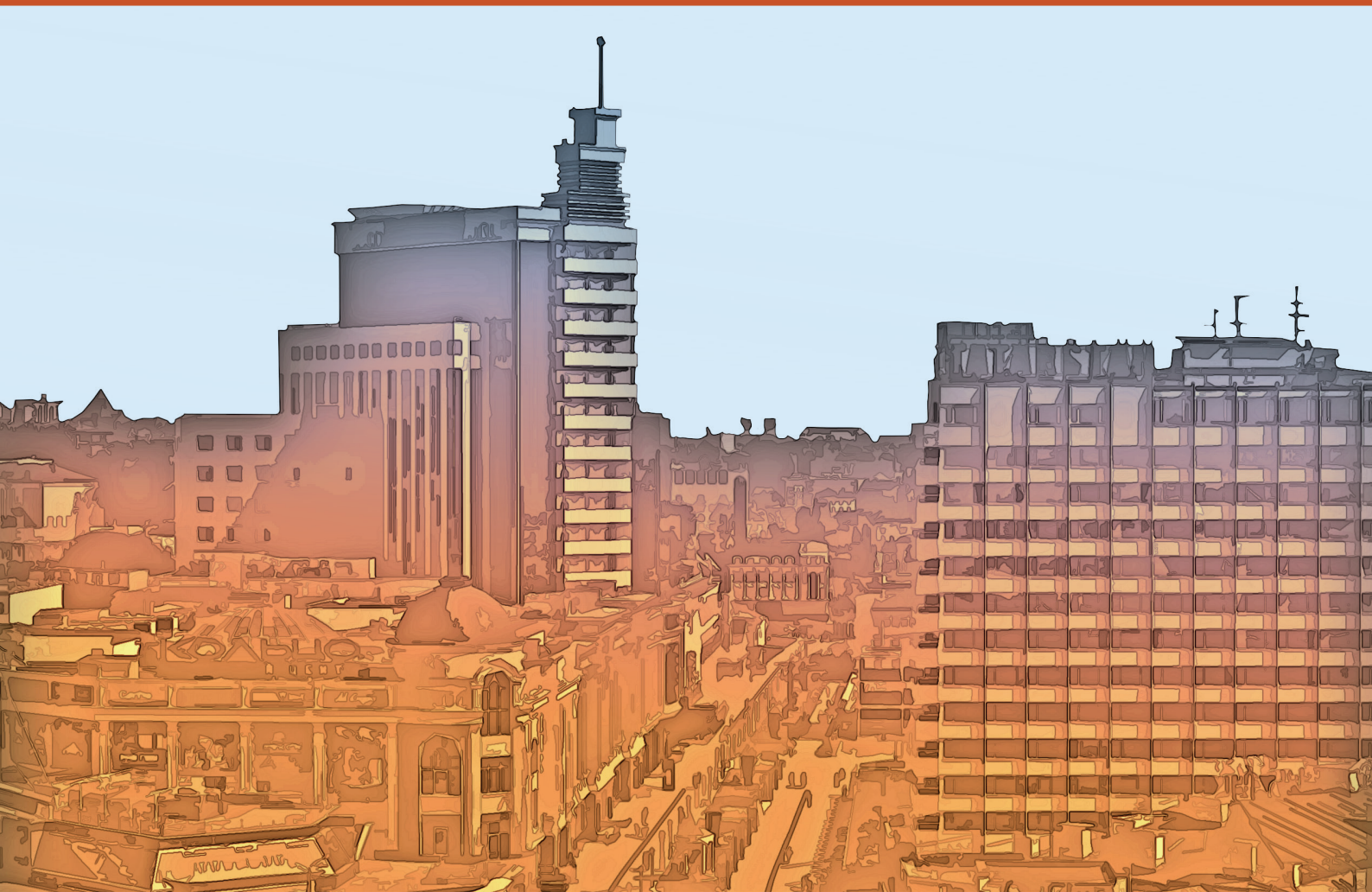


МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ



III Международная научная конференция

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА



Казань

УДК 330
ББК 65
И66

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Калдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственные редакторы: *Е. И. Осянина, Л. Н. Вейса*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

И66 **Инновационная экономика** : материалы III Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2016 г.). — Казань : Изд-во «Бук», 2016. — iv, 90 с.

ISBN 978-5-906873-39-2

В сборнике представлены материалы III Международной научной конференции «Инновационная экономика». Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-5-906873-39-2

© Оформление.
ООО «Издательство Молодой ученый», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Лыкова О.Е.

Эволюция налоговой политики в современной России 1

Потапов В.Д., Шевчук Н.А.

Динамика внешнеэкономической деятельности Алтайского края: оценка и перспективы 4

Романова Е.К.

Состояние и динамика развития земельного фонда РФ 6

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Андреева Г.С.Роль оценки надежности строительных организаций
в совершенствовании института саморегулирования 10

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Бакулина А.А.

Анализ российского автомобильного рынка в условиях кризиса на примере Ford Motor Company 13

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Кобзева Т.Я., Дегтяренко И.С.

Влияние глобализации на эффективность грузоперевозок морским транспортом Великобритании 17

Соловей М.В., Нартикоев Г.М.

Сравнительный анализ налоговых систем Австрии и России 20

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Гончарук Е.А.Методические положения и рекомендации по оценке эффективности привлечения
частным сектором экономики финансовых ресурсов на рынке ссудных капиталов 23**Ильченко А.В., Латышева Л.А.**

Финансовый механизм реиндустриализации 29

Москалева С.А.Основные аспекты налогообложения доходов физических лиц, уплата налога в бюджет,
отчетность в налоговые органы 31**Посашкова Д.В.**

Основные понятия и инструменты хеджирования 33

Соболь М.С.Оптимизация достаточного уровня ликвидности российского банковского сектора
по модели Миллера-Орра 35

Черных М.И. Управление ликвидностью отдельных групп банков в условиях финансовой нестабильности	38
---	----

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Бибик О.И. Трансформация отчетности, составленной по Положениям (стандартам) бухгалтерского учета Украины в отчетность, составленную по Российским стандартам для целей анализа кредитоспособности	43
Витковская Е.В. Особенности формирования финансового результата договоров строительного подряда	55
Загреба Ю.С. Анализ формы номер пять «Приложение к бухгалтерскому балансу»	60
Рахматулина Е.В. Организация и необходимость аудита затрат.	62
Шевченко А.Ю. Учет основных средств на предприятии ООО «Восток» и предложения по его совершенствованию	64

