизации», сформулированы методы начисления амортизации российскими и зарубежными компаниями.

Ключевые слова: амортизация, метод начисления амортизации, амортизационная политика.

Abstract: the article deals with the issues related to the definition of "depreciation", formulated methods of depreciation by Russian and foreign companies.

Keywords: depreciation, depreciation method, depreciation policy.

Обеспечение воспроизводства производственного потенциала предприятия прямо зависит от определенной государством и предприятием амортизационной политики. Амортизационная политика предприятия является составной частью государственной амортизационной политики, поэтому ее эффективность связана с уровнем эффективности государственной политики и экономических условий. Но, к сожалению, амортизационная политика государства на протяжении многих лет является одним из самых слабых компонентов экономической политики правительства, к тому же она не выполняет своей главной функции – не создает заинтересованности предприятий в обновлении основных фондов и разработок новейших технологий. Недостаточное внимание к формированию этой политики привело к накоплению на макро- и микроуровне крайне изношенных и технологически устаревших основных средств производства. Именно поэтому сегодня остро стоит вопрос о формировании эффективной политики как на государственном уровне, так и на уровне отдельного предприятия. Актуальность темы подчеркивает и то, что на сегодня отсутствуют четкие рекомендации относительно выбора метода амортизации.

Таким образом, на сегодня есть много нерешенных проблем, решение которых смогло бы помочь предпринимателям в формировании эффективной амортизационной политики, а именно:

- несовершенство и нестабильность нормативно-правового регулирования процессов обновления основных фондов;
- многоаспектность определений срока амортизации и износа;
- наличие конфликтных концепций амортизации, которые определяют различные подходы к пониманию сути амортизации, и ее неоднозначность;
- отсутствие четких рекомендаций по выбору метода амортизации, который был бы самым эффективным для предприятий различных организационно-правовых форм собственности и для отдельных объектов основных средств;
- определение амортизационной политики государства без участия в этом процессе организаций, имеющих непосредственное отношение относительно жизненного цикла основных средств.

Экономическое понимание понятия «амортизация» является основой для обоснованного определения ее назначения. Анализ исследований научных трудов свидетельствует об отсутствии единого подхода к раскрытию задачи амортизации. Во многих научных источниках амортизацию трактуют как процесс постепенного уменьшения ценности имущества, хотя определение сущности этого процесса существенно отличается. В частности, А. Цигичко и М. Попович определяют ее как процесс постепенной потери стоимости необоротных активов, которые потребляются в течение определенного периода [5, с 253]. В других научных публикациях амортизацию трактуют как постепенное изнашивание основных средств и перенос их стоимости на продукцию, которую с помощью этих активов производят.

Таким образом, амортизация – это чрезвычайно сложное экономическое явление, сочетающее особенности расходов производства и источников средств, процесса движения стоимости и рычага управления воспроизведением, возмещение изношенных и накопления новых средств труда.

Главным вопросом амортизационной политики на предприятии является выбор метода амортизации по причине того, что одним из главных источников формирования собственных финансовых

ресурсов являются амортизационные отчисления, размер которых зависит от выбранного метода. В результате научных исследований, прошедших испытания практикой, разработано большое количество методов начисления амортизации. Сравнительную характеристику методов начисления амортизации, которые применяются российскими компаниями приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Методы начисления амортизации, используемые российскими предприятиями [1]

| Метод | Сущность метода | Преимущества | Недостатки |
|--|---|--|--|
| Прямолинейный | построен на предположении, что основные средства в течение эксплуатационного периода изнашиваются равномерно. Рассчитывается он делением амортизированной стоимости на срок полезного использования объекта. | равномерность распределения суммы амортизации между отчетными периодами, простота расчета. | не учитывает моральный износ, различие производственной мощности активов в разные годы эксплуатации, необходимость учета затрат на ремонт и обслуживание в последние годы использования. |
| Уменьшение остаточной стоимости (ускоренный, нелинейный) | годовая сумма амортизации объекта основных фондов определяется исходя из остаточной стоимости такого объекта на начало отчетного года. Годовая сумма амортизации по такому методу определяется как произведение остаточной стоимости на дату начала начисления амортизации и годовой нормы амортизации. | в первые годы начисляются большие суммы амортизации. | сложная математическая формула расчетов, неравномерное распределение сумм амортизации по периодам. |
| Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости (ускоренный, нелинейный) | разновидность метода уменьшения остаточной стоимости, но в качестве нормы амортизации берется удвоенная норма исходя из срока полезного использования объекта. | | |
| Кумулятивный метод (ускоренный, нелинейный) | сумма амортизации определяется как произведение стоимости, которая амортизируется, и кумулятивного коэффициента. | В первые годы начисляются большие суммы амортизации, простота расчета. | Неравномерное распределение сумм амортизации по периодам. |
| Производственный | начисление амортизации осуществляется на основании суммарной выработки объекта за весь период его эксплуатации в соответствующих единицах измерения. | В первые годы начисляются большие суммы амортизации, не имеет законодательных ограничений. | Явных недостатков нет |

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что все методы имеют как определенные недостатки, так и преимущества. Прямолинейный метод нужно применять для тех основных средств, которые выполняют относительно постоянный объем работ и для которых основным фактором, ограничивающим срок использования, является время его использования, а не моральный износ. Метод уменьшения остаточной стоимости и кумулятивный метод применяют для объектов основных средств, которые быстро морально изнашиваются (например, компьютерная техника, принтеры, сканеры, цифровые средства). Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости также используется для компьютерной техники, но существуют определенные нормативные ограничения при его применении.

Ведущие развитые страны, занимающие первые места в различных мировых экономических рейтингах руководствуются п. 47 МСФО 16 «Основные средства» [6], включающим рекомендации по

распределению суммы, которая амортизируется на систематической основе в течение срока полезной эксплуатации. Согласно данному пункту можно использовать различные методы амортизации: прямолинейного списания, уменьшения остатка, суммы единиц продукции. В качестве примеров перечислим особенности амортизационной политики в разных странах [4, с. 125-130]:

1. Бельгия основными методами начисления амортизации избрала линейный, метод снижения отчислений (дигрессивный) и прогрессивный метод.

2. В учете Польши амортизация начисляется по определенной схеме с использованием сроков и коэффициентов для конкретных групп основных средств.

3. В Португалии разрешено использование только линейного метода начисления, руководствуясь следующим принципом: «материальные активы должны систематически амортизироваться в течение полезного срока их службы или пользования ими».

4. В Люксембурге амортизационные отчисления не начисляются по активам, имеющим неопределенный срок эксплуатации. Чаще всего применяется прямолинейный метод списания стоимости. А общее требование к порядку начисления амортизации в этой стране звучит следующим образом: «амортизационные отчисления должны осуществляться систематически и в разумных пределах».

5. В законодательстве Германии не предусмотрено никаких конкретных методов амортизации. На практике чаще всего применяются прямолинейный метод и метод уменьшения остатка. Сроки службы активов, как правило, устанавливаются по специальным отраслевым налоговым таблицам.

6. Во Франции также используется преимущественно прямолинейный метод, но ликвидационная стоимость при этом не указывается. Наиболее распространенный срок обесценивания составляет 20-30 лет для зданий и сооружений, 10 лет – для основных производственных средств и для оборудования и 5 лет – для транспортных средств. С 1960 г. во Франции разрешается использование метода ускоренного списания стоимости.

7. В американской учетной практике существует множество вариантов определения величины износа, причем выбор метода и срок полезного функционирования амортизирующегося актива осуществляет именно руководство предприятия, то есть решение принимается на основании профессионального суждения бухгалтера о данном вопросе.

Важно подчеркнуть, что в системе учета США могут пересматриваться нормы амортизации, но сама оценка объекта пересмотру не подлежит. Это связано с тем, что, изменяя оценку, бухгалтер нарушает принцип соответствия – сопоставление ранее понесенных расходов с полученными в данном отчетном периоде доходами, что искажает финансовый результат и приводит к необоснованному изменению налогооблагаемой прибыли.

Сущность методов определения амортизации, применяемых в зарубежных странах описана в табл. 2.

Государственная амортизационная политика на сегодня не выполняет свою главную функцию: обеспечение воспроизводства основных средств, что приводит к кризисному состоянию объектов основных средств на предприятиях. Потенциал амортизационного фонда как источника инвестиционных ресурсов не используется полностью. Роль собственных средств предприятий в оживлении инвестиционной активности становится все весомее, что требует от государства соответствующего внимания к созданию благоприятных условий для формирования достаточных финансовых ресурсов у субъектов хозяйствования. Амортизационная политика государства в этом аспекте должна способствовать обеспечению необходимого обновления основных фондов промышленных предприятий с учетом условий воспроизводства и состояния рыночной конъюнктуры, которые сложились в государстве, и тем самым повышать их конкурентоспособность как на отечественном, так и на мировом рынках.

Таблица 2 – Методы определения амортизации, применяемые в зарубежных странах [4, с. 170-172]

| Метод | Сущность | Формула |
|-------------------------|---|--|
| Прямолинейного списания | списание равными долями в течение всего периода эксплуатации объекта амортизации. Годовая сумма амортизации зависит от срока службы объекта. Берется во внимание также ожидаемая ликвидационная стоимость – сумма, которую предприятие ожидает получить от реализации или ликвидации объекта по окончании срока его полезной эксплуатации после вычета ожидаемых затрат, связанных с реализацией или ликвидацией. | <p>Годовую сумму амортизации рассчитывают по формуле:</p> $\frac{C_0 - L_c}{C_{pi}}$ <p>где C_0 – себестоимость объекта, L_c – ликвидационная стоимость, C_{pi} – срок полезного использования</p> |
| Ускоренные методы | метод двойной нормы амортизации является ускоренным методом амортизации. В США принят единый коэффициент ускоренной амортизации - 2,0. Во Франции применяют три уровня коэффициентов ускоренной амортизации – в зависимости от срока службы объектов основных средств: если срок эксплуатации три-четыре года - 1,5; пять-шесть лет - 2,0; свыше шести лет - 2,5. | Норма ускоренной амортизации определяется путем умножения нормы линейной амортизации на коэффициент, установленный для ускоренной амортизации. |
| Единиц продукции | применяется в случае, если объект основных средств используется неравномерно по периодам, то есть в каждом периоде количество продукции существенно колеблется. | <p>Для определения производственной ставки амортизации применяется формула:</p> $\frac{P_c - L_c}{n}$ <p>Где P_c – первоначальная стоимость; n – количество продукции (товара), которое ожидают в течение срока эксплуатации</p> |
| Суммы чисел | <p>этот метод является разновидностью ускоренной амортизации.</p> <p>Сумма цифр лет – это результат суммирования порядковых номеров тех лет, в течение которых функционирует объект.</p> | Определение годовой суммы амортизации происходит путем произведения амортизируемой стоимости и кумулятивного коэффициента. Кумулятивный коэффициент рассчитывается делением количества лет, остающихся до конца срока службы объекта, на сумму цифр лет. |

Таким образом, государственная амортизационная политика должна быть направлена на повышение финансовой заинтересованности субъектов хозяйствования в осуществлении инвестиций в основной капитал.

Список литературы

1. Немиш Ю.В. Понятие «основные средства» в современных научных исследованиях // Аграрная экономика. – 2015. – Т. 5. – № 3-4. – с. 181-187.
2. Столяр Л. Г. Особенности учета текущего и капитального ремонта основных средств // Экономика. Управление. Инновации. – 2016. - № 2. – с. 22 – 30.
3. Жердев Е.В. Методические основы формирования амортизационной политики на предприятиях // Учет и финансы АПК. – 2015. - №1. – с.1-5.
4. Лучко М. Р. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: уч. пособие. – 2016. - 370 с.
5. Скирпан О. П. Финансовый учет: уч. пособие. – К.: ТНЭУ, 2015. - 407 с.
6. Международный стандарт бухгалтерского учета 16 «Основные средства» от 01.01.2012 г.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru>

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 330.1

СОЛЯРИК М.А., ЛАТКИНА А.С.

**ВОЗМОЖНОСТИ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ****POSSIBILITIES OF ACROSSING ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING FINANCIAL
RESULTS**

Аннотация: в статье рассматриваются основные отличия бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов, а также изменения правил по определению налоговой базы по налогу на прибыль организаций, направленные на сближение бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов

Ключевые слова: финансовый результат, налоговый учет, бухгалтерский учет, доходы, расходы, налогооблагаемая прибыль (убыток)

Abstract: the article discusses the main differences in accounting and tax accounting of financial results, as well as changes in the rules for determining the tax base for corporate income tax, aimed at bringing together financial and tax accounting of financial results

Keywords: financial result, tax accounting, accounting, income, expenses, taxable income (loss)

Финансовый результат является одним из основных показателей деятельности организаций. В современном мире в соответствии с действующим законодательством большая часть организаций, помимо бухгалтерского учета ведут налоговый учет, с целью правильного исчисления налога на прибыль.

Особую актуальность в этом случае приобретает вопрос сближения бухгалтерского и налогового учета, потому что именно от операций, отражающих формирование финансового результата, зависит величина налоговой нагрузки.

Главной причиной отличия бухгалтерского учета от налогового является разница во времени признания доходов. В связи с этим бухгалтерская прибыль (убыток) не совпадает с налогооблагаемой прибылью (убытком). Это приводит к тому, что предприятиям приходится вести так называемую «двойную бухгалтерию», т.е. для каждого учета отдельно. Но это совсем не выгодно как с экономической, так и с временной позиции.

Для сближения бухгалтерского и налогового учета, по нашему мнению, для начала нужно определить основные различия, связанные с учетом доходов и расходов, а затем принять меры для их устранения. Однако необходимо помнить, что цель сближения состоит не в самой минимизации различий, а в облегчении учётного процесса для организации, в снижении издержек на организацию двойного учёта. Поэтому главное внимание необходимо уделить поиску возможностей сокращения тех различий, которые более других нагружают и усложняют учётные системы организаций. Это позволит снизить расчетные работы и повысить рациональность учётных процедур.

Сгруппируем для наглядности различия в формировании прибыли в бухгалтерском и налоговом учете в таблицу.

Из таблицы 1 видно, что по правилам бухгалтерского учета при определении прибыли учитываются все движения денежных средств. Сопоставление расходов и доходов позволяет выявить финансовый результат по отдельным операциям или в целом отчетного периода. В соответствии с ним «факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами».

Следует отметить, что в налоговом учете в большей степени рассматривается не финансовый результат, а налоговая база. Объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 "Налог на прибыль организаций" НК РФ. Это ключевая особенность исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Не всё, что является доходом или расходом с точки зрения бухгалтерского учета, признается доходом или расходом в целях 25-й главы НК РФ. При налоговом учете учитываются не все приходы и расходы при определении прибыли, с которой н

ужно заплатить налог. При расчете налога на прибыль следует иметь в виду, что прибыль представляет собой доходы, уменьшенные на сумму расходов, связанных с получением доходов. Учитываются доходы, получаемые как в денежном, так и в натуральном выражении [2].

Таблица 1- Различия в формировании прибыли в бухгалтерском и налоговом учете

| Бухгалтерский учет | | | Налоговый учет | | |
|--------------------|--|---------------------------|----------------|--|--|
| № п/п | Формирование прибыли до налогообложения | Порядок формирования | № п/п | Формирование налоговой базы | Порядок формирования |
| 1 | Доходы от обычных видов деятельности | ПБУ 9/99 | 1 | Доходы от реализации | Ст. 248, 249, 271, 273, 276, 279, 280-282.1, 290, 293, 294.1, 295, 298, 299.1, 301-305, 316, 329-333 НК РФ |
| 2 | Расходы по обычным видам деятельности | ПБУ 10/99 | 2 | Расходы, связанные с реализацией | Ст. 252, 253, 254, 255, 256-259.3, 260-264.1, 267, 268, 268.1, 272, 273, 275.1, 276, 279, 280-282.1, 291, 294, 294.1, 296, 299, 299.2, 301-305, 318, 319, 322-327, 329-333 НК РФ |
| 3 | Прочие доходы | ПБУ 9/99 | 3 | Внереализационные доходы | Ст. 248, 250, 271, 273, 276, 278, 281, 282.1, 328 НК РФ |
| 4 | Прочие расходы | ПБУ 10/99 | 4 | Внереализационные расходы | Ст. 252, 265, 266, 267.1, 269, 272, 273, 276, 292 НК РФ |
| 5 | Прибыль/убыток до налогообложения (бухгалтерская прибыль/убыток) | стр.1-стр.2+стр.3 - стр.4 | 5 | Налоговая база по налогу на прибыль ¹) (налогооблагаемая прибыль / убыток) | стр.1-стр.2+стр.3-стр.4 |

Солярик М.А. Налоговый контроль по налогу на прибыль организаций [Электронный ресурс]. / научная электронная библиотека.- Режим доступа: <http://www.dissercat.com>, свободный.

С 1 января 2015 года Федеральным законом от 20.04.2014 № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ» были внесены поправки, которые направлены на сближение налогового учета с бухгалтерским. А именно:

1) с 2015 года в главе 25 НК РФ ликвидировалось понятие суммовых разниц, возникавших по договорам, цена которых выражена в условных единицах. Вместо формулировки «суммовая разница» теперь в НК РФ во всех соответствующих статьях используется формулировка «выражена в иностранной валюте», аналогично тому не используется понятие суммовой разницы и в главе 21 НК РФ (п.п. 2, 5 ст. 1 Закона № 81-ФЗ);

2) с января 2015 года количество методов оценки в налоговом учете сравнялось с количеством методов оценки, применяемых в бухучете. Это произошло из-за отмены метода ЛИФО. Соответствующие поправки внесены в пункт 8 статьи 254 НК РФ и в подпункт 3 пункта 1 статьи 268 НК РФ;

3) теперь организации могут использовать единый подход для отражения неамортизируемого имущества в налоговом и бухгалтерском учете. В результате спецдежду и специнструмент в налоговом учете можно отражать так же, как и в бухгалтерском учете. А именно объекты с маленьким сроком эксплуатации списывать сразу, а остальные объекты – либо пропорционально объему выпущенной продукции, либо линейным способом.

4) с 2015 года стоимость имущества, полученного безвозмездно, определяется как сумма дохода, учтенного налогоплательщиком в порядке, предусмотренном п. 8 ч. 2 ст. 250 НК РФ (изменения внесены в подп. «б» п. 7 ст. 1 Закона № 81-ФЗ). Согласно новой редакции п. 2 ст. 254 НК РФ это означает, что такая стоимость имущества оценивается как его рыночная стоимость, с которой уплачивается налог на прибыль.

5) Изменения в порядке учета убытков – хотя полного сближения правил списания убытков в налоговом и бухгалтерском учете нет, но первый шаг в этом направлении сделан. А именно – подкорректирован порядок учета убытков от переуступки права требования в налоговом

учете. Согласно новой редакции пункта 2 статьи 279 НК РФ, весь такой убыток в полном объеме разрешат относить на внереализационные расходы в момент уступки права требования. Заметим, что в отношении убытков по другим операциям все остается по-прежнему [1].

Несмотря на изменения, направленные на сближение, были внесены лишь отдельные изменения, которые не исключили полностью из главы 25 НК РФ положений, правил по определению налоговой базы по налогу на прибыль предприятий, аналогично правилам бухгалтерского учета.

По нашему мнению, чтобы сблизить принципы бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов, нужно разработать модель, при которой источниками информации налогового учета послужат данные бухгалтерского учета, что в итоге позволит решить сущевствующие проблемы учета финансовых результатов.

Несмотря на указанные ограничения, налоговый и бухгалтерский учёт имеют единую основу, и соображения рациональности требуют стремиться к их максимально возможному сближению. Реформа российского и бухгалтерского учёта должна быть направлена на то, чтобы расхождения между нормативными требованиями к их ведению были действительно обоснованными. В противном случае дополнительные издержки организаций окажутся пустой растратой ресурсов, мешающей экономическому росту в стране.

Список литературы

1. Сибиряткина И.В., Анохина Е.В. Сближение бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов [Текст] // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2
2. Солярик М.А. Анализ развития налогового учета по налогу на прибыль организаций в целях повышения его администрирования // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №19. – С.64-67.
3. Солярик М.А. Ретроспективный анализ развития налога на прибыль организаций в целях повышения его администрирования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – №11.
4. Солярик М.А. Налоговый контроль по налогу на прибыль организаций [Электронный ресурс]. / научная электронная библиотека.- Режим доступа: <http://www.dissercat.com>, свободный.

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 658.1 + 657 (575.1)

ТЕМИРХАНОВА М.Ж.

ПРОБЛЕМЫ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРИБЛИЖЕНИЯ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ОТЧЕТНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ.**PROBLEMS IN IMPROVING THE APPROXIMATION TO INTERNATIONAL STANDARDS FOR REPORTING FINANCIAL RESULTS IN TRAVEL COMPANIES.**

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы по совершенствованию финансовой отчетности в туристических компаниях на основе международных стандартов, а также в результате проведенного эксплоративного и дедуктивного анализа для упрощения порядка правильного расчета финансового результата в туристических компаниях даны предложения, сделаны выводы по проведенным исследованиям.

Ключевые слова: международные стандарты, финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, совершенствование, финансовый результат, туристические компании.

Abstract: the article considers issues on improving financial reporting in tourist companies on the basis of international standards, as well as as a result of conducted exploratory and deductive analysis to simplify the procedure for the correct calculation of the financial result in tourism companies, offers are made, conclusions are drawn on the studies

Keywords: international standards, financial reporting, balance sheet, improvement, financial result, travel companies.

Сфера туризма является одним из наиболее доходных и развивающихся высокими темпами видов бизнеса в мире, доля которой в валовом мировом доходе составляет почти 10,0 процентов, каждое седьмое рабочее место, создаваемое в мире, приходится на долю сферы туризма (статистика туризма стран «третьего мира» показывает, что в денежном выражении эта сфера составляет до 50% и более внутреннего валового дохода, занятость населения в сфере обслуживания варьируется от 80 до 90%).³ Всемирная туристская организация предлагает странам внести предложения по увеличению туристического потенциала, предоставлению новых услуг, созданию новых туристических брендов и повышению конкурентоспособности туризма. Это, в свою очередь, иллюстрирует дальнейшее расширение географии туризма, долю в ВВП и туризм как одну из областей рентабельности. Важно оценить процессы и тенденции развития предпринимательства в мировой экономике туризма, повысить экономическую эффективность сектора туризма, полностью использовать возможности для занятости и роста доходов в отрасли, улучшить финансовый учет и отчетность.[1]

За годы независимости были проведены масштабные реформы для расширения сферы услуг в Узбекистане, в частности туристических услуг. В целях повышения качества туристических услуг в стране и улучшения бухгалтерского учета были разработаны ряд изменений, нормативные правовые документы, стандарты и новые требования, улучшены структуры управления. В свою очередь, увеличение числа туристов, туризма и других видов туризма, а также увеличение количества потоков иностранных туристов и туристических услуг, создание новых рабочих мест в отрасли является одной из актуальных задач сегодняшнего дня. Соответственно, в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан в 2017-2021 годах было определено как одно из важных направлений ускоренного развития индустрии туризма диверсификация и качество туристических услуг, а также расширение инфраструктуры туризма. Эффективное выполнение этих задач требует повышения конкурентоспособности туристических предприятий, совершенствования научно-методических основ международных стандартов бухгалтерского учета, финансового учета и отчетности. [2]

Одним из основных вопросов является совершенствование финансового учета и отчетности на основе международных стандартов туризма в мире, экономической эффективности туристических предприятий и оценка их инфраструктуры. Формирование финансовой отчетности в туристических предприятиях на основе международных стандартов предоставляет им информационную поддержку. Учитывая это, большое значение имеет развитие рынка туристических услуг в нашей стране, совер-

³<http://vavilon.ru/statistika-v-turizme/>

шенствование научно-методических основ расчета системы учета и отчетности на основе международной методологии.

В результате осуществляемых в нашей стране работ по развитию сферы туризма наблюдаются значительные изменения. Согласно проведенным статистическим анализам, за 9 месяцев 2017 года нашу страну посетили около 2 миллионов иностранных граждан, данный показатель вырос на 25 процентов в сравнении с соответствующим периодом прошлого года. [3]

Сведения таблицы показывают, что количество граждан, совершивших туристические поездки по странам имеет показатель роста по годам (рост в 2016 года на 2 9201,0 тыс. чел. в сравнении с 2008 годом или 414,7%) в нашей стране. При этом существует тенденция увеличения потока туристов по странам Европы (во Франции на 315,5% в сравнении с 2008 годом).

Основную часть, то есть 92,7% наши граждане посещали страны Содружества независимых государств (СНГ). Структура посетителей из стран дальнего зарубежья имеет следующий вид: граждане посещали Турцию – 26%, Южную Корею – 18%, КНР и Индию – 8%, Германию и Францию – 4%. Заслуживает внимания, что в целях ознакомления с уникальными историческими, культурными и архитектурными памятниками и национальными ценностями они, в основном, посещают такие города, как Самарканд, Бухара, Хива, Шахрисабз

Таблица 1 - Распределение количества граждан Узбекистана, совершивших туристические поездки по странам⁴ (прошедшие официальную декларацию) [3]

| Название страны | Лица, совершившие туристическую поездку (тыс. чел.) | | | | | | | | |
|-----------------|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Годы | | | | | | | | |
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Франция | 1,3 | 1,2 | 1,1 | 2,2 | 2,7 | 2,7 | 3,0 | 4,1 | 4,1 |
| Япония | 0,9 | 0,9 | 0,7 | 1,8 | 1,8 | 1,4 | 1,4 | 1,8 | 2,0 |
| Казахстан | 296,0 | 501,1 | 708,8 | 1320,8 | 1525,5 | 1943,8 | 1822,0 | 2527,2 | 2817,2 |
| Китай | 37,6 | 42,9 | 18,2 | 21,6 | 26,5 | 36,4 | 38,1 | 43,2 | 43,1 |
| Турция | 30,2 | 40,6 | 37,5 | 61,4 | 83,8 | 104,5 | 115,1 | 114,6 | 114,6 |
| Таджикистан | 2,8 | 44,6 | 65,2 | 79,8 | 175,1 | 201,1 | 170,2 | 158,6 | 219,1 |
| Россия | 233,2 | 321,4 | 315,3 | 389,3 | 349,8 | 351,5 | 335,7 | 307,5 | 261,5 |
| Другие страны | 285,6 | 364,4 | 224,9 | 307,6 | 545,9 | 504,0 | 300,3 | 347,2 | 386,2 |
| Всего | 927,7 | 1316,9 | 1371,7 | 2184,4 | 2711,1 | 3145,4 | 2785,8 | 3504,3 | 3847,8 |

4 декабря 2017 года в рамках исполнения программы первоочередных мер по развитию сферы туризма в 2018-2019 годы Постановлением Президента Республики Узбекистан внесены изменения в порядок выдачи туристских виз. В частности, Постановление Президента Республики Узбекистан за № ПП-3423 от 4 декабря 2017 года «О внесении изменений и дополнений в Тариф консульских сборов Республики Узбекистан» предусматривает следующее: [4]

-во-первых, введение единой туристской визы для индивидуальных иностранных граждан, выдаваемых сроком на 30 дней. Ранее, иностранные граждане получая туристскую визу на короткий срок (на 7 или 15 дней), при задержке обратного рейса из страны по какой-либо причине сталкивались с проблемой продления срока действия виз;

-во-вторых, снижение на треть (с 60 до 40 долл.США) стоимости оформления въездных туристских виз для индивидуальных иностранных туристов. Высокая стоимость туристской визы служила определенным сдерживающим фактором для принятия решения путешествовать в нашу страну;

-в-третьих, снижение в два раза нижнего порога (с 10 до 5 чел.) для оформления групповой туристской визы. Ранее имевшееся требование о наличии минимум 10 туристов для оформления групповой туристской визы вызывало затруднения, так как в большинстве случаев группы формируются из числа близких знакомых или родственников, как правило, в составе 5 человек и более.

В результате исследований по совершенствованию финансового учета и отчетности в туристических предприятиях предлагаются следующие выводы и рекомендации:

⁴Создан автором на основании данных Таможенного комитета Республики Узбекистан.

1. Рекомендована «Концептуальная основа бухгалтерского учета и финансовой отчетности субъектов малого предпринимательства» с учетом нормативно-правовых актов организации финансового учета в корпоративной системе республики, в том числе «Концептуальная основа организации и представления финансовой отчетности» с учетом особенностей субъектов малого предпринимательства, в частности, предприятий туристической сферы.

2. Усовершенствована организация финансового учета на предприятиях, занимающихся туристической деятельностью, в частности, первичные и консолидированные акты, учитывающие объекты бухгалтерского учета. Это служит своевременной и полной регистрации сведений бухгалтерского учета и надежному формированию финансовой отчетности в сфере.

Список литературы

1. Постановление Президента Республики Узбекистан «О первоочередных мерах по развитию сферы туризма на 2018-2019 годы». 16 августа 2017 г.
2. <http://vawilon.ru/statistika-v-turizme/>
3. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947. «О Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах»
4. Темирханова М.Ж. Особенности организации бухгалтерского учета в туристических организациях. XX Международная научно-практическая конференция экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – Новосибирск., с. 159 -165 (АТ-20) 27 мая 2015.