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Мариненко Э.А., Синицина Д.Г., Козлова Д.В. Рынок интернет-банкинга России и Калининградской области	67
--	----

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Бадыкшанова Р.М., Богоявленская Е.Е. Бережливое производство. Результаты применения lean-концепции на российских предприятиях. . . .	71
Кобзева Т.Я. Взгляд на менеджмент как на двигатель предпринимательства в современных рыночных условиях. . . .	74
Лукин Г.И., Фролков А.И. Исследование проблемы планирования опережающей подготовки кадров в крупной компании в условиях ее технологического обновления	76
Науменко М.А. Инвестиционная привлекательность интернет-стартапов	82

18. ТУРИЗМ

Пуляев А.В., Щепотьев А.В. Внутренний туризм: продвижение филимоновской игрушки как регионального бренда Тульской области	85
--	----

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Эволюция налоговой политики в современной России

Лыкова Ольга Евгеньевна, магистр

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва)

Актуальность данной темы определена значимостью налоговой политики в рамках государственного регулирования экономики современной России. С этой точки зрения необходимо исследовать исторические трансформации налоговой политики с начала 90-х годов XX века по настоящее время. В данной статье проанализированы основные этапы развития налоговой политики, опирающиеся на изменения социальной направленности и экономических доминант. В рамках предложенного анализа рассмотрены основные виды налогов и их изменения соответствующие содержанию каждого этапа. Эта тема наряду с другими экономическими вопросами является значимой, потому что если из ошибок прошлого не сделаны выводы, в будущем эти ошибки могут быть сделаны вновь.

Изменение налоговой политики в России соответствовала акцентуальным метаниям, которые были характерны для перехода от плановой экономики к рыночной. Экономическая политика России в начале 90-х годов прошлого столетия подразумевала трансформацию экономического устройства России по западным моделям и образцам: отказ от торговой скидки и фиксированной торговой надбавки плановой экономики в пользу добавленной стоимости планируемой в будущем. Несформированный налоговый инструментарий породил деструктивный путь развития бизнеса и экономики в целом. Его несовершенство по сей день порождает всецелый «теневой раскол». Определим содержание трансформационных этапов и соответствующих им налогово-бюджетной политики.

Первый этап: Осознание и выстраивание образа будущей экономики (период с 1991 г. по 1999 г.)

К началу 90-х годов стало ясно, что централизованное управление уходит в прошлое, а новое, с оглядкой на Запад, еще только зарождается. В этих условиях, особенно учитывая много-десятилетний отход экономических процессов и интересов нации от рыночных, многие люди мировоззренчески растерялись, оказались в информационном вакууме и как следствие началось формирование искаженного взгляда на экономическую действительность. Институциональная пустота образовавшиеся при разрушении плановой экономики заполнялась экономическими институтами в результате скороспелых экономических реформ, на первых порах разрушительными для человеческой личности и для общества в целом. И можно сказать,

что на данном этапе в России сформировалось особое постсоветское общество, которое оказалось на распутье. Общество разделилось на желающих жить в рамках норм советского периода, главным из множества достоинств которого являлась стабильность. Также на тех, кто под влиянием западного либерализма был готов к переменам, но не знал, что делать с завоеваниями нового времени: экономическими и политическими свободами. Развитие началось по одному из негативных сценариев. При снятии административных барьеров в экономике преимущества получили мошенники и авантюристы. Налоговая политика государства зарождалась в муках. Не удалось сразу учесть быстро меняющуюся реальность. Бизнесмены одиночки торговали без всякого налогового бремени на рынках и ярмарках, чуть ли не в коридорах налоговых инспекций. Отсутствие рациональности в управлении, непонимание, что есть сущность и принципы налогообложения, государственного регулирования, игнорирование требований времени и раскола общества привело к тому, что страна погрузилась в экономический хаос.

Верховный Совет РСФСР в конце 1991 года принял около полутора десятка налоговых законов. Они вступили в силу с начала 1992 года. Рассмотрим несколько самых важных и по сегодняшней день введенных налогов, доходность бюджета от которых наиболее высока.

Сразу надо отметить, что налог с продаж, введенный в 1991 году законодательством СССР был упразднен и в новом Законе РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» отсутствовал. [3]

С 1 января 1992 года в России вводится новый налог — налог на добавленную стоимость (далее — НДС). Порядок исчисления налога и его уплаты первоначально был принят Законом Российской Федерации от 06.12.91 г. № 1992-1 «О налоге на добавленную стоимость». [4] Изначальная ставка налога составляла 28%. Плательщиками являлись все предприятия, кроме тех, кто занимался финансовыми услугами, услугами в области здравоохранения, образования и религии. Налогооблагаемая база определялась, как разница между стоимостью реализованных товаров, работ/услуг, материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. С 1 января 1993 года ставка НДС была снижена с 28% до 20% по всем товарам, работам/услугам, кроме продовольственных и детских товаров,

по которым ставка была равна 10%. С 1 февраля 1993 года НДС стали взимать с импортных товаров (ввозимых на территорию РФ). Примечательно, что это время характеризуется, как начало использования кассового метода исчисления НДС, когда обязательства по начислению и уплате налога в бюджет возникали по факту получения денежных средств за продукцию. А розничная торговля стала жить по методу определения НДС с торговой наценки, выводя средний процент. И этот процент еще контролировался государством. Считалось, что более 30% торговой наценки грозило объяснениями в налоговых органах. Сравнивая с нашими днями, объяснение в налоговых органах грозит в случае если наценка маленькая или не соответствует средней наценке в сегменте рынка в котором работает предприятие. НДС по ставке 0% предназначался для экспортных товаров. А в 1992 году перестали облагаться НДС и импортные товары. Что примечательно НДС можно было спокойно возместить из бюджета на основе данных деклараций, без предоставления документов, способом, который отсутствуют в настоящее время: зачесть сумму налога предъявленную к возмещению в счет будущих платежей и зачет в счет других налогов такого же значения не допускалось. Появляются ПБОЮЛ (предприниматель без образования юридического лица) которые освобождены от уплаты НДС, что создает проблемы бизнес отношений с партнерами-покупателями.

С 1 января 1992 года вводятся акцизы согласно Федеральному закону от 6 декабря 1991 г. «Об акцизах». [5] Который, вместо налога с продаж, предусматривался для алкогольных напитков, табачных изделий. А в 1992 году были введены акцизы с дифференцированными по группам товаров ставками. Акцизы установили в процентах от розничной цены и взимались на стадии реализации товара. Что примечательно, до 1993 года импортные товары были освобождены от акцизного сбора.