Ташкентский государственный экономический университет

«РЕГИОНАЛЬНАЯ ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА»

УДК 332.1

АПОЛОНИС А.В., ВОРОБЕЙ Ю.В., СЕРЕДА К.Ю.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОРОЖНО – СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF ROAD - CONSTRUCTION PRE-NATURES BASED ON THE USE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES DEVELOPMENT

Аннотация: в данной статье проведен анализ состояния сферы дорожного строительства. Выявлены направления развития предприятий дорожного хозяйства, определена особая актуальность строительства новых конструкций дорожных покрытий, которые позволяют повысить сроки службы и обеспечить высокие транспортно-эксплуатационные свойства автомобильных дорог.

Ключевые слова: значение качества дорог, снижение материальных затрат, пути повышения эффективности производства.

Abstract: This article analyzes the state of the road construction industry. The directions for the development of road enterprises have been identified, the special relevance of building new pavement structures has been determined, which make it possible to increase the service life and ensure high transport and operational properties of roads.

Keywords: value of road quality, reduction of material costs, ways to improve production efficiency.

Актуальность работы заключается в том, что в современных условиях расширение производственной деятельности сопровождается развитием транспортной сети.

Рост интенсивности движения требует изменения транспортно-эксплуатационных показателей существующих дорог и доведения их до уровня соответствия современным требованиям, предъявляемых автомобилями с высокими скоростными характеристиками.

Основной задачей предприятий дорожно - строительной отрасли является обеспечение максимально безопасного, комфортного и быстрого проезда по автомобильным дорогам республики. Главные дороги Республики Беларусь – это визитная карточка страны, истинное достояние белорусского народа. Постоянное усовершенствование пролегающих через территорию республики международных транспортных коридоров, удобство, комфорт и безопасность движения по ним привлекают в страну транзитные транспортные потоки.

Дорожно-строительное управление № 28 является филиалом Открытого акционерного общества «Дорожно-строительный трест №6» – предприятия, основанного на частной форме собственности. Отраслевая принадлежность организации - строительство. Основные виды деятельности в соответствии с уставом: строительство дорог, аэродромов, спортивных сооружений; производство товарного бетона; деятельность по эксплуатации и обслуживанию автомобильных дорог.

Вещественной основой выпускаемой продукции в ДСУ № 28 являются нерудные материалы - щебень, гравий, песок. Готовая продукция в дорожном хозяйстве полностью отсутствует по строительной и эксплуатационной деятельности, поскольку выполненная для заказчика продукция не накапливается и не складывается, а сразу же поступает в эксплуатацию. Так как выпускаемой продукцией в дорожной отрасли является асфальтобетонные смеси, которые по технологии производства и укладки должны иметь высокую температуру, несоблюдение данных требований приведет к браку продукции [1, с.175]. Развитие автомобильных дорог в современных условиях является наиболее актуальным вопросом. Каждый год планируется уделять должное внимание вопросу повышения качества дорожного полотна. Этому способствует внедрение в производство покрытий и технологических процессов укладки, новейших технологий, которые соответствуют требованиям международных стандартов. Доходы государственного бюджета, уровень цен, валовой национальный продукт страны, степень занятости населения, приток инвестиций и другие экономические показатели непосредственно зависят от уровня и состояния дорог. Увеличение объемов автомобильных перевозок значительно определяется развитием и состоянием дорожной сети, ее надежностью, экономичностью. Также важна не только мощность, бесперебойность транспортной системы, но и качество услуг, их доступ-

ность, максимально безопасное перемещение людей и грузов. В целях обеспечения сохранности и должного состояния дорожных покрытий требуется восстановление их износа. Иначе это ведет к необратимому процессу их постепенного разрушения. Ремонт и восстановление дорог обойдется в 2,5-3 раза дороже, чем затраты на их своевременные ремонт и модернизацию.

Необходимость ускорения темпов и увеличения объемов строительства, реконструкции, ремонта автомобильных дорог, улучшения качества их содержания приведет к большому потреблению количества материально-технических ресурсов. Все дорожные работы, в зависимости от форм собственности на дороги общего пользования, должны выполняться по республиканскому и местным заказам и обеспечиваться финансированием и материально-техническими ресурсами в приоритетном порядке. Рассмотрев особенности производственно - хозяйственной деятельности дорожно - строительных предприятий, определены следующие тенденции: сезонность характера работ создает существенные проблемы в деятельности организации, снижая рентабельность продукции, эффективность использования основных средств. Также данный фактор непосредственно оказывает влияние на текучесть кадров. Обучение новых сотрудников, а также повышение квалификации повлечет дополнительные расходы денежных средств. Финансовое положение организации находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, поэтому дорожно - строительные предприятия заинтересованы в их рациональном движении и распределении [4].

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия предполагает комплекс определенных мероприятий, по результатам внедрения которых будет проследиваться рост показателей эффективности производственно – хозяйственной деятельности. В тех случаях, когда повышение качества продукции, внедрение новой техники, техническое перевооружение и реконструкция оказывают влияние на конечные результаты работы дорожно - строительных предприятий, следует как при планировании, оценке и стимулировании деятельности трудовых коллективов, так и при экономическом анализе полностью выявить и учесть весь эффект, полученный за счет таких факторов [2, с.285].

Обеспечение оборотными активами, в том числе и материальными ресурсами, является одним из условий работы организации. Следовательно, основной задачей анализа будет выявление потребности в активах и ресурсах без создания запасов. Потребность в материальных ресурсах может быть удовлетворена двумя способами: либо за счет приобретения большего количества материалов и энергии, что может привести к росту материальных затрат на единицу продукции; либо за счет более эффективного использования и управления уже имеющихся ресурсов, что сократит удельный вес материальных затрат и, как следствие, уменьшит себестоимость продукции. Использование материальных ресурсов лежит в основе производства любого вида продукции. Основным и необходимым условием выполнения программы выпуска и реализации продукции является снижение себестоимости с учетом использования определенного ассортимента и качества материалов. Улучшение финансового состояния напрямую зависит от комплексного использования ресурсов, их рационального и обоснованного расхода, применения более дешевых и эффективных материалов является важнейшим направлением увеличения объема выпуска продукции. Экономическая эффективность улучшения использования и экономии материальных ресурсов весьма значимы, поскольку они непосредственно оказывают положительное влияние на все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Проведение анализа способствует более эффективному и полному использованию материальных затрат. Проведем анализ в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ эффективности затрат ДСУ № 28 за 2015-2017 гг. в сопоставимых ценах

| Показатель | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Абсолютное отклонение (+/-), тыс. руб. | |
|------------------------------------|---------|---------|---------|--|-----------|
| | | | | 2016-2015 | 2017-2016 |
| Объем выпуска продукции, тыс. руб. | 11734 | 4735 | 5878 | -6999 | 1143 |
| Материальные затраты, тыс. руб. | 5808 | 4104 | 6488 | -1704 | 2384 |
| Материалоотдача, руб./руб. | 2,02 | 1,15 | 0,95 | -0,87 | -0,2 |
| Материалоемкость, руб./руб. | 0,5 | 0,87 | 1,05 | 0,37 | 0,18 |

Из таблицы видно, что за 2017 год по сравнению с 2016 годом объем выпуска продукции увеличился на 1143 тыс. руб., а за 2016 год по сравнению с 2015 снизился на 6999 тыс. руб. Материальные затраты в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличились на 2384 тыс. руб. При этом произошло увеличение материалоемкости на 0,18 руб./руб. и снижение материалоотдачи на 0,2 руб./руб.

Увеличение материалоемкости способствует дополнительному привлечению в производство материальных ресурсов, непосредственно влечет потерю в объемах производства продукции. Таким образом, при снижении материалоемкости на долю сэкономленных материалов возрастает прибыль предприятия, рентабельность производства. При росте материалоемкости за счет потери выпуска продукции из планируемого количества материалов снижается производительность труда, фондоотдача основных производственных средств [3, с.158].

Битумные материалы, используемые для покрытий дорог, под влиянием тепла, солнечных лучей, кислорода воздуха устаревают. В процессе изнашивания составные части улетучиваются, окисляются, уплотняются. Пластичность битумов снижается, увеличивается хрупкость, появляются трещины.

По результатам дорожной диагностики 2018 года протяженность участков республиканских автомобильных дорог, не соответствующих нормативным требованиям, составляет 5023 километра (29,7 %). Имеют несоответствие по ровности покрытия 3189 километров дорог (19,3 %), дефектности покрытия – 2927 километров (17,7 %), прочности дорожных одежд – 948 километров (5,7 %).

На данных участках водители транспортных средств вынуждены снижать скорость движения, что приводит к экономическим издержкам, простоям. С ограничением несущей способности дорожного покрытия до 6 тонн на ось эксплуатируется 1826 километров республиканских автомобильных дорог. Из 2259 мостовых сооружений (104,2 тыс. пог. метров) на республиканских автомобильных дорогах не соответствуют нормативным требованиям 972 сооружения (51,5 тыс. пог. метров).

По сравнению с 2008 годом в 8 раз сократилась протяженность капитально отремонтированных в 2016 году республиканских автомобильных дорог и в 2,5 раза протяженность дорог, на которых произведен текущий ремонт. В связи с недостаточным финансированием не обеспечивается восстановление ежегодного износа, что ведет к необратимому процессу постепенного разрушения дорожных покрытий. Ремонт и восстановление данных дорог обойдется в 2,5-3 раза дороже, чем затраты на ремонт и модернизацию при своевременном их проведении. Государственная программа по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2017 – 2020 годы разработана в соответствии с приоритетом социально-экономического развития государства (инвестиции в целях роста производительности труда и формирования центров опережающего регионального развития) и направлена на повышение качества жизни населения за счет улучшения транспортноэксплуатационного состояния автомобильных дорог общего пользования [3]. Важно отметить, что при строительстве белорусских дорог в основном используются материалы, производимые в пределах государства. Так, состав асфальтобетона, применяемого при укладке автомобильных дорог, постоянно совершенствуется. Институт БелдорНИИ вплотную занимается разработками составов асфальтобетонных дорог. При этом укладываемое дорожное полотно уже предполагает увеличенную нагрузку на ось в 11,5 тонн.

Учеными было доказано, что 50% битума, который входит в состав дорожного покрытия, можно заменить лигнином. Данное вещество представляет собой природный полимер темно-желтого цвета. Он практически не растворяется в воде и органических растворителях. Ежегодно в мире получают порядка 70 млн. тонн технического лигнина. Несмотря на то, что его считают ценным химическим сырьем, сбыт вещества налажен слабо. При пробных производствах асфальта с использованием лигнина, эксперименты показали, что при высоких температурах он делает покрытие менее плавким. Благодаря таким свойствам на дороге, выполненной из «древесного» асфальта, в жару не так быстро образуются колеи. При отрицательных температурах такой асфальт не трескается, как обычный битум.

Преимущества замены битума на лигнин очевидны. Во – первых, битум относится к невозобновляемым ресурсам. Колебание цен на нефть востребует технологии производства менее качественных битумов, что приведет к снижению качества дорожного полотна.

Во-вторых, применение лигнина вместо части битума делает его экологически чистой добавкой. Непосредственно уменьшает количество битума, необходимого для строительных работ. Однако, механическое замещение лигнином битума не представляется возможным, нужно их взаимодействие на молекулярном уровне. Путем такой интеграции лигнина, позволяет уменьшить количество необходимого битума минимум наполовину.

Асфальтобетон в своем составе, содержащий лигнин, по основным показателям не уступает бетону, наполненному известняковым порошком.

Таким образом, для ОАО «ДСТ № 6» ДСУ № 28 в качестве нового направления развития можно предложить строительство автомобильных дорог с применением компонента - лигнина.

Проведем расчет целесообразности внедрения данной технологии производства данного асфальтобетона на ОАО «ДСТ № 6» ДСУ № 28.

Результаты расчетов можно представить в виде таблицы 2.

Таблица 2 – Анализ эффективности мероприятия

| Наименование | До использования | После использования | Эффект |
|--|------------------|---------------------|----------------|
| Стоимость 1 тонны битума тыс. руб. | 0,69 | 0,69 | - |
| Потребление битума за 2018 год, тонн | 2797,17 | 1399 | -1398,17 |
| Затраты на приобретение битума, руб. | 1930,05 | 965,31 | -964,74 |
| Стоимость лигнина, тыс. руб. | - | 0,2 | - |
| Затраты на приобретение лигнина, тыс. руб. | - | 192,95 | 192,95 |
| Материальные затраты, тыс. руб. | 6488 | 5716,21 | -771,79 |
| Материалоотдача, руб. | 0,95 | 1,07 | 0,12 |
| Материалоемкость, руб. | 1,05 | 0,93 | -0,12 |
| Общая экономия, тыс. руб. | | | -771,79 |

- Составлено автором

Таким образом, применение лигнина позволяет уменьшить материальные затраты на 771,79 тыс. руб., увеличить материалоотдачу на 0,12 руб, уменьшить материалоемкость на 0,12 руб. Помимо экономического эффекта применение лигнина позволит получить социальный эффект - благодаря присутствию лигнина дорожное покрытие становится менее плавким под горячим солнечными лучами. Как результат, на данном асфальте летом не так быстро образуются колеи. Нефть не является возобновимым ресурсом, в отличие от лигнина – побочного продукта при производстве бумаги, который сжигается или выбрасывается. Смеси битума с лигнином более устойчивые к отрицательным температурам, чем чистый битум, и не дают трещин, что увеличивает срок службы дорожного покрытия на несколько лет. Экологическим эффектом является то, что данное сочетание материалов снижает выбросы вредных веществ в атмосферу. Езда по такому асфальту будет более бесшумной.

Список литературы

1. Аксенов, И. Я. Единая транспортная система: учебник для вузов / И.Я. Аксенов – М.: Высш. шк. – 2009. - 383с.
2. Афанасьев, Л. Л. Единая транспортная система и автомобильные перевозки : учеб. пособие / Л. Л. Афанасьев – М. : Транспорт. – 2008 – 333 с.
3. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М. – 2015. – 320 с.
4. Отрасль дорожного строительства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uniter.by/upload/Road_construction_industry.pdf. – Дата доступа: 18.01.2019.

Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Республика Беларусь

УДК 336.221.264

ДАВТЯН Ш.А.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

COMPARATIVE ANALYSIS OF TAX LOAD IN RUSSIA AND REPUBLIC OF BELARUS

Аннотация: в статье проведен сравнительный анализ налоговой нагрузки двух стран-членов МВФ, СНГ, ЕАЭС и других международных организаций России и Беларуси на основании различных методик.

Ключевые слова: налоговая система, налоговая нагрузка, малый бизнес, валовый внутренний продукт.

Abstract: the article presents a comparative analysis of the tax burden of the two countries-members of the IMF, CIS, EAEU and other international organizations of Russia and Belarus on the basis of different methods.

Keywords: tax system, tax burden, small business, gross domestic product.

Налоговая нагрузка – это основной показатель, отражающий «вмешательство» государства в бизнес косвенным способом. Налоги – это основной инструмент, с помощью которого правительство страны регулирует стимулирующую функцию, сущность которой проявляется в усилении или смягчении разных показателей деятельности, влияющих на экономику государства в целом.