Акцент на НДС и акцизы сделан потому, что на данном этапе сформировалось представление, что именно косвенные налоги составят систему налогообложения РФ на долгие годы, поскольку прямые налоги являются свойством налоговых систем развитых рыночных экономик.

С 1 января 1992 года вводятся новые правила исчисления налога на прибыль согласно Закону РФ от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций». [6] Он взимался со всех предприятий кроме производителей сельхозпродукции и предприятий социальной инфраструктуры (в основном коммунальные) с целью облегчения этапов перехода к платному жилью. Что примечательно, главной особенностью налога на прибыль являлось множество ставок и допускался убыток без объяснения причин, исключительно на основе данных налоговой декларации, чего не скажешь про наши дни.

С 1 января 1992 года начал действовать Закон РФ от 13 декабря 1991 года № 2030-1 «О налоге на имущество предприятий». [7] Налог не мог превышать 1% от налогооблагаемой базы. А ставки на то или иное имущество определялись законами и решениями законодательных

властей в субъектах РФ. Не являлись плательщиками бюджетные учреждения, коллегии адвокатов, сельхозпроизводители, предприятия рыбных хозяйств, и предприятия использующие труд более 50% инвалидами от общего штата, трубопроводы, линии связи, высоковольтки. Что примечательно новые предприятия освобождались от налога на 1 год.

Государство пытается разделить свои социальные обязательства с работодателем:

С января 1992 года выделили Внебюджетные фонды направленные на социальную политику, такие как Пенсионный фонд, Фонд Занятости, Фонд социального страхования, и Фонд обязательного медицинского страхования. Были установлены тарифы: в Пенсионный фонд с каждого предприятия 31,6% от фонда оплаты труда (ФОТ) и 1% от начисленной заработной платы граждан. 25 декабря 1992 года был снижен до 28% для предприятий, удержания с граждан остались без изменения. В Фонд социального страхования (ФСС) с каждого предприятия 5,4% от ФОТ и в 1992–1993 годах не менялась. В Фонд занятости населения тариф был равен 2% от ФОТ для каждого предприятия. В Фонд обязательного медицинского страхования 3,6% от ФОТ.

Что примечательно, в 1992 году не было предусмотрено наказание для предприятий, которые не начисляли и не перечисляли страховые взносы в ФСС. Только с 1993 года — после того, как была введена обязательная регистрация предприятия в ФСС начались перечисления.

Итак, в 1992 год Россия создала фундамент налоговой политики и вступила в новую фазу с организованным налоговым органом, новой налоговой системой, отсутствием Налогового Кодекса, бюджетного законодательства, в самом расцвете теневой экономики и просуществовала с небольшими изменениями до налоговой реформы начала 2000-х годов. Специалистами отмечено, что сформированная в конце 1991 года налоговая система напоминала налоговые системы Италии и Франции [9].

Этап 2. Понимание контуров национальной модели рыночной экономики (период с 1999 г по 2008 г)

Общество адаптировалось к изменениям. Идеологический раскол в целом был преодолен, но особый опыт плановой экономики остался в исторической памяти. Происходит консолидация. Появился лидер с национальными идеями: «Мы должны и будем опираться на базовые морально-нравственные ценности, выработанные народом России за более чем тысячелетнюю свою историю». [8] Намечались положительные результаты социальной политики государства. Также социально незащищенная прослойка общества заметно сократилась, но к сожалению не из-за достойных пособий и пенсий, а возможностей поддерживать уровень жизни работая, или при помощи своих работающих родственников. Национальная экономика испытывает ренессанс прежде всего из-за высокой конъюнктуры мировых цен на нефть и других минеральных ресурсов.

В России появляется возможность реализации в совокупности социальных и инвестиционных проектов. Налоговая система обретает свои четкие контуры. Налоговая политика имеет ярко выраженный фискальный характер, но появляются возможности перехода к стимулирующей политике и использованию нового управленческого инструментария. Появилась цель: найти оптимальную налоговую нагрузку на бизнес при которой доход в бюджет максимален.

В 1999 г. утратил силу Закон о налогах [3] и с 01 января 1999 г. введена в действие 1-я часть Налогового Кодекса [2]. Которая устанавливает основы налоговой системы, принципы ее функционирования, права и обязанности субъектов, которые в этой системе участвуют (физические лица, юридические лица, органы государственной власти и контроля). Именно в части первой главы дается определение того, что такое налог и что такое сбор. В этой части были определены только четыре главы по самым ключевым вопросам: налог на добавленную стоимость (НДС), налог на доходы физических лиц (НДФЛ), акцизы и единый социальный налог ЕСН (позднее упразднен и заменен страховыми взносами во внебюджетные фонды).

По НДФЛ применяется пропорциональная шкала налоговой базы, но возникает проблема начисленной, но не выплаченной зарплаты. Для тех кто получает зарплату, датой получения дохода по новому закону будет считаться не тот день, когда работник реально получил деньги, а последний день месяца, за который зарплата была начислена.

По ЕСН достоинством является появление закрытого списка льгот и выплат, на которые этот ЕСН не будет начисляться. Ранее в каждом Фонде существовали свои внутренние локальные нормативные подзаконные акты.

Индивидуальные предприниматели начали считаться плательщиками НДС.

С 01 января 2001 г. введена в действие 2-я часть Налогового Кодекса, разработка которой заняла три года. В ней говорится о конкретных налогах, а также специальных налоговых режимах (упрощенная система налогообложения (УСН) в том числе патентная система), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), единый сельхозналог и система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции).

Появилось обоснованное экономическое содержание налоговой политики в единстве следующих элементов: создание обоснованной научной концепции развития налоговой системы; определение основных направлений совершенствования налоговой системы в перспективе; разработки практических мер для достижения поставленных целей.

Этап 3. Практика перехода к стимулирующей налоговой системе (период с 2008 г. по настоящее время (примерно до конца 2016 г.)

Современная Россия прошла осознание, наступило понимание своего пути, в голове сложился образ результата. С какими же трудностями столкнулась налоговая политика

государства? Не готовность к падающим ценам на нефть. Связь с кредитно-денежной политикой слишком велика и не совершенна в способности противостоять. Одно радует, все трудности — это путь к совершенству.

ЕСН заменен на страховые взносы. Регрессивная шкала сохранила своё действие. Вводится льгота по ставкам для компаний занятых в сфере информационных технологий.

В Налоговый Кодекс РФ в часть II введена новая глава 33 «Торговый сбор», которая появилась в конце 2014 года, а действует с 2015 года [2].