Содружество независимых государств (СНГ) – международная организация, подчиняющаяся определенному перечню документов, направленных на регулирование взаимоотношений стран «постсоветского» пространства в различных сферах жизнедеятельности. Самыми крупными представителями этого содружества принято считать Россию, Беларусь, Казахстан, а также Украину, как ассоциированного члена организации. На примере двух первых стран проведем сравнительный анализ налогового давления на бизнес.

Россия, как основное образующее государство сообщества, должна быть примером построения налоговой системы, нагрузка которой на малый бизнес должна не ограничивать развитие и рост последнего, а стимулировать. На практике заметна иная ситуация. По последним статистическим данным налоговая нагрузка рассматривается двумя способами, а именно:

- 1) удельный вес налоговых отчислений в выручке организации [3]:

$$НН = \frac{НО}{В} * 100\% (1),$$

где НН – налоговая нагрузка,

НО – налоговые отчисления организации за календарный год,

В – выручка организации за календарный год.

- 2) удельный вес налоговых доходов в бюджете и валовом внутреннем продукте страны:

$$НН = \frac{НД}{КБ(ВВП)} * 100\% (2),$$

где НД – налоговые доходы бюджета за период,

КБ – консолидированный бюджет за период,

ВВП – валовый внутренний продукт за период.

На рис. 1 представлены показатели налоговой нагрузки за последние 10 лет.

Главным рейтингом, отражающим состояние налогового бремени в 190 странах мира, является Paying Taxes, который на протяжении последних 12 лет составляется Всемирным банком и международной аудиторской и консалтинговой компанией PricewaterhouseCoopers [2]. Согласно данному рейтингу средний уровень налоговой нагрузки по миру находится в пределах 40,6%, однако, стоит отметить, что оценка России в этом рейтинге несколько отражается от цифр из рис. 1, т.к. данные 2017 года показывают значение в 47,4%. Различие связано исключительно с разными методиками расчета.

Так как причины высокого налогового бремени в России известны и связаны прежде всего с проводимой жесткой налоговой политикой, а также внешним давлением, проведем сравнительный анализ с другим указанным государством-членом СНГ и ЕАЭС.

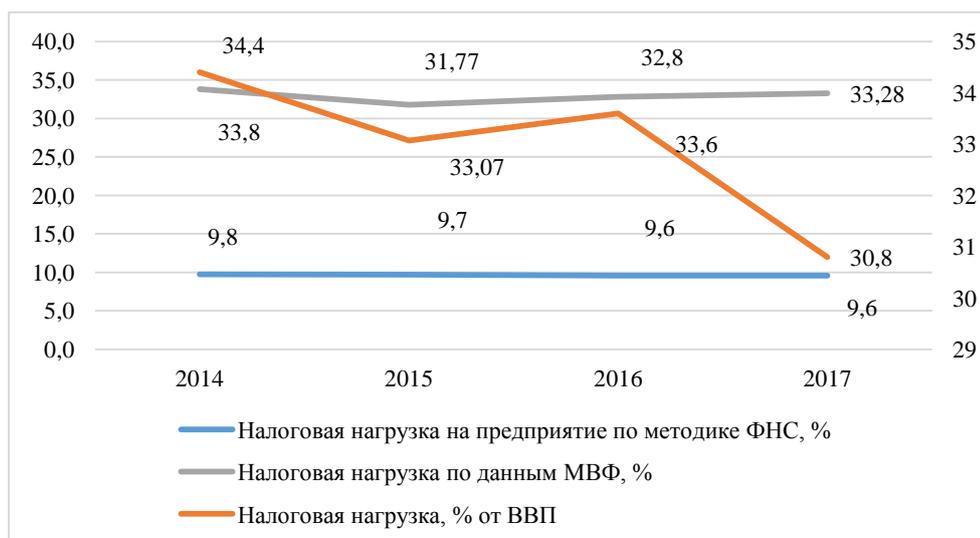


Рисунок 1. Налоговая нагрузка в России [2]

В Республике Беларусь в течение последних лет велась активная работа по сокращению налоговой нагрузки путем корректировки перечня налоговых платежей, сокращения налоговых ставок, расширения спектра льгот и преференций, ограничивая колебание ее величины в пределах 25-26 % к ВВП как оптимальной для экономики страны [5]. На рис. 2 приведены показатели налоговой нагрузки по аналогии с российскими данными.

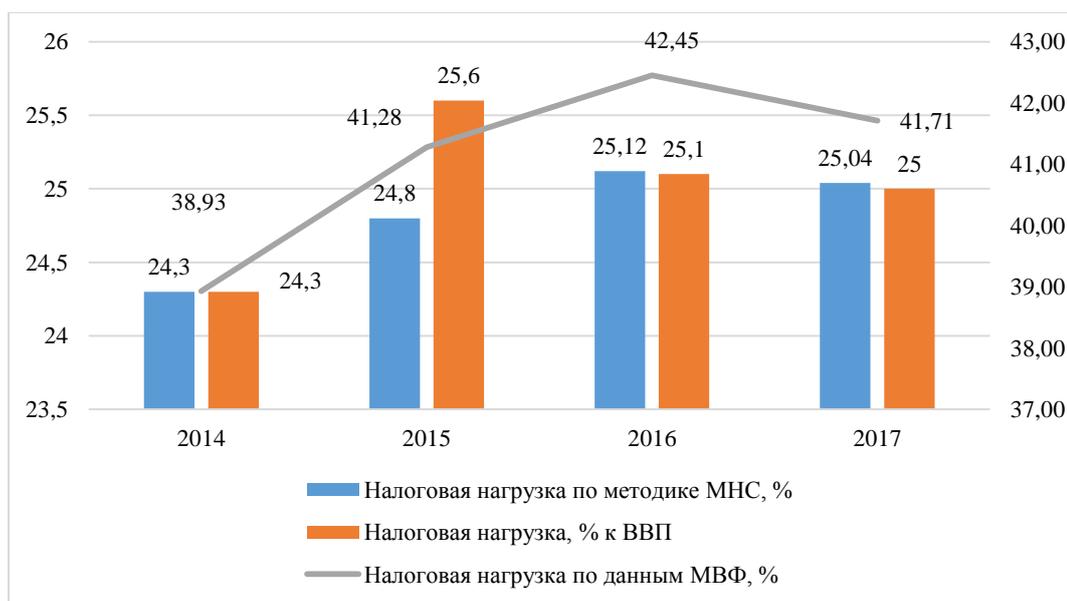


Рисунок 2. Налоговая нагрузка в Республике Беларусь [1, 4, 5]

Проанализировав представленные данные, можно сформировать один главный вывод: в Беларуси налоговая нагрузка значительно больше, чем в других государствах ЕАЭС. По данным МВФ [5], в стране налоговое бремя в 2012–2017 гг. существенно увеличилось. Да, сегодня этот показатель вполне сопоставим со многими развитыми странами, но это еще далеко не положительный момент, поскольку есть очень значимые различия по уровню развития и структуре экономики, а также другим факторам. К тому же структура налогов в Республике Беларусь существенно отличается. И надо четко понимать, что некорректно сравнивать уровень налоговой нагрузки со странами, где производительность труда намного выше. Уже давно установлено, что высокие налоги мешают росту этого показателя и, соответственно, экономики в целом.

Сравнивая показатели на двух рисунках можно сделать три заключения:

1) методика Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь более адаптирована под мировые стандарты расчета налоговой нагрузки чем Федеральная налоговая служба России, т.к. значения на рис. 2 более приближены к показателям расчета МВФ чем на рис. 1;

2) данные МВФ показывают, что налоговое давление в Беларуси выше чем в Российской Федерации в среднем на 8%;

3) процент налоговых доходов российского государства в Валовом Внутреннем Продукте ниже чем в Республике Беларусь.

Кроме представленных показателей можно вернуться к данным рейтинга Paying Taxes, являющегося частью исследования Doing Business, занимающегося в частности разработкой индикатора «налогообложение». Так, в рамках этого индикатора можно провести сравнительный анализ Российской Федерации и Республики Беларусь (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ индикаторов «налогообложение» России и Беларуси [6, с. 145]

| Показатель | Россия | Беларусь |
|---|--------|----------|
| 1. Количество налогов | 7 | 7 |
| 2. Время, час | 168 | 176 |
| 3. Налог на прибыль (% к прибыли) | 8,8 | 12,9 |
| 4. Налог на фонд заработной платы и выплаты на соц. нужды (% к прибыли) | 36,1 | 39 |
| 5. Прочие налоги (% к прибыли) | 2,5 | 2,9 |
| 6. Общая налоговая ставка (% к прибыли) | 48,9 | 54,8 |
| 7. Ранг | 45 | 73 |

Данные показатели свидетельствуют о трансформации налоговых систем двух стран в сторону их упрощения и повышения эффективности управления. Так, отмечается довольно низкое количество налогов (по 7). Стоит отметить, преимущество российской налоговой системы в меньшем количестве времени, затрачиваемом на уплату налогов - 168 часов против 176. Это позволило улучшить позиции России в рейтинге до 45 места. Сравнивая иные показатели, необходимо акцентировать внимание на довольно высокой общей налоговой ставке в 48,9% в РФ и в 54,8% в Беларуси.

В целом, можно выделить несколько результатов проведенного исследования:

1) налоговая нагрузка на бизнес и население в Республике Беларусь выше чем в Российской Федерации;

2) удельный вес налоговых доходов в ВВП страны напротив ниже в Беларуси чем в России;

3) данные Международного Валютного Фонда показывают превышение налогового бремени в Беларуси над аналогичным показателем в РФ в среднем на 10-8 %;

4) рейтинг Paying Taxes позиционирует Россию выше Беларуси и отмечает превышение нагрузки по уплате налогов над общемировым уровнем, который находится в пределах 40-41%.

Список литературы

1. Борисенко О.Н., Чернецкая К.В., Конончук И.А. Налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь // «Экономика и социум» №4 (47). – 2018. – 7 с.
2. Много ли в мире стран, где налоговая нагрузка выше, чем в России? [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.factograph.info/a/28981246.html>.
3. Налоговая нагрузка в 2018 году. [Электронный ресурс]. — URL: <https://saldovka.com/nalogi-yur-lits/prochie/nalogovaya-nagruzka.html>. Дата обращения: 28.07.2018.
4. Налоговая нагрузка на экономику. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/>. Дата обращения: 28.07.2018.
5. Распределение налоговой нагрузки в Беларуси: бремя наше тяжкое. [Электронный ресурс]. — URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/raspredelenie>. Дата обращения: 28.07.2018.
6. Трофимова Я. Рейтинговая оценка налоговой системы России // Экономика и управление: научно-практический журнал, № 4 (138). – 2017. – с. 145-148.

Калужский филиал Финуниверситета

«МАРКЕТИНГ»

УДК 338.27

ОСЬМИНИН Е.П.

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

THE TRENDS IN THE RUSSIAN MARKET INFORMATION TECHNOLOGY

Аннотация: в работе рассматриваются основные тренды российского ИТ-рынка на ближайшие несколько лет. Обосновывается влияние глобальных рыночных тенденций и особенностей российской экономики на развитие ИТ-рынка России.

Ключевые слова: рынок информационных технологий Российской Федерации, перспективные технологии, экономическое развитие

Abstract: the paper deals with the main trends of the Russian it market for the next few years. The influence of global market trends and peculiarities of the Russian economy on the development of the Russian it market is substantiated.

Key words: market of information technologies of the Russian Federation, perspective technologies, economic development

В настоящее время наша страна находится в сложных экономических и геополитических условиях, обусловленных влиянием разнонаправленных, противоречащих друг другу факторов.

Так, тенденции глобализации и международной интеграции компаний существуют в условиях политических санкций, ориентация компаний на иностранные ИТ-разработки может обеспечить конкурентные преимущества в краткосрочной и среднесрочной перспективах, но при этом несет в себе определенные риски.

Сложно прогнозируемые действия государственных регуляторов снижают инвестиционную активность компаний, высокая волатильность валютных рынков требует резервирования значительных средств с учетом возросших рисков и т.д.

Вышеназванные факторы негативно сказываются на Российском инвестиционном рынке в целом, а для сферы ИТ они особенно чувствительны и проявляются в ограничении венчурных инвестиций ИТ-компаний, снижении динамики рынка разработки программного обеспечения, свертыванием ряда перспективных проектов, банкротством компаний из сегментов малого и среднего бизнеса.

Согласно [7], российский рынок ИТ в настоящее испытывает на себе влияние ряда стимулирующих и сдерживающих факторов. Среди сдерживающих факторов можно назвать слабую диверсификацию экономики России, зависимость от сырьевых ресурсов и их экспорта, неэффективность крупных государственных инвестиционных проектов.

Невысокий уровень развития ряда субъектов Российской Федерации также является одним из факторов, негативно влияющих на темпы распространения информационных технологий и развития информационного общества в России.

К основным стимулирующим факторам можно отнести увеличение объема перерабатываемых данных, вызванных политикой, направленной на информатизацию всех сфер жизни российского общества, и потребность в автоматизации их обработки. Ряд компаний стремятся автоматизировать бизнес-процессы, что ведет к обновлению ИТ-инфраструктуры, приведению ее к соответствию передовым международным стандартам. Также росту рынка ИТ способствует развитие каналов передачи данных посредством сети Интернет.

Отметим, что показатель охвата экономически активного населения коммуникационными технологиями в нашей стране находится на достаточно высоком уровне, что стимулирует популярность услуг, оказываемых через Интернет. Присутствие зарубежных инвесторов и изменения в законодательстве также поддерживают рост российского ИТ-рынка.

На общемировом фоне рынок информационных технологий в России подвергся значительно большему сокращению (в долларовом эквиваленте падение составило до 40%) [7]. По оценкам Департамента информационных технологий Москвы, у российских компаний осталось в три раза меньше средств на развитие ИТ-проектов, чем было до кризиса 2015-2016 годов [2].

Согласно исследованию Российской венчурной компании, в ближайшее время тенденции к снижению показателей инвестиционной активности рынка в целом сохранятся, хотя и ожидается

коррекция за счет роста отдельных сегментов. Снижение количества реализуемых ИТ-проектов повлекло сокращение количества вакансий в отрасли. Это отмечают ведущие HR-порталы России (так с января 2015 года по январь 2016 года количество вакансий сократилось на 24%, количество соискателей выросло на тот же процент, в 2016-2018 гг тренд продолжился) [7].

Данные тенденции на снижение, очевидно, сохранятся до 2020 года, хотя и с некоторой возможной корректировкой в конце 2019 – начале 2020 годов до 98% от уровня 2015 года [7, 2].

Таким образом, долгосрочные прогнозы на столь динамично меняющемся рынке, носят очень приблизительный характер. Кроме того, несмотря на расширение программ государственной поддержки, пока основным источником инвестиций для развития новых продуктов и услуг российскими ИТ-компаниями являются их собственные средства, что заметно сдерживает динамику их развития, а также препятствует выходу российских компаний на мировую арену [10].

Вышеназванные особенности российского ИТ-рынка обуславливают необходимость более глубокого, тщательного и многофакторного анализа трендов российского рынка информационных технологий в краткосрочной и среднесрочной перспективах.

Актуальные тренды рынка информационных технологий в России можно условно поделить на технологические и рыночные. В данной статье мы рассмотрим, прежде всего, технологические тренды, обусловленные техническим прогрессом, уровнем развития информационных технологий, возникающими потребностями. Основные тенденции рынка информационных технологий России приведем далее.

Смена серверных систем облачными решениями.

Согласно [7,4,8], в настоящее время технологии серверной виртуализации сокращаются. Незначительный рост данного сегмента рынка на обеспечивается только за счет обслуживания уже интегрированных решений. При этом облачные решения перестают быть трендом и выходят в плоскость мейнстрима. Облачные технологии уже стали повседневным сервисом для компаний всех размеров и во всех отраслях, однако компании не всегда полностью меняют физическую инфраструктуру на облачную. Ряд компаний ищут баланс между использованием облаков и собственной физической инфраструктурой, что приводит к появлению и внедрению гибридных моделей, позволяющих совместить масштабируемость вычислительных ресурсов и безопасность критичных бизнес-систем [12].

По прогнозам экспертов [5], продажи облачных услуг будут расти в ближайшей перспективе до 10%, однако это неизбежно приведет к падению спроса на традиционные ИТ-решения.

Также в ближайшее время ожидается появление полнофункциональных приложений с искусственным интеллектом для управления облачными системами [1].

Новый субтренд, который помогает основной тенденции — расширение рынка инструментов для перехода предприятий в облака. В ближайшее время можно ожидать развития сегмента услуг, связанных с переходом на облачные технологии. Развитие облачных сервисов также будут стимулировать развитие модели SaaS (ПО как услуга).

Внедрение информационных технологий в прикладные области.

В ближайшие годы продолжится внедрение информационных технологий в социально-экономическую сферу, государственное управление и бизнес. Это будет оказывать влияние на рост производительности труда и качество жизни населения, повышать эффективность технологических, производственных и управленческих процессов всех отраслей экономики.

В рамках государственных программ и национальных проектов можно ожидать масштабное внедрение информационных технологий в здравоохранении, образовании, науке, культуре, обеспечении безопасности, промышленности, транспорте, сельском хозяйстве, финансовой сфере.

Работа с большими данными.

Постоянный рост объема данных - одна из тенденций современности. Благодаря развитию мобильных устройств, социальных сетей и СМИ, интерактивных сервисов, Интернета вещей данных о местонахождении абонентов мобильных сетей и т.д., тренды ИТ-рынка на обработку больших данных (Big Date) и их защиты (блокчейн) будут проявляться все сильнее. Это приведет к расширению продуктовых линеек ИТ-компаний и развитию соответствующих сегментов рынка.

Развитие систем информационной безопасности.

Российский рынок ожидает усложнение технологий защиты информации. Предпосылками этого является активизации хакеров, усложнения цифровых систем [7], а также изменения в федеральном законодательстве. Тенденции последних лет в краткосрочной перспективе продолжатся -

основной объем запросов на ИТ-инфраструктуру в России будет связан с безопасностью персональных данных. В целях оптимизации затрат, представители крупного и среднего бизнеса всё чаще будут передавать функцию защиты персональных данных на аутсорсинг в соответствии с пунктом 3 статьи 6 «Условия обработки персональных данных» закона 152ФЗ.

Проблемы информационной безопасности будут стимулировать развитие альтернативных средств корпоративной коммуникации с особыми способами защиты (данные инициативы уже сейчас получают государственную поддержку) [9].

Развитие мобильных устройств и технологий.

Продолжится рост объема программного обеспечения для мобильных устройств, что связано с массовым увеличением спроса на смартфоны и мобильные устройства [7]. Количество пользователей традиционных ПК уменьшится, потребители отдадут предпочтение в первую очередь премиум-ультрабукам, а как дополнительному устройству – планшету. При этом ключевым фактором при принятии решения о приобретении аппаратных средств конечным потребителем останется ценовой [5]. В ближайшее время ожидается развитие мобильных приложений от торговых компаний.

Уже сейчас они не только рассылают информацию об акциях и скидках, а нацелены на формирование индивидуальных предложений с использованием больших данных и ряда аналитических инструментов.

Таким образом, развитие рынка мобильных устройств обуславливает необходимость в ближайшем будущем ведущие ИТ-компании создавать соответствующие продукты, а также создает благоприятную почву перспективным стартапам.

Автоматизация, интернет вещей, машинное обучение, искусственный интеллект.

Исследования, связанные с машинным обучением и искусственным интеллектом ведутся уже более полувека, однако в настоящее время, когда появились технологии, способные эффективно реализовывать данные задачи, с одной стороны и потребность потребителей, с другой, данное направление получило мощный стимул для развития.

Так машинное обучение в ближайшей перспективе будет вести к росту популярности роботов, автономных (беспилотных) транспортных средств, виртуальных и персональных ассистентов. В плоскости развития программного обеспечения данный тренд будет проявляться в активизации работы над ботами, а также появлению эффективных инструментов их разработки.

Рост спроса на «умные устройства», а также снижение себестоимости данной технологии, приведет к развитию сетей устройств, «Интернета вещей» (IoT), разработке соответствующих программных платформ, а также возникновению новых человеко-машинных интерфейсов. Технологии IoT также будут стимулировать развитие облачных вычислений и новых стандартов связи [5].

По мнению ряда экспертов, спрос на новые серверы существенно превысит предложения вследствие развития систем (и, соответственно рынка) искусственного интеллекта.

Поиски механизмов реализации систем искусственного интеллекта будут стимулировать развитие нейронных компьютерных сетей, распространение архитектуры на базе программируемых вентильных матриц и графических ускорителей, а также приведут к появлению и развитию новых типов данных, например, таких как сенсорная и биометрическая информация.

Рынок разработки программного обеспечения.

Рынок разработки программных средств будет развиваться наиболее высокими темпами по сравнению с другими составляющими рынка информационных технологий и в 2019 году возрастет на 1,5 процента.

Вместе с тем доля рынка программных средств в общем объеме рынка информационных технологий по сравнению с 2015 годом увеличится незначительно.

Для стимулирования успешного развития этого сегмента необходимо развитие бизнес-навыков, предпринимательской инициативы и умения создавать и успешно продавать рыночные продукты. Основные тенденции в разработке программного обеспечения – ориентация на инновационность (направленная на высокий уровень клиентоориентированности), а также развитие систем low-code (позволяют снизить себестоимость разработки при построении конкурентоспособных систем).

Некоторые рыночные и экономические тренды.

В структуре рынка информационных технологий в условиях в 2019-2021 годах будут происходить изменения в сторону увеличения доли рынка услуг и доли рынка программных средств при снижении доли аппаратных средств.

Ряд изменений в законодательстве РФ существенно расширяют возможности для ИТ-компаний в сегменте B2G, что может изменить структуру ИТ-рынка.

Большое внимание будет уделено импортозамещению в сфере программного обеспечения. Предполагается активное внедрение отечественных разработок, особенно в органах государственной власти [6].

Например, с 1.01.2017 г. ввелись в действие новые правила закупок для госкомпаний (те, у которых доля государства в капитале более 50%), согласно которым приоритет должен отдаваться российской продукции и услугам. Несмотря на внедрение данной политики импортозамещение проходит медленными темпами, обусловленными отсутствием технической базы для исследований и ресурсов для производства новой более совершенной продукции. Но все же прилагаются усилия по внедрению отечественных технологий, их продвижение и распространение [5].

Сегмент системной интеграции и дистрибуции будет продолжать расти, поскольку внутри страны будет увеличиваться спрос на информационные технологии [11].

Список литературы

1. M1Cloud: прогноз развития облачного ИТ-рынка на 2019 год. Пресс-релиз | 30.11.2018 [Электронный ресурс]. <https://www.itweek.ru/its/news-company/detail.php?ID=204534>
2. Mos.ru. Официальный сайт мэра Москвы. [Электронный ресурс]. <https://www.mos.ru/dit/>
3. Акперов, И.Г. Информационные технологии в менеджменте: Учебник / И.Г. Акперов, А.В. Сметанин, И.А. Коноплева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 400 с.
4. Егозин С.В. Современное состояние и проблемы российского рынка ИКТ // Вестник экономики, права и социологии, 2013, № 1// [Электронный ресурс]. <http://www.vestnykeys.ru/0113/9.pdf>
5. Звидрина А.М. Крупнейшие компании и рынки информационных технологий [Электронный ресурс]. <https://scienceforum.ru/2018/article/2018005035>
6. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж: учебник / В.Н. Наумов. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 404 с.
7. Обзор рынка информационных технологий. Д.Мирошниченко. [Электронный ресурс]. <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-informatsionnykh-tehnologiy/>
8. Облачные услуги — одна из самых динамичных областей ИТ-рынка в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://idcrussia.com/ru/about-idc/press-center/65110-press-release>
9. Российский рынок информационных технологий: тенденции и прогнозы... [Электронный ресурс]. <https://dolinaizvilin.ru/samorazvitie/rossijskij-rynok-informatsionnyh-tehnologij-tendentsii-i-prognozy>
10. Рудычева Н. Обзор: Рынок ИТ: итоги 2017. [Электронный ресурс]. http://www.cnews.ru/reviews/rynok_it_itogi_2017/articles/rossijskij_rynok_it_zatishe_pered_tsifrovym_ryvkom#move
11. Тренды ИТ рынка 2018-2019 годов [Электронный ресурс]. – <https://spark.ru/startup/utopia4you/blog/40633/trendi-it-rinka-2018-2019-godov>
12. Тренды информационных технологий на 2018 год [Электронный ресурс]. <https://ics-technologies.com.ua/expert-opinion/trendy-infomacionnyh-tehnologiy-na-2018-god/>

Калужский филиал Финуниверситета

УДК 338.27

ОСЬМИНИН Е.П.

ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**PROBLEMS AND RISKS OF THE IT MARKET IN RUSSIA**

Аннотация: в статье рассматриваются основные проблемы и сложности развития российского рынка информационных технологий, рассматриваются проблемы, связанные политикой компаний, действий регуляторов, государственной политики, международного сотрудничества, анализируются экспертные мнения и взгляды ведущих российских экспертов.

Ключевые слова: рынок информационных технологий Российской Федерации, инновации, инвестиции, информационные технологии

Abstract: the article deals with the main problems and difficulties of the Russian information technology market development, considers the problems related to the policy of companies, regulators' actions, state policy, international cooperation, analyzes the expert opinions and views of leading Russian experts.

Keywords: information technology market of the Russian Federation, innovation, investment, information technology

В современных условиях российский рынок информационных технологий, с одной стороны, испытывает влияние мировых тенденций, с другой - имеет особенности, связанные с наличием экономических, внешнеполитических и прочих рисков.

Российская Федерация, несмотря на экономические сложности, входит в фазу восстановления рынка информационных технологий после рецессии 2015 года. В ближайшее время аналитики ожидают последовательное увеличение расходов компаний, государственных структур на развитие сферы информационных технологий.

В этом аспекте Российская Федерация повторяет мировой тренд рынка информационных технологий, хотя и с меньшей интенсивностью.

Аналитики ожидают, что уже в 2018 году рынки перейдут к росту после нескольких лет рецессии [3].

Таким образом, несмотря на ряд особенностей, становление рынка информационных технологий в Российской Федерации происходит по сценарию технологического развития высокоразвитых государств. При этом, очевидно, будут иметь место следование глобальным международным трендам, основные среди которых: интенсивное внедрение технологий высокоскоростной связи, высокие темпы проникновения доступного подключения к сети Интернет, рост предложения и потребления информационных и цифровых услуг, ежегодное увеличение доступа и предложения качественного информационного контента [2].

Однако нельзя не отметить ряд факторов [6], препятствующих развитию данного рынка.

Ключевые среди них: монополизация отечественного рынка информационных технологий, низкая инвестиционная привлекательность рынка информационных технологий, вытеснение с отечественного рынка российских производителей программных, аппаратных и телекоммуникационных средств. Также можно ожидать увеличение оттока за рубеж специалистов и правообладателей интеллектуальной собственности.

В целом, российский рынок информационных технологий значительно отстает от рынков в развитых странах (за исключением услуг кибербезопасности, где российские специалисты в числе лидеров). Полностью российских продуктов на рынке информационных технологий практически нет.

Далее в настоящей статье рассмотрим ряд ключевых проблем, с которыми сталкиваются ИТ-компании на просторах российского рынка. Эти проблемы имеют разную природу, но все они негативны для рынка в целом и должны быть решены, для его устойчивого развития в будущем.

Международные санкции и ориентация на импортозамещение

Российский рынок информационных технологий существует в условиях политических санкций. При этом ориентация компаний на иностранные ИТ-разработки может обеспечить конкурентные преимущества в краткосрочной и среднесрочной перспективах, но при этом несет в себе определенные риски в будущем. Также необходимо отметить, что несмотря на это, государственные проекты в

сфере информационных технологий остаются приоритетными (электронное правительство, СМЭВ и МЭДО, внедрение региональных сегментов ЕГИСЗ, и т.д.).

При сокращении финансирования это ведет к дисбалансу в финансировании проектов, а также увеличению количества ошибок и снижения качества продуктов.

Вторичность и ориентация на аутсорсинг.

Одной из проблем российского рынка информационных технологий в России является вторичность и ориентированность на аутсорсинг. Многие известные продукты создаются силами российских специалистов, которые работают на сторонние компании [5]. Так, по данным РБК, в РФ на рынок ИТ-аутсорсинга приходится приблизительно одна пятая рынка ИТ-сервисов вообще. Это значительный показатель, который необходимо снижать, чтобы поднять инновационность и технологичность отечественного рынка информационных технологий.

Другой существенной проблемой становится вторичность и заимствование, выражающаяся в копировании стандартов, продуктов и сервисов, западных компаний.

Большинство прогнозов [5] сходятся во мнении, что российский рынок информационных технологий продолжит интегрироваться в мировой, при этом не исключено появление сильных, крупных продуктовых компаний [5].

В целом, вторичность российского рынка информационных технологий, создает благоприятную почву для будущих проблем, связанных с технологическим отставанием решений и продуктов от передовых аналогов.

Безопасность персональных данных.

Действия государственных регуляторов, ориентированные на защиту персональных данных пользователей, соответствующие юридические документы, активизация кибертерроризма существенно сдерживает развитие рынка информационных технологий в России.

При этом замедляется как развитие новых, перспективных продуктов (часть потенциальных инвестиций компаний вынуждены тратить на обеспечение требований регуляторов), так и возникает необходимость компании тратить значительные средства на удовлетворение требований информационной безопасности, выводя их из инвестиционного портфеля.