Важное место в процессе реализации налоговой политики заняло налоговое право, как система финансово-правовых норм.

Выводы:

Налоговая система РФ еще требует реформирования в целях стимулирования экономического роста. Необходимо проводить либерализацию налогообложения для улучшению инвестиционного климата. Но налоговая система должна быть жесткой для защиты интереса налогоплательщика. На сегодняшний день преобладает политика максимальных налогов с высоким уровнем налоговых изъятий. Теневая экономика не искоренена. Таким образом, налоговая политика должна быть направлена на построение налоговой системы, отвечающей требованиям рыночных отношений, интересам государства и налогоплательщиков. Важно помнить, что желание платить налоги возникает от отдачи государства в виде социальной политики, военной и оборонной мощи, научных достижений, стремлении занять лидирующую роль, прежде всего в уровне жизнедеятельности.

Работа налоговых органов с налогоплательщиками сохраняет фискальный характер и сохраняет позицию надсмотрщика, с мыслью, как налогоплательщика наказать, вместо не дать умереть и помочь найти оптимальное налогообложение.

Цель найти оптимальную ставку налога, чтобы получить максимальное поступление в бюджет не достигнута. Созданная налоговая система УСН набрала обороты, но пока не дала должных результатов, так как предусмотренные системой ограничения и брендовое предпочтения на рынке позволяют расширять бизнес путем создания стратегических альянсов, т. е. юридически независимых компаний, но без расширения рабочих мест и доходов облагаемых НДС и налогом на прибыль.

В современном времени, к сожалению, преобладают идеи о выживаемости, а должны преобладать о процветании, в обществе необходимо формировать идеологию успешного человека, который рассматривает свои сбережения, как основу частных инвестиций. Информационная политика нашего государства в качестве достижений должна делать акцент не только на успехи в военной и научной сфере, но и на достижения в малом, среднем, социально ориентированном бизнесе. Государство повсеместно и доступно должно оказывать консультационные услуги

о ведении бизнеса и реализации бизнес-идей, и пытаться искоренить мысли о том, что открытие фирмы и управление сопряжено с высокими рисками и невозможностью эти риски преодолеть. А надо верить в себя. Человек со школьной скамьи должен быть уверен, что он может

добиться экономического результата: без боязни смотреть в мир бизнеса, создавать свой бизнес, работать в крупной частной компании или государственной структуре. Эту уверенность способна сформировать открытая стимулирующая налоговая политика государства.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ).
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (в редакции от 05.04.2016).
3. Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации (утратил силу, интегрирован в первую часть Налогового Кодекса РФ).
4. Закон РФ от 06.12.91 г. № 1992-1 «О налоге на добавленную стоимость» (утратил силу, интегрирован в первую часть Налогового Кодекса РФ).
5. Закон РФ от 6 декабря 1991 г. «Об акцизах» (утратил силу, интегрирован в первую часть Налогового Кодекса РФ).
6. Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (утратил силу, интегрирован в первую часть Налогового Кодекса РФ).
7. Закон РФ от 13 декабря 1991 года № 2030-1 «О налоге на имущество предприятий» (утратил силу, интегрирован в первую часть Налогового Кодекса РФ).
8. 8-ое послание В. В. Путина Федеральному собранию. 2007.
9. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1998–2002. М.: Дело, 2003.
10. С. Кара-Мурза «Россия не Запад, или Что нас ждет». М.: ЭКСМО, 2011.
11. Петербургский правовой портал, представитель «Консультант плюс» в г. Санкт-Петербург. <http://ppt.ru/info/116>

Динамика внешнеэкономической деятельности Алтайского края: оценка и перспективы

Потапов Василий Дмитриевич, студент

Шевчук Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель
Алтайский государственный аграрный университет

Приграничное положение Алтайского края обязывает регион к активному развитию внешнеэкономической деятельности. В частности, этому процессу способствует углубление интеграционных процессов в рамках Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, выразившееся в создании Евразийского экономического сообщества, а также активизация отношений в рамках Шанхайской организации сотрудничества.

Характеризуя регион, следует отметить, что темпы прироста ВРП на душу населения Алтайского края в период с 2012 по 2015 г. В целом сопоставимы со среднероссийскими значениями и зачастую превосходят темпы прироста ВРП регионов СФО [1].

Мировая практика показывает, что геоэкономическое положение приграничных регионов является фактором, определяющим их экономическое развитие за счёт активного участия во внешнеэкономической деятельности.

Темпы прироста показателей внешнеэкономической деятельности в структуре экономики Алтайского края свидетельствует о существующем экспортном потенциале и о способности региона реализовывать политику импортозамещения (рис. 1). В отличие от регионов СФО, сравнительно высокие темпы прироста внешнеторгового оборота которых обеспечивались ростом объёма импорта при снижении темпов роста экспорта, темпы прироста экспорта Алтайского края заметно опережают темпы прироста импорта. Сальдо внешнеторгового оборота Алтайского края с 2010 по 2015 г. было положительным, вместе с тем сальдо внешнеторговой деятельности некоторых регионов СФО, в частности, Новосибирской области, Республики Тыва и Забайкальского края, является традиционно отрицательным [1].

Таким образом, приграничное положение Алтайского края позволяет региону отчасти реализовать свой

экспортный потенциал, поставляя на зарубежные рынки преимущественно сельскохозяйственную продукцию, в то время как вышеуказанные регионы используют приграничные государства не в качестве рынков сбыта собственной продукции, а в качестве поставщиков.

Экспортная квота (отношение экспорта к ВВП) РФ в 2012–2014 гг. составляла в среднем около 30 %, СФО — 20 %, такое значение обеспечили Кемеровская область (значение показателя в 2013 г. — 42,76 %) и Республика Хакасия, экспортная квота которой в 2013 г. составляла 37,70 % (рис. 1).

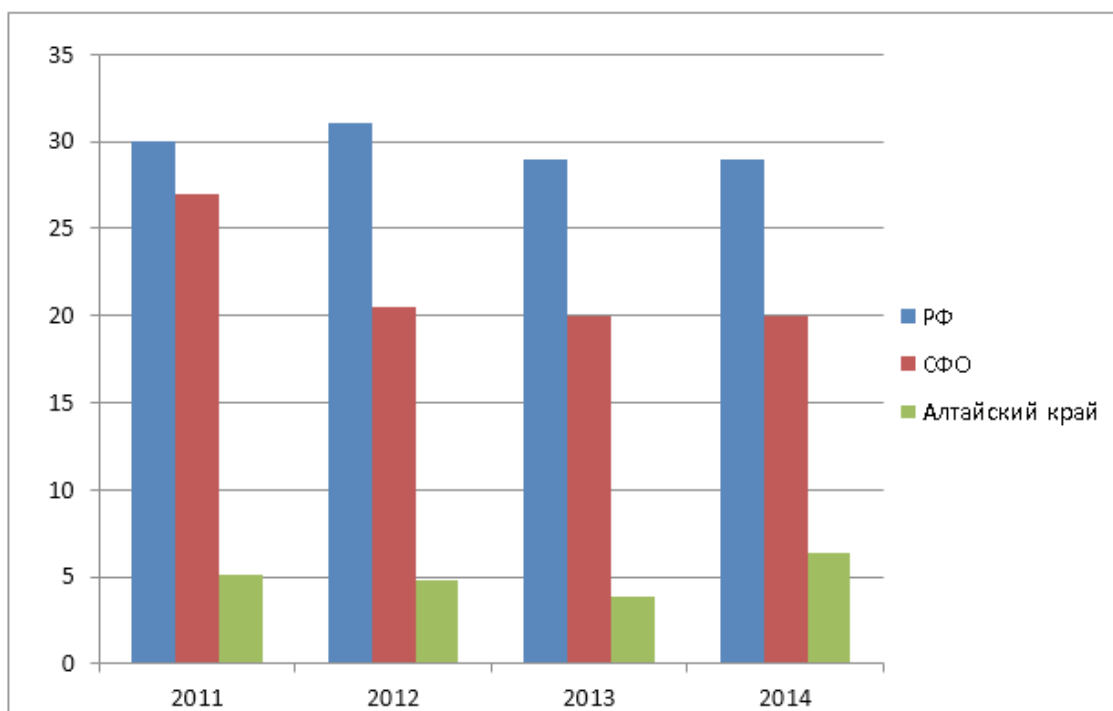


Рис. 1. Экспортная квота РФ, СФО и Алтайского края. Рассчитано по: [2, 3]

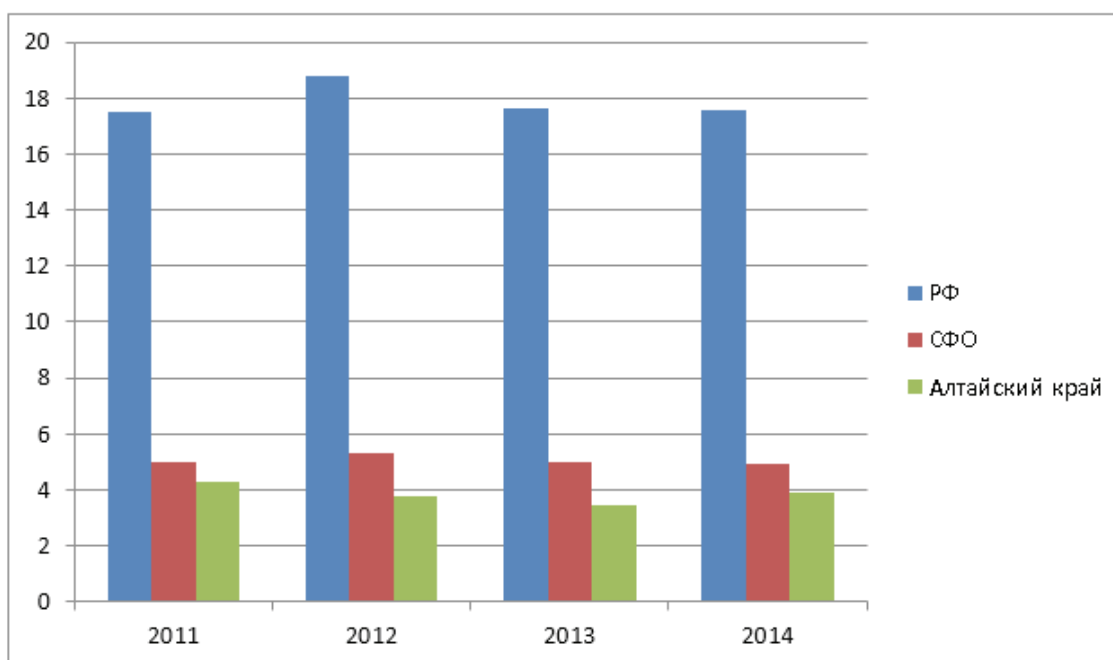


Рис. 2. Импортная квота РФ, СФО и Алтайского края. Рассчитано по: [2, 3]

Динамика импортной квоты, представленная на рисунке 2, иллюстрирует относительно низкую степень зависимости регионов СФО и, в частности, Алтайского края

от импорта. Импортная квота РФ в течение 2012–2015 г. колебалась в интервале от 17,47 до 18,76 %, таким образом, около пятой части ВВП страны расходуется на оплату

импортных товаров и услуг. В регионах СФО этот показатель составляет немногим более 5%, а в Алтайском крае около 4%.

Такое различие в значениях можно объяснить, во-первых, тем, что большая часть потребительских импортных товаров ввозится через другие регионы Российской Федерации, в том числе через крупные федеральные розничные сети, а, во-вторых, отсутствием стабильного спроса на импортные инвестиционные товары ввиду существующей структуры предпринимательства в регионе.

Коэффициент открытости экономики Алтайского края находится в пределах 10%, что объясняется тем, что ВРП региона растет более высокими темпами, чем внешне-торговый оборот, так как валовая часть производимой в Алтайском крае продукции реализуется на внутреннем рынке РФ и ТС.

В целом, показатели оценки внешнеэкономической деятельности Алтайского края на протяжении исследуемого периода демонстрируют относительную стабильность. Отчасти это можно объяснить созданием Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, так как темпы

прироста рассчитаны по показателям внешнеэкономической деятельности без учёта данных о взаимной торговле с участием этих стран. Однако следует согласиться с мнением о том, что большая часть продукции, производимая в регионе, не является конкурентоспособной на внешнем рынке. Текущая ситуация на валютном рынке РФ может повысить конкурентоспособность товаров, производимых в РФ, за счёт снижения их стоимости в иностранной валюте в краткосрочной перспективе, но только в отношении ограниченного спектра товаров, как правило, товаров с низкой добавленной стоимостью.