Также на рынке проявляется социальный феномен, в соответствии с которым потенциальные потребители услуг отказываются от них, не доверяя компаниям свои персональные данные.

Несоответствие между скоростью развития информационных технологий и развитием сфер, в которые они внедряются

Информатизация предполагает повышение эффективности всех сфер, которые она охватывает. Однако, в настоящее время эксперты [6] начинают в качестве проблемы отмечать несоответствие скорости изменений, приносимой ИТ-решениями темпам развития отраслей в которые они внедряются.

Изменения, которые происходят в экономике, в результате распространения той или иной инновации и приносимой ведет к трансформации бизнес модели, что не всегда положительно (например, прецедент с сервисом #uber вызвали негативную реакцию рынка частных перевозок в Европе, поскольку его игроки не смогли оперативно подстроиться под новую экономическую реальность).

Для управления такими рисками эксперты советуют ИТ-компаниям уделить большее внимание анализу прогнозов вносимых технологией изменений в экономику и влияние их на другие сегменты.

Проблемы обработки больших данных (Big Data)

Современный мир неизбежно требует обработки большого количества данных. Технологии работы с большими данными обеспечивают огромный экономический эффект, однако порождают ряд проблем, которые тормозят их повсеместное внедрение в различных сферах.

Среди таких проблем эксперты [1] называют высокую стоимость технологий и оборудования, проблема валидности данных, проблема негативного отношения общественности к процессам сбора и обработке их личных данных.

В качестве решения проблем защиты больших данных является технология блокчейна. Синтез этих двух технологий может предоставить большие перспективы для бизнеса, позволяя: получать доступ к детализированной информации, на основании которой можно принимать важные управленческие решения относительно дальнейшего развития компании, противодействовать фальсификациям продукции, повысить эффективность борьбы с отмыванием денег и мошенничеством и т.д. [1].

Ответственность компаний за качество продукта.

К сожалению, вызванные рыночными изменениями сокращения ИТ-бюджетов компаний привело к проблемам, связанным с их стремлением как можно быстрее монетизировать продукт.

При этом может существенно страдать его качество, поскольку компании стремятся к сокращению затрат на комплексное тестирование. Уже сейчас, по данным [6] зафиксированы многочисленные случаи, когда руководство компании, узнав о сбоях в работе программ или вредной функции, продолжает разрабатывать продукт и даже выпускает его на рынок. При таком подходе, выигрывая в краткосрочной перспективе, в средне- и долгосрочной перспективах компания терпит репутационные и экономические издержки.

Проблемы взаимодействий с государственными регуляторами.

Усиление роли регуляторов выводит в статус ключевой проблему взаимодействия между компаниями и государством. Новые возможности в секторе B2G вступают в диссонанс с деятельностью ИТ-компаний ориентированных, прежде всего, на передовые мировые технологии.

Новые технологии, зачастую, приносят новые бизнес модели, которые в отрыве от взаимодействия с соответствующим регулятором могут нанести социальный, экономический или юридический вред. Ярким примером [6], является опыт 2017 года с блокчейном, который дал возможность использовать криптовалюты, как способ привлечения инвестиций в стартапы.

Пока орган, регулирующий инвестиционную деятельность в США (SEC) оценивал ситуацию, рынок был хаосом, который позволил отдельным предпринимателям запускать заведомо мошеннические проекты, негативно сказавшиеся на экономике РФ.

Необходимость согласования ИТ-разработок с потенциальным потребителем

Проблема удовлетворения потребностей конечных потребителей, является, по сути, вопросом клиентоориентированности компаний. Данный вопрос сейчас особенно актуален, поскольку борьба за клиента на российском рынке существенно обострилась. Таким образом, проблема заключается в том, чтобы обеспечить процесс разработки продуктов и технологий во взаимодействии сообществом потенциальных потребителей. Разрабатывая технологию, которая будет внедрена в жизнь миллионов людей без взаимодействия с этими людьми – неправильно [6].

Для ИТ-компаний это ведет к увеличению срока разработки продукта. При этом компании вынуждены нести дополнительные финансовые затраты.

Также необходимость такого взаимодействия - действия регуляторов и государственных органов. Суть претензий регуляторов к технологическим компаниям связана, прежде всего, с вмешательством в личную жизнь граждан, а также противоречие интересам государственной безопасности.

В качестве примеров можно привести развитие беспилотных транспортных средств. Несмотря на их многоступенчатое тестирование, очевидно, что даже незначительные недоработки в технологии могут привести к человеческим жертвам. Массовое обсуждение повсеместного внедрения и использования таких технологий позволит быстрее устранить возможные недоработки и показать опасения и общества, на которые компании должны реагировать, внося изменения в продукт.

Другой пример [6] связан с распространенной в США технологией «умный дом». Зимой 2016 года в целом районе в одном из городов США, произошел сбой в работе Интернета. При этом целый квартал «умных» домов оказался бесконтрольным, что привело к сбоям работы отопления и электрообеспечения.

Таким образом, добиваться конкурентного преимущества компании могут только за счет целостности, надежности и совершенстве продукта, что в разы увеличивает сроки на его внедрение.

Список литературы

1. Big Data — современный тренд информационных технологий // [Электронный ресурс]. <https://coinnnet.ru/big-data-sovremennyj-trend-informatsionnyh-tehnologij/>
2. Егозин С.В. Современное состояние и проблемы российского рынка ИКТ // Вестник экономики, права и социологии, 2013, № 1// [Электронный ресурс].
3. Звидрина А.М. Крупнейшие компании и рынки информационных технологий [Электронный ресурс]. <https://scienceforum.ru/2018/article/2018005035>
4. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж: учебник / В.Н. Наумов. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 404 с.
5. Российский рынок информационных технологий: тенденции и прогнозы. // [Электронный ресурс]. <https://dolinaizvilin.ru/samorazvitie/rossijskij-rynok-informatsionnyh-tehnologij-tendentsii-i-prognozu>
6. Сунгурова П.К. Современное состояние рынка ИКТ в России [Электронный ресурс]. <https://scienceforum.ru/2018/article/2018009995>

7. Тренды ИТ рынка 2018-2019 годов. [Электронный ресурс].
<https://spark.ru/startup/utopia4you/blog/40633/trendi-it-rinka-2018-2019-godov>

Калужский филиал Финуниверситета

«МЕНЕДЖМЕНТ»

УДК 331.108.2

ГУБАНОВА Е. В., ДЕМИЧЕВА М. А.

КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

PERSONNEL RESERVE AS AN EFFICIENT MECHANISM OF PERSONNEL
MANAGEMENT

Аннотация: в работе рассматриваются особенности, значение и порядок формирования кадрового резерва, анализируются последствия и проблемы управления им.

Ключевые слова: кадровый резерв, конкурс, замещение, мотивация.

Abstract: This paper considers the features, significance and order of personnel reserve formation, analyzes the consequences and problems of its management.

Keywords: personnel reserve, competition, substitution, motivation.

В настоящее время возрастает актуальность формирования кадрового резерва как важного механизма оперативного решения проблемы замещения сотрудника во время его отсутствия и обучения нового для занятия квалифицированной должности. Данная проблема отмечается в распоряжении Правительства РФ «Об утверждении федеральной программы «Подготовка и переподготовка резерва управленческих кадров», в которой акцентируется внимание на необходимости подготовки квалифицированных управленцев для всех областей, особенно государственных органов в связи с социально-экономическими изменениями в стране.

Кадровый резерв - список лиц, способных осуществлять функции и задачи специалистов определенной должности более высокого ранга благодаря своим способностям, знаниям и умениям, навыкам. Существуют различные виды кадровых резервов (Таблица 1).

Таблица 1 - Классификация кадрового резерва[2]

| № п.п. | Способ классификации | Виды кадрового резерва |
|--------|----------------------------------|---|
| 1 | по сфере деятельности | - государственных (муниципальных) гражданских служащих; - коммерческий |
| 2 | по виду деятельности | - резерв развития; - резерв функционирования |
| 3 | по временному периоду назначения | - кандидаты, выдвигаемые на должность в настоящее время; - кандидаты на будущие годы |
| 4 | по источнику формирования | - внутренний; - внешний |

По виду деятельности выделяют резерв развития и резерв функционирования, т.е. резервисту следует выбрать между двумя направлениями карьеры: профессиональной или руководящей. По временному периоду назначения в кадровом резерве группируются на кандидатов, выдвигаемых на высшую должность в настоящее время, и кандидаты на будущие один - три года. Также выделяют кадровый резерв внутренний и внешний. Формирование внутреннего - это процесс более известный, менее затратный, чаще применяемый на практике. Внешний резерв предусматривает привлечение кандидатур из внешних источников.

Необходимость формирования кадрового резерва отмечается даже на государственном уровне. Согласно статье 64 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» для замещения вакантных должностей гражданской службы из числа гражданских служащих (граждан) должен формироваться федеральный кадровый резерв, кадровый резерв субъекта Российской Федерации, кадровый резерв федерального государственного органа и кадровый резерв государственного органа субъекта Российской Федерации [1].

Порядок формирования и управления кадровым резервом закрепляется законодательно, причем и на федеральном, и на региональном, и на местных уровнях. Правовой основой процесса созда-

ния кадрового резерва, управления и использования его являются Конституция Российской Федерации, Федеральные законы от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» и от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», Указ Президента Российской Федерации от 1 февраля 2005 г. № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации», Указ Президента Российской Федерации от 1 марта 2017 г. № 96 «Об утверждении Положения о кадровом резерве федерального государственного органа», Указ Президента Российской Федерации от 28 декабря 2006 г. № 1474 «О дополнительном профессиональном образовании государственных гражданских служащих Российской Федерации», иные нормативные правовые акты Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

Кадровый резерв государственного органа формируется для достижения следующих целей:

- совершенствование работы по привлечению и ротации кадров;
- своевременное удовлетворение потребностей органов власти в трудовых ресурсах;
- уменьшение времени приспособления при получении вышестоящей должности;
- повышение профессионализма и инициативности гражданских служащих;
- реализация права гражданских служащих на карьерный рост.

Уже с 1998 года в России действует президентская программа подготовки управленческих кадров. Данная государственная программа направлена на повышение квалификации кадров на руководящих должностях. Многие выпускники данных программ занимают высшие государственные должности, например, Михаил Котюков - министр науки и высшего образования. 12 выпускников первых двух потоков программы были приглашены на замещение должностей глав субъектов страны, на которые они после выиграли выборы.

В рамках стратегий социально-экономического развития Калужской области выделяется отдельный проект по подготовке кадрового резерва управления Калужской области. Данный проект нацелен на формирование новой элиты, обладающей высоким профессионализмом и конкурентоспособностью в области регионального развития и гражданской службы, способной гарантировать инновационность и устойчивость развития Калужской области в российском и международном плане. Кроме того, законом Калужской области от 01.10.2007 № 351-ОЗ утверждено положение о кадровом резерве на государственной гражданской службе Калужской области, а распоряжением Губернатора Калужской области от 20 мая 2014 г. № 53-р номенклатура должностей, на которые формируется резерв управленческих кадров Калужской области.

В Калужской области созданы Калужский региональный ресурсный центр Президентской программы подготовки управленческих кадров и «Центр современного образования», специализирующихся на подготовке и повышении квалификации менеджеров. Выпускниками данных программ являются более 500 молодых управленцев региона, каждый второй из которых успешно достигает карьерного роста и повышения заработной платы.

Существенную часть резерва управленческих кадров Калужской области занимает молодежь (Рисунок 1).

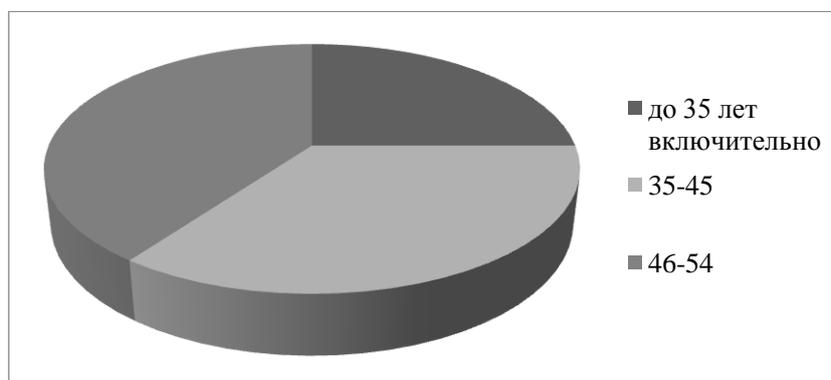


Рисунок 1. Возрастная структура кадрового резерва Калужской области [4]

Во многом этому способствует проводимая в регионе политика, ориентированная на обучение и привлечение молодых управленцев. В регионе активно действует с 2004 г. Молодежное правительство Калужской области, а с 2005 г. Молодежный парламент Калужской области. За время работы

данные органы не только приобрели опыт управленческой деятельности, но и внесли свой вклад в решение многих актуальных вопросов жизни региона.

Еще одним направлением работы с молодежью Калужской области является создание с 2004 г. губернаторских групп, которые объединяют на сегодняшний момент более 180 студентов из 6 вузов области. Вместе с изучением основной специальности данные студенты получают управленческие знания на занятиях, проводимых членами правительства Калужской области.

Несмотря на то, что в составе кадрового резерва Калужской области преобладают представители государственных и муниципальных органов власти, многие члены бизнеса также входят в его состав (Рисунок 2).

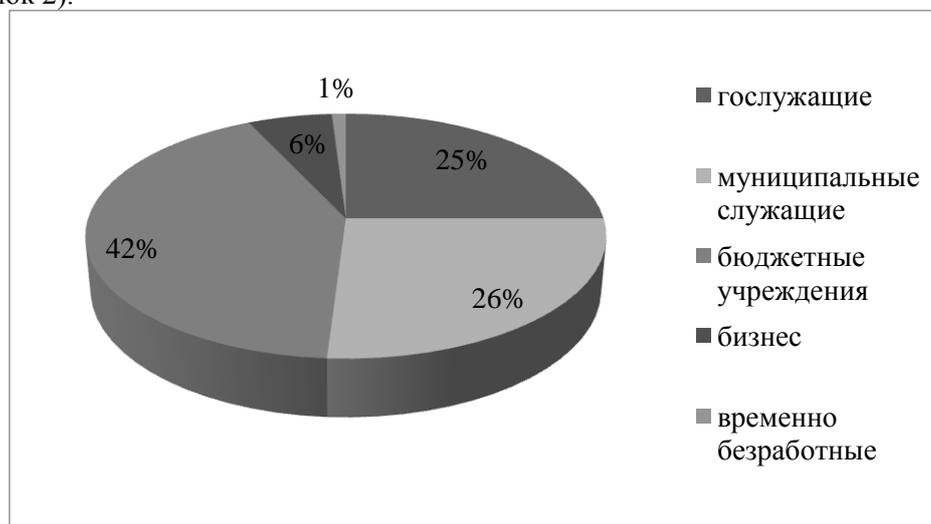


Рисунок 2. Структура кадрового резерва Калужской области [4]

Управление кадровым резервом организации основывается на следующих принципах:

- принцип актуальности, т.е. замещение должности необходимо в настоящий момент;
- принцип соответствия, т.е. кандидат подходит под предъявляемые к должности требования;
- принцип перспективности кандидата.