Безусловно, активизации внешнеэкономической деятельности Алтайского края будет способствовать Евразийский экономический союз (ЕАЭС), который начал функционировать с 1 января 2015 г. [4]. Однако следует отметить, что наиболее серьезным препятствием для дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности и, в частности, приграничной торговли в Алтайском крае является отсутствие доступной инфраструктуры, в частности, транспортно — логистической, а также низкая степень мотивации субъектов хозяйственной деятельности к участию во внешнеэкономической деятельности.

Литература:

1. Балашова С. П., Казитова Э. И. Сравнительная характеристика динамики внешнеэкономической деятельности приграничных регионов СФО // Сборник материалов VI Международной научно-практической интернет-конференции «Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы».
2. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. — URL: www.gks.ru.
3. Данные Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.customs.ru>.
4. Договор о Евразийском экономическом союзе / Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economy-union>.

Состояние и динамика развития земельного фонда РФ

Романова Евгения Константиновна, магистрант
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

В течение последних лет в России быстрыми темпами стал формироваться и развиваться рынок земли. Он представляет собой сферу вложения денежных средств в объекты недвижимости и систему экономических отношений, которые возникают при операциях с земельными участками. Такие отношения возникают при купле-продаже любой земли, недвижимости, ипотеке, сдаче объектов в аренду и т. д. Операции на рынке земли, как правило, носят инвестиционный характер, т. к. осуществляются с целью получения дохода или приобретения материальных ценностей. Рынок земли — это система перераспределения земельных участков между собственниками и пользователями на основе конкурентного спроса и предложения. Степень развития земельного рынка во многом определяет аналогичные

показатели для других сегментов рынка недвижимости, например, рынков жилья, коммерческих и производственных объектов.

В системе экономических отношений, связанных с недвижимостью, категория собственности занимает центральное место. Экономически земельная собственность реализуется тогда, когда приносит владельцу доход (ренту, арендную плату) или удовлетворяет его личные потребности.

Начало кардинальных экономических преобразований в России ознаменовалось падением ряда основных положений. Один из самых устойчивых из них — вопрос о частной собственности на землю. Конституция Российской Федерации, принятая 12 декабря 1993 года,

после 70-летнего перерыва восстановила право частной собственности на землю и свободу распоряжаться ею. В результате этого в России теперь признаны следующие основные формы земельной собственности: частная, государственная и муниципальная.

Впервые по Указу Президента Российской Федерации «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России» от 27 декабря 1993 года № 1767 собственники земельных участков получили право их продавать, дарить, сдавать в аренду, обменивать, передавать по наследству, передавать в качестве взноса в уставные фонды. Таким образом, в России в начале 1990-х годов были созданы правовые предпосылки для рыночного оборота земли как товара.

Отношения собственности субъектов рынка земли реализуются с помощью различных сделок. Совершение сделок с земельными участками регулируется не только конституционными нормами и земельным правом, но и гражданским законодательством, в котором учитываются лесное, экологическое и иное специальное законодательство. Сегодня сделки с землей регулируются Гражданским кодексом РФ, Земельным кодексом РФ и целым рядом нормативно-правовых актов (например, Закон об обороте земель сельскохозяйственного назначения, Положение о порядке ведения государственного земельного кадастра и т. д.). Согласно Гражданскому кодексу РФ право собственности включает в себя право владения, использования и распоряжения имуществом. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам не нарушающие права и интересы других лиц, в том числе:

- передавать свое имущество в собственность другим лицам;
- отдавать имущество в залог;
- распоряжаться своим имуществом любым другим способом.

Земельным кодексом РФ установлена необходимость осуществления государственного мониторинга земель, представляющего собой систему наблюдения за состоянием земель. Объектами мониторинга земель являются все земли РФ независимо от форм собственности, их целевого назначения и разрешенного использования. К задачам государственного мониторинга земель относят:

- своевременное выявление изменения состояния земель;
- оценка изменений;
- прогноз и выработка рекомендаций о предупреждении и об устранении негативных последствий;
- информационное обеспечение ведения земельного кадастра, государственного земельного контроля за использованием и охраной земель, а также иных функций государственного и муниципального управления земельными ресурсами;

— обеспечение граждан информацией о состоянии окружающей среды в части состояния земель.

Задачей независимого негосударственного мониторинга рынка земли является обеспечение всех участников рынка сведениями о структуре и динамике изменения характеристик, показывающих как общие тенденции рынка, так и тенденции отдельных показателей. Эти данные и информация необходима для обоснованности инвестиционных решений собственниками на земельном рынке.

Мониторинг рынка земли и открытый доступ к его результатам рассматриваются как важный ключевой элемент, благодаря которому возможно некоторое приближение характеристик рынка земли к характеристикам совершенного рынка. Этот вопрос в какой-то степени обосновывает применение закономерностей совершенного рынка и позволяет применять инструменты его регулирования. Как следствие, разработка и применение механизма регулирования земельных отношений, обоснование и использование инструментов реализации земельной политики должно основываться на анализе состояния рынка земли, выявлении его эволюционных изменений и противоречий в развитии.

Особенности российского земельного рынка лежат очень глубоко в социально-культурном слое общественных отношений.

В странах с давно функционирующей рыночной экономикой, основанной на частной собственности, собственники самостоятельно развивали как общую рыночную, так и коммунальную и социальную инфраструктуру, включая транспортную сеть, инженерные коммуникации, школы, детские сады и т. д. Гражданин такого государства понимает, что региональные и федеральные власти могут помочь частным владельцам в решении общих проблем. Поэтому важное значение для европейских государств имеет прежде всего община, как совокупность рядом проживающих людей, совместно решающих общие проблемы или выделяющих государству денежные средства для помощи в их решении.

В отличие от западного собственника российский получил в процессе приватизации в конце 20 века от государства возможность использования уже созданной инфраструктуры. Российский собственник столкнулся с рядом проблем: государство не улучшает должным образом дороги, не развивает социальную инфраструктуру, не указывает что и как делать. Хотя строительство частных дорог, газопроводов, школ, детских садов призвано решать общие насущные проблемы, общество продолжает считать данные мероприятия скорее «нонсенсом», чем способом развития, принимая их за попытки обогащения отдельных лиц граждан.