Процедуры формирования кадрового резерва должны отличаться гласностью, доступностью для контроля и активного воздействия коллектива, что позволяет сформировать благоприятный социально-психологический климат.

Рассмотрим этапы формирования кадрового резерва, предполагающие следующую последовательность:

- анализ оперативной ситуации в рамках оценивания необходимости новых менеджеров или сотрудников на трехлетнюю перспективу;
- определение списка должностей нового резерва;
- учет наличия уже существующих работников для замещения;
- составление конкретного перечня работников;
- анализ эффективности резерва, созданного раньше.

Определение необходимых кандидатов для включения в резерв проходит по следующим этапам (Рисунок 3):

- исследование информации анкет по персоналу;
- проведение собеседования;
- контроль за отношением сотрудника к своим коллегам;
- оценивание эффективности и результативности деятельности сотрудника;
- проведение аттестации работника;
- соотнесение выявленных качеств характера с требованиями должности;
- сравнение результатов по разным кандидатурам;
- формирование списка нового резерва с указанием кандидатов на должность.

После формирования кадрового резерва в зависимости от потребности осуществляется:

- пересмотр и пополнение реестра кандидатов списка при необходимости;
- вычеркивание из списка работников, переставших соответствовать требованиям;
- исправление программ повышения квалификации сотрудников;

-оценка эффективности применения реестра, осуществление прогноза и внесение изменений.

Стоит также отметить, что при формировании кадрового резерва проводится конкурс на должность в соответствии с внутренними документами компании при помощи формирования специальных конкурсных комиссий:

- для проведения конкурса на замещение вакантной должности;
- для проведения конкурса по формированию резерва.

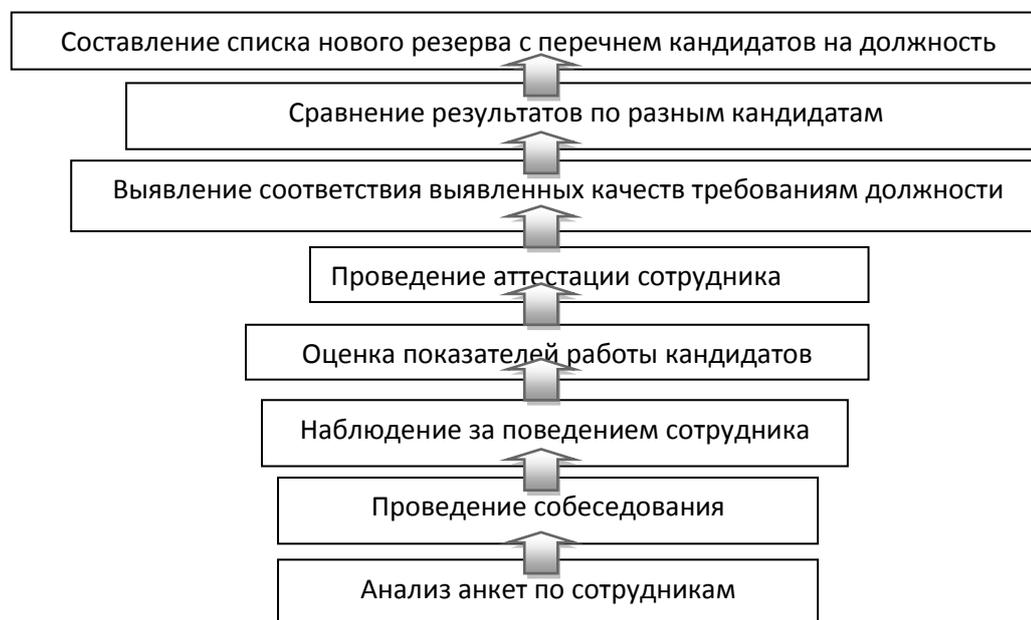


Рисунок 3. Этапы включения кандидатур в кадровый резерв [3]

Процедура конкурса может быть осуществлена только при наличии не менее двух претендентов на кадровый резерв. В противном случае конкурс считается несостоявшимся.

При управлении кадровым резервом можно столкнуться с определенными психологическими трудностями:

- определение основных свойств и качеств-ориентиров, на которых сделать акцент в развитии;
- установление правил формирования резерва;
- психологическая мотивация сотрудников на самовоспитание личности в структуре резерва

[3, с. 45-48].

Формирование резерва должно быть нацелено на перспективное использование кадров, подготовку их к будущей специальности. Но редко к данному процессу подходят формально. Например, при сохранении в кадровом резерве сотрудников, у которых отсутствуют необходимые профессиональные и организаторские качества или допускающие должностные и нравственные нарушения [2, с. 18-19]. Для избегания данных ошибок при управлении резервом следует учитывать также опорные свойства характера, на основе которых развивать другие, профессионально важные. К таким качествам относятся следующие:

- критическая оценка собственной деятельности;
- склонность к обучению, т.е. восприятие новой технологии, техники, организаторской деятельности;
- внимательность к людям, их проблемам;
- наличие лидерских способностей, выражающихся в организации совместной работе людей.

При создании целого имиджа личности менеджера часто ошибаются из-за неправильной оценки исходного материала о его поведении и деятельности.

Например, широко распространенными важными профессиональными качествами личности руководителя, лежащими в основе его успеха, являются требовательность, деловитость, дисциплинированность, инициативность, ответственность. Но где проходит грань между требовательностью и самодурством, деловитостью и делячеством, инициативностью и импульсивностью, ответственностью и непомерным мнением о себе и принижением роли других? Только обладая высокой компе-

тентностью, объективностью, принципиальностью, можно отличить грани данных свойств характера, разработать результативные методы исследования, а соответственно, и оценки личности работника.

Среди самых эффективных методов оценки личности выделяют следующие:

- анализ жизненного пути личности не только по анкете или автобиографии, но и в рамках личного общения, при деловых встречах, совместной работе;
- исследование мнения коллектива;
- анализ ближайшего окружения личности;
- специальная организация ситуаций для личности, наиболее подходящих для проявления профессионально важных качеств и свойств;
- исследование мнения личности о собственной роли в делах, выполняемых коллективом.

Интересна японская система формирования кадров, являющаяся одним из основных факторов конкурентоспособности и прогрессивности страны.

В Японии отделы кадров взаимодействуют с университетами и подбирают сотрудников среди студентов, обучающихся на втором или третьем курсе. Приглашают во время каникул студентов на стажировку, пытаясь найти людей с определенными способностями, полезными для будущего развития компании. По окончании университета к каждому молодому специалисту, приглашенному в организацию на работу, закрепляется наставник, который стремится помочь новому работнику обустроиться на рабочем месте, решить возможные проблемы.

Только по происшествии определенного времени при обнаружении организаторских способностей может произойти дальнейший карьерный рост на следующую ступень без перескакиваний через ступени вне зависимости от знаний и навыков.

При этом в японских организациях все сотрудники продвигаются по карьерной лестнице по вертикали или по горизонтали. Последнее определяется как ранговое продвижением по службе, также связанное ростом заработной платы и разных льгот. Т.е., обе системы престижны, и перспектива есть у каждого.

В соответствии с действующим законодательством, предусмотрена постоянная работа с резервом, цель которой – сформировать новую элиту-менеджеров на смену действующим руководящим сотрудникам при обеспечении преемственности поколений. Формы и методы работы с резервом определяются руководителем организации или ее структурного подразделения и требованиями должности.

Ожидание отдачи от зарезервированных и подготовленных к определенной должности специалистов бессмысленно, если работа с кадровым резервом не связана со стратегией организации, не поддерживается всей корпоративной культурой, если не проводятся промежуточное тестирование и анализ текучести кадров, у работников низкая лояльность, отсутствует готовность к обучению. Но если все обстоит иначе - кадровый резерв, безусловно, станет хорошим мотивирующим фактором как для сотрудников, так и для самой организации.

Таким образом, создание кадрового резерва в компании имеет цель обновления существующего состава руководства и специалистов за счет как собственных, так и привлеченных сотрудников. Вхождение в этот резерв требует наличия у кандидата специальных качеств, знаний, опыта, навыков, а также предполагает возможность его обучения и повышения квалификации до требуемого уровня. Перечень должностей и требования к ним в организации определяются индивидуально внутри нее.

Список литературы

1. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2018 № 79-ФЗ//КонсультантПлюс.
2. 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.
3. 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.
4. Кадровый резерв. Официальный сайт органов власти Калужской области : [Электронный ресурс]. URL: <http://admoblkaluga.ru/sub/rezervkadrov/nash-reze>. (Дата обращения: 05.12.2018).

УДК 338

ДЕМИНА И.В.

**ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ
«КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»****BASIC APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE NOTION
«CORPORATE MANAGEMENT»**

Аннотация: в работе рассматривается многоаспектность понимания термина «корпоративное управление». Уточняется отсутствие единого мнения и предлагается новое определение исследуемой концепции. При этом управление подразумевает взаимоотношения между собственниками компании, руководством и другими частными лицами по следующим вопросам: обеспечение их интересов через справедливые и равные права в распределении результатов деятельности; контроль собственников за управлением компанией; повышение эффективности компании и увеличение ее прибыли; соответствие социальным интересам.

Ключевые слова: основные понятия малого и среднего бизнеса в России, основные взгляды на историю развития малого и среднего бизнеса, пути преодоления проблем малого и среднего бизнеса.

Abstract: the paper considers the multidimensional understanding of the term "corporate governance". The lack of consensus is clarified and a new definition of the concept under study is proposed. According to which corporate governance is a system of relations between the owners of the company, management and other individuals on the following issues: ensuring their interests through fair and equal rights in the distribution of the results of activities; control over the management of the owners of the company; improving the efficiency of the company and increase its profits; compliance with social interests.

Keywords: basic concepts of small and medium-sized businesses in Russia, basic views on the history of small and medium-sized businesses, ways to overcome the problems of small and medium-sized businesses.

В настоящее время не существует унифицированного подхода к определению понятия «корпоративное управление», не существует и определения данного понятия в каком-либо нормативно-правовом акте России. Сам термин «корпоративное управление» впервые стал использоваться американскими экономистами. А. Shleifer и R. Vishny, M. Goergen определяют корпоративное управление как систему взаимоотношений между владельцами капитала и менеджментом, характеризующую способы, с помощью которых участники хозяйственного процесса, представляющие корпорации финансовые ресурсы, могут обеспечить доход на принадлежащие им вложения. Н. Mathiesen говорит о системе корпоративного управления как о совокупности способов повышения эффективности работы управленческого персонала, нацеленных на увеличение благосостояния заинтересованных сторон [3].

По мере развития корпоративной практики, в международно-правовом акте, одобренном в апреле 1999 г. Организацией экономического сотрудничества и развития, было сформулировано следующее определение корпоративного управления: «Корпоративное управление относится к внутренним средствам обеспечения деятельности корпораций и контроля над ними... Одним из ключевых элементов для повышения экономической эффективности является корпоративное управление, включающее комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Корпоративное управление также определяет механизмы, с помощью которых формулируются цели компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью».

В России термин «корпоративное управление» на государственном уровне впервые был определен органом исполнительной власти - Федеральной службой по финансовым рынкам в издании «Корпоративное управление: история и практика», где приводятся следующие определения этого понятия [3]:

-корпоративное управление - система отчетности перед акционерами лиц, которым доверено текущее руководство компаний;

-корпоративное управление - способ управления компанией, который обеспечивает справедливое и равноправное распределение результатов деятельности между всеми акционерами, а также иными заинтересованными лицами;

-корпоративное управление - комплекс мер и правил, которые помогают акционерам контролировать руководство компании и влиять на менеджмент в целях максимизации ее прибыли и стоимости;

-корпоративное управление - система взаимоотношений между менеджерами компании и ее владельцами по вопросам обеспечения эффективности ее деятельности и защите интересов владельцев, а также других заинтересованных сторон.

Вышеуказанные определения, безусловно, отражают различные аспекты сущности корпоративного управления, которые заключаются в разделении собственности и исполнительного менеджмента, когда собственник не может непосредственно контролировать решения менеджмента.

Современными исследователями приводится ряд определений термина «корпоративное управление», включающих в себя тот или иной дополнительный аспект основного принципа, заложенного в традиционное понимание корпоративного управления [1].

Специалистами Российского института директоров И. Беликовым и В. Вербицким корпоративное управление рассматривается как «система взаимоотношений между собственниками компании и ее менеджментом, между различными группами (категориями) акционеров, между компанией в целом и иными заинтересованными группами по вопросам обеспечения интересов указанных участников корпоративных отношений и эффективной деятельности компании, ее соответствия социальным целям и общественными интересам». Особую актуальность данному определению придает обозначение соответствия деятельности по управлению компанией социальным целям и общественным интересам. Изучение социальной ответственности российских компаний является в настоящее время отдельным направлением деятельности союзов и ассоциаций предпринимателей, особое внимание социальной ответственности компаний уделяется и государством.

Системный характер корпоративного управления обозначен в работе М. М. Соловьева «Автоматизированные системы, менеджмент и корпоративное управление: логика разделения и развития». К настоящему времени в теории и практике управления сложилось четкое разделение систем управления: автоматическое регулирование, менеджмент и корпоративное управление.

Для системы корпоративного управления пространство управления в сравнении с системой менеджмента расширилось принципиальным образом. В него стало необходимым включать, наряду с управляемой компанией и показателями ее профильного рынка товаров и услуг, смежные рынки и фондовый рынок с информацией о широком круге компаний, представляющих потенциальный интерес с позиций возможного перетока акционерных капиталов, структурных взаимодействий и преобразований [1]. Однако в системе корпоративного управления функционирование компании обеспечивает менеджмент, а производство товаров и услуг - система автоматизированного управления. Таким образом, согласно М. М. Соловьеву, корпоративное управление представляет собой систему управления, появившуюся в результате трансформации и развития системы менеджмента и автоматизированной системы управления, включающую в себя элементы этих систем и направленную на достижение согласованности интересов собственников компании и иных лиц через призму надежного и объективного функционирования топ-менеджмента компании.

О. А. Макарова определяет понятие «корпоративное управление» через дефиниции, закрепленные в российском законодательстве, подчеркивая, что корпоративное управление, «это, прежде всего, управление, осуществляемое на основании закона и принятых в соответствии с законом внутренних документов корпорации». Безусловно, нормативно-правовое регулирование играет одну из ключевых ролей в корпоративном управлении компании [2]. О. А. Макарова, анализируя ст. 53 Гражданского кодекса Российской Федерации, определяющую понятие юридического лица, а также Закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», выводит понятие корпоративного управления в узком понимании, «как воздействие на корпорацию как организованную систему, осуществляемое специально образованными органами, действующими в пределах своей компетенции». На наш взгляд, такое определение не отражает действительной специфики корпоративного управления, поскольку отсутствует определение круга субъектного состава корпорации, а образование органов, действующих в пределах своей компетенции, характерно для любых организаций различной организационно-правовой формы. В широком смысле корпоративное управление, по словам О. А. Макаровой, представляет собой «взаимоотношения внутри корпорации и ее взаимоотношения с внешним миром», т. е. систему отношений между органами управления и владельцами

ценных бумаг корпорации (акционерами, владельцами облигаций и иных ценных бумаг), между корпорацией и государственными органами, а также другими заинтересованными лицами, так или иначе вовлеченными в управление эмитента (общества) как юридического лица.

Нормативный подход к определению понятия «корпоративное управление» отмечает В. В. Долинская. По её мнению, корпоративное управление представляет собой урегулированную нормами права систему организационных и имущественных отношений, с помощью которой корпоративная организация реализует, представляет и защищает интересы инвесторов, и в первую очередь акционеров.

По мнению Макаровой О.А.[2] корпоративное управление - это меры, осуществляемых компаниями для защиты интересов собственников и в конечном итоге для повышения стоимости компании и привлечения инвестиций. Л. З. Шнейдман также отмечает, что надлежащая система корпоративного управления позволяет собственникам быть уверенными в том, что их средства разумно используются руководством акционерного общества для развития финансово-хозяйственной деятельности.

В. Клейнер из определения понятия «корпоративное управление» исключает термин «акционеры», как обобщающее наименование партнеров предприятия на фондовом рынке, и предлагает использовать понятие «инвесторы», утверждая, что «инвесторы - это экономические субъекты, которые либо уже являются акционерами компании (реальные акционеры, или просто акционеры), либо могут стать таковыми в будущем (потенциальные акционеры). Поскольку владельцы акций постоянно мигрируют из категории владельцев акций в категорию потенциальных инвесторов и обратно, взаимоотношения компании с акционерами превращаются во взаимоотношения с инвесторами - как теми, которое на данный момент являются инвесторами, так и теми, которое могут потенциально ими стать. Использование термина «инвесторы» в определении понятия «корпоративное управление» уместно в случае понимания действительных вкладчиков в капитал организации, будь то институциональные и портфельные инвесторы. Однако потенциальные инвесторы не попадают под управленческое действие корпорации, поскольку они не являются признанными таковыми в установленном законом порядке и в силу этого не могут иметь определенные права и обязанности, какими обладают действительные акционеры, участвующие в управлении предприятием с помощью данных прав.

В. Клейнер считает, что при формировании понятия «корпоративное управление» следует учитывать непосредственных субъектов фондового рынка, таких как брокеры, консультанты, аналитики, аудиторские компании, рейтинговые агентства. Безусловно, вышеуказанные субъекты оказывают сильное влияние на формирование корпоративной стратегии и деятельность руководящих органов предприятия. Успешные результаты исследований рейтинговых агентств могут способствовать увеличению капитала предприятия путем привлечения новых инвесторов.

Обозначая взаимоотношения корпорации и фондового рынка, выделяют два основных типа отношений:

- ✓ направленные от акционеров к компании управленческие потоки или потоки решений;
- ✓ направленные в обе стороны информационные и финансовые потоки.

Выделение подобных типов взаимоотношений между организацией и фондовым рынком основывается, прежде всего, на совокупности полномочий, определенных в законодательстве. При этом управленческие решения со стороны акционеров представляют собой наём менеджмента компании, формирование совета директоров, выбор аудитора и др. Информационные потоки от фондового рынка к компании отражают оценки и ожидания рынка в отношении результатов ее деятельности. Информационный поток от компании к фондовому рынку призван не только удовлетворить управленческие и контрольные запросы собственников компании, но и ответить на информационные запросы инвесторов, сформировать положительные ожидания от деятельности компании. Так, по мнению В. Клейнера, под корпоративным управлением понимается «система взаимоотношений публичной компании и фондового рынка, определяющая:

- а) управленческие воздействия со стороны акционеров и их групп на компанию;
- б) финансовые потоки между компанией и фондовым рынком;
- в) информационные потоки между компанией и фондовым рынком».

Советский энциклопедический словарь определяет управление как элемент, функцию организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающую сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию их программ и целей.

Корпоративное управление осуществляется в компаниях, признаваемых в силу экономических, правовых, общественно-социальных критериев корпорациями и в этом смысле корпоративное управление представляет собой особый вид управленческой деятельности в компаниях с акционерной формой собственности. Корпоративное управление является сознательным управлением, которое осуществляется специально формируемыми в корпорации органами. Это органы создаются в порядке, определенном законодательством, и имеют различную компетенцию, разграничение которой осуществляется в рамках закона. Поэтому корпоративное управление - это управление, осуществляемое на основании закона и иных нормативно-правовых актов. Нормативная регламентация корпоративного управления является одним из его признаков и призвана регулировать в рамках закона взаимоотношения, складывающиеся между субъектами управления.

По мнению А. Осинковского, все участники корпоративного управления делятся на две группы: само акционерное общество и акционеры этого общества - менеджмент корпорации (эмитента), крупные акционеры (мажоритарные), миноритарные акционеры (владеющие незначительным количеством акций), владельцы ценных бумаг эмитента, кредиторы и партнеры, не являющиеся владельцами ценных бумаг эмитента, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, а также органы местного самоуправления. Именно урегулирование взаимоотношений между субъектами корпоративного управления, направленное на обеспечение интересов участников с целью повышения эффективности деятельности компании, является сущностью корпоративного управления.

Так, Тепман Л.Н. считает, что при урегулировании взаимоотношений субъектов корпоративного управления у менеджмента всегда есть две задачи: не потерять старых акционеров, которые могут начать избавляться от акций компании, не приносящих доход, и привлечь новых акционеров путем размещения дополнительных акций [3].

Таким образом, достижение поставленной цели - повышение эффективности производства и увеличение прибыли при корпоративном управлении - должно быть реализовано через систему механизмов, а именно управление акционерным капиталом с учетом интересов миноритарных и мажоритарных акционеров, других заинтересованных лиц, взаимодействие с профессиональными участниками фондового рынка по движению эмитируемых акций, основанное на финансовых потоках между компанией и фондовым рынком, развитие культуры взаимодействия с внутренней и внешней бизнес средой, реализующейся, в том числе через социальную ответственность компании, ее соответствие социальным целям и общественным интересам. Все механизмы и процессы, происходящие в корпорации, структурированы и подлежат четкой регламентации законом и внутренними нормативными актами. Поэтому взаимоотношения, возникающие в процессе корпоративного управления, носят системный характер.

Список литературы

1. Иванова, Е.В. Корпоративное управление: Учебное пособие / Е.В. Иванова. - М.: Флинта, 2016. - 336 с.
2. Макарова О.А. Корпоративное право: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О. А. Макарова ; предисловие В. Ф. Попондопуло. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 334 с. - Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс.
3. Тепман, Л.Н. Корпоративное управление: Учебное пособие / Л.Н. Тепман. - М.: ЮНИТИ, 2014. - 239 с.

Калужский филиал Финуниверситета

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ



Аполонис Анна Викторовна – магистрант специальности «Экономика и управление на предприятии» кафедры экономики и управления факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Республика Беларусь

e-mail: aivetta_112@mail.ru



Артеян Татевик Робертовна - магистрант направления подготовки 38.04.01 - Экономика, зам. начальника финансового отдела ООО «Каскад-Энерго». Специализируется по профилю экономики в направлении бухгалтерского учета, анализа и аудита. Участник международных и межвузовских конференций. Автор научной публикации «Влияние девальвации рубля на экономику РФ», «Взаимосвязь управленческого консалтинга и аудита на современном этапе функционирования организаций» и др.

e-mail: tatevik.95@mail.ru



Витютинa Татьяна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Специализируется в области экономики предприятий и организаций, развития промышленного производства в Калужской области. Автор 32 научных публикаций, 20 учебно-методических работ, является соавтором двух монографий: «Финансовый потенциал Калужской области и пути его развития» и «Рынок труда региона: вызовы времени, тенденции развития». Награждена Почетной грамотой Городского Головы «За высокий профессионализм и большой личный вклад в развитие сферы образования в муниципальном образовании «Город Калуга».

e-mail: apkul9@yandex.ru



Воробей Юлия Владимировна – магистрант специальности «Экономика и управление на предприятии» кафедры экономики и управления факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Республика Беларусь

e-mail: belosnegka.00@mail.ru

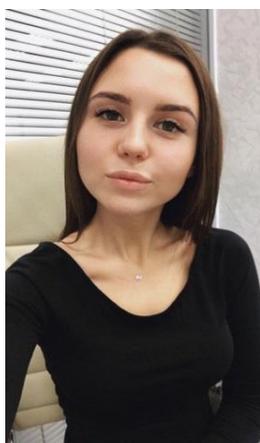


Губанова Елена Витальевна – доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала Финуниверситета, кандидат экономических наук, доцент. Научная работа ориентирована на разработку теоретических и практических вопросов в сфере инвестиций и инноваций в развитие региональной экономики: предпосылки, 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



Давтян Шагане Арамовна - магистрант 2 курса Калужского филиала Финуниверситета



Демина Ирина Валерьевна - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, магистратура. Специализируется в области корпоративного управления.

e-mail: i.demina@sibelrk.ru



Демичева Мария Алексеевна - магистрант Калужский филиал Финансового университета. Специализируется в области стратегического анализа, финансового менеджмента и государственных финансов. Автор около 10 научных публикаций.

e-mail: m.demicheva@bk.ru



Дрогунова Дарья Николаевна – магистрант направления подготовки 38.04.01 - Экономика, инспектор 1 категории Контрольно-счетной палаты Калужской области. Специализируется по профилю экономики в направлении бухгалтерского учета, анализа и аудита. Автор научных публикаций по темам: «Влияние девальвации рубля на экономику РФ», «Взаимосвязь управленческого консалтинга и аудита на современном этапе функционирования организаций» и др.

e-mail: dpushistik@gmail.com



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: valentina.eroxina@yandex.ru



Жаворонкова Маргарита Сергеевна – магистрант направления подготовки 38.03.01 – Экономика, программа магистратуры «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг». Специализируется по профилю экономики в направлении ведения бухгалтерского и налогового учета. Участник международных и межвузовских конференций.

e-mail: lari.m88@mail.ru



Ильина Анастасия Александровна – магистрант Калужского филиала Финансового университета, секретарь суда в Дзержинском районном суде Калужской области.

e-mail : Anastasij010786@mail.ru



Козлова Екатерина Васильевна - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, закончила Российский экономический Университет им. Г.В. Плеханова по направлению экономика. Работает в ООО «Газпром добыча шельф Южно-Сахалинск» в группе специалистов по бухгалтерскому учету. Специализируется в области бухгалтерского учета и анализа.

e-mail: Kozlova_kate94@mail.ru



Кузенкова Алина Александровна – экономист 2й категории отдела главного механика ПАО «Калужский двигатель». В 2016 году окончила Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, бакалавр по специальности «Инноватика», обучается на магистра в Калужском филиале Финуниверситета. Имеет научные публикации.

e-mail: kuzenkovaalina@gmail.com



Кулакова Надежда Николаевна– кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика» Калужского филиала Финуниверситета. Научные интересы связаны с развитием предпринимательства и бизнеса в современных условиях и экономики отдельных хозяйствующих субъектов. Автор более 70 научных публикаций, в числе которых 2 монографии. За многолетний добросовестный труд и высокое профессиональное мастерство награждена Почетной грамотой Министерства образования и науки Калужской области (2018 год).

e-mail: nadezhda-kulakov@mail.ru



Кутузова Виктория Олеговна – магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Специализация – налоги, бухгалтерский учет, налоговый консалтинг.

e-mail: vkutuzova96@mail.ru



Латкина Анастасия Сергеевна – бухгалтер ЗАО «Бабынинский молочный завод» Магистрант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению "Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг". В 2017 году закончила обучение в Калужском филиале РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева по направлению "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", диплом с отличием.

e-mail: latkina.nastena@mail.ru



Матина Анна Юрьевна - магистрант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал Финансового университета). Направление подготовки Экономика. Направление магистерской программы «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг».

e-mail: 26075@mail.ru



Николаев Александр Сергеевич - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг». В 2018 г. закончил обучение в Калужском филиале Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

e-mail: nikolaevalexander96@gmail.com



Николаев Никита Сергеевич - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг». В 2018 г. закончил обучение в Калужском филиале Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

e-mail: nikitich10017@gmail.com



Оськина Наталья Валерьевна – магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Специализация – налоги, бухгалтерский учет, налоговый консалтинг.

e-mail: natali_oskina@bk.ru



Осьминин Евгений Петрович – доцент кафедры «Высшая математика и статистика» Калужского филиала финансового университета при Правительстве Российской Федерации, кандидат педагогических наук, доцент. Специализируется в области внедрения информационных технологий в прикладные области, оптимизации бизнес-процессов, внедрения и разработки информационных систем. Автор более 70 научных работ по направлениям «Менеджмент в условиях информатизации», «Концепция адаптивных гипермедиа систем», «Информационные технологии в прикладных областях (образование, управление, экономика)», «Проектирование и реализация мультимедийных продуктов» в т.ч. 2 монографий, 6 учебных пособий.

Лауреат Всероссийского конкурса на лучшую научную книгу за монографию «Руководство в организациях в эпоху глобализации: информационный аспект».

Лауреат премий Правительства Калужской области (2004, 2011) за популяризацию научных знаний посредством мультимедийных продуктов и создание системы подготовки специалистов к работе в условиях информатизации.

e-mail: epo@bk.ru



Серда Кирилл Юрьевич – магистрант специальности «Экономика и управление на предприятии» кафедры экономики и управления факультета экономики и управления Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, Республика Беларусь

e-mail: kirya95@mail.ru



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.



Темирханова Муътабар Жураевна – PhD, доцент кафедры «Бухгалтерский учет» Ташкентского государственного экономического университета, доктор философии по экономическим наукам. Специализируется в области бухгалтерского учета, аудита и экономического анализа. Автор 1 монографии, 2 учебников, более 150 научных публикаций, в том числе монографии «Совершенствование финансового учета и отчетности в туристических компаниях». Почетный работник университета ТГЭУ РУз.

e-mail: mutabarchik@mail.ru

КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
Научный журнал

№ 4 (2018)

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета
Дербичева А.А.

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. 5,87

Подписано в печать: 11.01.2019. Тираж 300. Заказ № 794
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy.ru
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.5