В ходе земельной реформы, начатой в России в 1990-х годах, после восстановления права частной собственности на землю, существенно преобразилась структура земельного фонда страны, изменения которой приведены в ниже следующей таблице:

Таблица 1

Категория земель	Площадь 1990 г.		Площадь 2015 г.		Изменение площади 2015 г. к 1990 г.	
	млн га	%	млн га	%	млн га	%
РФ в целом	1707,4	100	1709,8	100	2,4	100
Земли сельскохозяйственного назначения	637,7	37,3	386,5	22,6	-251,2	60,61
Земли населенных пунктов	7,5	0,4	20,0	1,2	12,5	266,67
Земли промышленности и иного не-сельскохозяйственного назначения	15,5	0,9	16,9	1,0	1,4	109,03
Земли лесного фонда	895	52,4	1122,3	65,6	227,3	125,4
Земли особо охраняемых природных территорий	17,4	1,0	46,8	2,7	29,4	268,97
Земли водного фонда	4,0	0,2	28,0	1,6	24	700
Земли запаса	130,3	7,6	89,3	5,2	-41	68,53

Земли сельскохозяйственного назначения в 1990 году 37,3% от общей площади. Самую большую площадь насчитывали земли лесного фонда — более половины всех земель РФ (52,4%). Показатель земель запаса составлял 7,6%. Остальные земли в сумме составляли 2,5%. За 25 лет земли сельскохозяйственного назначения уменьшились почти на 40% и в 2015 году составили 386,5 млн га. Глобальные изменения претерпели также земли водного фонда (увеличились в 7 раз). В абсолютных показателях наибольшее значение имеют земли лесного фонда — в 2015 году площадь земель этой категории превысила 1,1 млрд га. Земли особо охраняемых природных территорий увеличились более, чем в 2,5 раза. На начало 2015 года площадь земель населенных пунктов составила 20 млн га или 8,2% земельного фонда РФ. За весь период площадь этих земель выросла более, чем в 2,5 раза. Наименьшим изменениям подверглись земли промышленности, транспорта, связи и иного несельскохозяйственного назначения. Эти земли предоставляются предприятиям промышленности, энергетики, под транспортные артерии, для обеспечения обороноспособности страны, под объекты связи, телевидения и радиовещания, информатики и космического обеспечения. Как правило, земли данной категории расположены за чертой населенных пунктов.

Россия по-прежнему занимает первое место в мире по площади принадлежащих ей земель (на 1 января 2015 года площадь всех категорий земель составила 1709,8 млн га). Однако за два с половиной десятилетия рыночных реформ более, чем на треть уменьшилась площадь земель сельскохозяйственного назначения, произошел значительный рост земель населенных пунктов. Их количественный рост является общемировым процессом, отражающим тенденции возрастания значения данной категории земель в урбанизированном мире. Несмотря на малый удельный вес земель населенных пунктов, транспорта и промышленности в структуре земель России, именно они обладают максимальной рыночной стоимостью.

Необходимость реформации земельных отношений в России была вызвана рядом причин социально-экономического, экологического и политического характера. Обладая огромными запасами земельных ресурсов в сельском хозяйстве, страна в течение десятилетий испытывала недостаток продовольствия и была вынуждена импортировать его. Сельскохозяйственные угодья использовались с крайне низкой эффективностью. Нерационально использовались и городские территории. Государственная монополия на землю не только не предотвращала этих процессов, но и порой даже усиливала их.

Цель земельной реформы состояла в том, чтобы радикальным образом изменить отношения к земле как к национальному богатству путем введения частной собственности, развития рыночного земельного оборота и передачи земли в руки эффективных владельцев, заинтересованных в ее рациональном применении. Однако полностью реализовать данную цель пока не удалось. Выходом из такого положения может являться определение основных направлений государственной земельной политики и разработка системы стратегических и практических мероприятий по развитию земельного рынка в России.

Несмотря на то, что современные российские исследователи рассматривают частную собственность как перспективный путь развития земельных отношений и институт земельной собственности получил в России государственную поддержку, анализ форм реализации отношений собственности опровергает идеализированные представления о частной собственности как вершине общественного развития. Недооценка институциональных проблем при разработке земельной политики вынуждает участников земельных операций вступать в неформальные отношения и обеспечивает преимущество тем, кто имеет лучшее материальное положение и доступ к информации, и при этом ставит в невыгодное положение малоимущих. Аграрное производство в России и на сегодняшний день отличается низкой рентабельностью в немалой степени

из-за той аграрной политики, которая проводилась в стране последние годы.

И все же можно признать, что в России завершен первый этап земельных преобразований. Произошли глубинные изменения в формах собственности на землю. Сельским и городским жителям бесплатно переданы в собственность миллионы гектаров земель под сады, огороды, строительство жилья, для расширения личных подсобных хозяйств и организации фермерских хозяйств. Ликвидирована монополия государственной собственности на землю. Проведена реорганизация 23,5 тысяч колхозов

и совхозов, на 2015 год осуществлена приватизация 132,2 млн га земель. В собственность граждан передано 63 % всех сельскохозяйственных угодий страны. Собственниками приватизированных предприятий и иных объектов недвижимости выкуплено свыше 100 тысяч земельных участков.

Но для выработки основных направлений эффективной государственной земельной политики и разработки системы стратегических и практических мероприятий по развитию земельного рынка в России необходим постоянный мониторинг рынка, анализ его показателей, тенденций и учет изменений.

Литература:

1. ГОСТ 26640—85. Земли. Термины и определения.
2. Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков / Приказ Минэкономразвития России от 01.09.2014 № 540.
3. Земельный кодекс РФ (ЗК РФ) от 25.10.2001 № 136-ФЗ (действующая редакция от 08.03.2015).
4. Земельный фонд Российской Федерации на 1 января 2015 г. / Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр). — Москва, 2015.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Роль оценки надежности строительных организаций в совершенствовании института саморегулирования

Андреева Галина Сергеевна, аспирант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В настоящее время институт саморегулирования строительной отрасли претерпевает существенные изменения. Совсем недавно Президентом РФ был подписан 372-ФЗ, вступающий в полную силу с 1 июля 2017 года, за исключением отдельных положений, для которых предусмотрен иной срок введения в действие. Указанный закон стал стартом для начала полной реформы сложившейся уже на данный момент системы.

Стоит отметить, что на сегодняшний день институт саморегулирования строительной отрасли — это достаточно сложный механизм с большим количеством участников: в строительной отрасли функционируют 269 саморегулируемых организаций (далее СРО), в отрасли проектирования — 190 СРО, а в отрасли инженерных изысканий — 40 СРО. Деятельность данных организаций направлена на осуществление контроля своих членов, представление их интересов, организацию профессиональной аттестации и сертификации работников строительных организаций, обеспечение информационной открытости деятельности членов, в том числе посредством ведения реестра членов.

С момента создания и введения системы саморегулирования ряд проблем, присущих данному институту и отрасли в целом, так и не были разрешены. Множество претензий и недовольств со стороны представителей строительного сообщества, а также органов государственной власти, способствовали созданию и продвижению различных законопроектов и концепций, которые существенным образом расходились между собой в подходах к реформированию системы саморегулирования.

Одной из основных проблем стала «коммерциализация» ряда саморегулируемых организаций или проблема торговли допусками СРО. В широком смысле это означало, что непосредственная функция СРО в качестве проверки строительных организаций при приеме в члены, а значит и в обеспечении безопасности строительных объектов, не выполнялась. Поэтому любые недобросовестные компании, в том числе «фирмы-однодневки», не имея должного количества сотрудников по видам работ и их соответствующей квалификации, а также необходимого технического оборудования, могли попасть в отрасль.

Для решения данной проблемы 372-ФЗ вводит полную отмену свидетельств о допуске на виды работ и оставляет только фактическое членство строительных организаций в СРО. При этом обязательное членство оставили только для компаний, занимающихся организацией строительства и работающих с заказчиком по прямым договорам с обязательствами свыше 3 млн рублей. Кроме того, вводится принцип регионализации СРО, согласно которому к 1 июля 2017 года все строительные СРО должны будут объединять в своем составе не менее 100 компаний, имеющих юридический адрес в том же субъекте РФ, где зарегистрированы они сами.

В то же время закон не предусматривает реформирование системы контроля саморегулируемыми организациями своих членов при первичной проверке (вступлении в СРО), а также при последующих проверках (плановых и внеплановых). Современная система контроля не предусматривает единый механизм оценки надежности строительных организаций, вступающих в СРО. Поэтому надежность вступающих в ряды СРО компаний в лучшем случае проверяется по двум составляющим:

- анализ соответствия требованиям СРО (минимальные требования — установлены отраслевым законодательством, дополнительные — определяет СРО);
- анализ финансового состояния компании (требования к проводимому анализу определяются СРО самостоятельно).

С одной стороны, саморегулируемая организация сама заинтересована в надежности вступающих строительных организаций, поскольку СРО несет солидарную ответственность за деятельность своих членов посредством компенсационного фонда возмещения вреда и будет нести субсидиарную ответственность посредством компенсационного фонда обеспечения договорных обязательств. С другой стороны, отсутствие единого механизма позволяет недобросовестным СРО проводить проверку для новых членов лишь по минимальным требованиям к членству: проверка уставных документов и выписки из ЕГРЮЛ, проверка сведений о квалификационном составе работников, а также

о наличии необходимого имущества (оборудование, нежилые помещения).

Показатель экономической надежности строительной организации может стать основным индикатором при принятии решения о приеме в члены. В целом, экономическая надежность — это сложная категория, поэтому авторы, вкладывая в это понятие различные качественные характеристики, присущие организации.

Например, Белоцерковская М. Б. определяет надежность как способность организации исполнять свои функции, в том числе и обязательства перед собственниками, покупателями, инвесторами и другими лицами вне зависимости от внешних и внутренних факторов, препятствующих их исполнению [7]. А Шумилова Ю. А., определяя показатель экономической надежности, учитывает в нем две составляющие: способность организации в полном объеме и своевременно исполнять свои обязательства, и способность организации к безотказному (нормальному) функционированию во времени (недопущение банкротства, ликвидации) [8].

Разработкой единой методологии нормы надежности строительной организации занималась АНО «СтройРеестр». Данная организация формирует реестр надежных организаций строительного комплекса, и в результате прохождения экспертной проверки выдает сертификаты строительным организациям, удостоверяющие в стабильности деятельности организации, финансовой устойчивости, надлежащем качестве работ и исполнении заказов в установленные сроки [5].

Также оценкой надежности занимается Экспертный совет по определению надежности строительных фирм (ЭСОН). Основными целями деятельности ЭСОН

являются: обеспечение информационной открытости, стабилизации рынка недвижимости и строительства Санкт-Петербурга. С 14 ноября 2016 года эксперты ЭСОН входят в состав рабочей группы по решению проблем «обманутых» дольщиков [4].

Кроме того, разработкой единой методологии оценки надежности и устойчивости строительных организаций занимались специалисты Союза строителей Красноярского края. Разработанная ими методика в качестве основной цели определяла формирование перечня (рейтинга) надежных и устойчивых предприятий строительного комплекса по региону [6].

Далее в таблице № 1 приводится сравнительный анализ данных методик, учитывается их полнота и структура системы показателей.

Согласно полученным данным, можно сделать вывод о том, что существующие на сегодняшний день методики имеют разный набор качественных показателей, характеризующих надежность строительных организаций. При этом по большинству из показателей они сходятся (финансовая устойчивость, легитимность, рентабельность производства, соблюдение сроков строительства, качество СМР, система контроля, отзывы партнеров и пр.).

Подводя итог, хочется отметить, что принятие 372-ФЗ выстраивает положительные тенденции в решении ряда проблем системы саморегулирования, но при этом качество и безопасность на стройке продолжают зависеть от добросовестности СРО, допускающих на рынок ненадежные строительные организации. Единый системный подход в оценке надежности членов СРО может стать одним из ключевых факторов совершенствования механизма саморегулирования и отрасли в целом.

Таблица 1. Анализ существующих методик оценки надежности строительных организаций

Факторы надежности	Наличие/отсутствие фактора в рассматриваемой методике		
	Методика АНО «СтройРеестр» (г. Москва)	Методика ЭСОН (г. СПб.)	Методика Экспертного совета Красноярского края
1. Легитимность деятельности (наличие соответствующих документов, в том числе и уставных документов, на осуществление строительной деятельности)	V	V	V
2. Финансово-экономическое состояние строительной организации			
— Финансовая устойчивость	V	V	V
— Рентабельность производства	V	V	V
— Оборачиваемость оборотных средств	V	V	
— Ликвидность баланса	V	V	V
3. Показатели качества выполнения строительных работ			
— Выполнение сроков строительства	V	V	V
— Система контроля качества СМР	V	V	V
— Соблюдение договорной цены СМР		V	V
4. Размер строительной организации			

Факторы надежности	Наличие/отсутствие фактора в рассматриваемой методике		
	Методика АНО «СтройРеестр» (г. Москва)	Методика ЭСОН (г. СПб.)	Методика Экспертного совета Красноярского края
— Численность работников	V	V	V
— Материально-техническое обеспечение	V	V	V
— Наличие собственной производственной базы	V	V	
— Объемы выполненных СМР (всего)	V	V	V
5. Иные факторы			
— Состав собственников и структура капитала			V
— Опыт работы (история строительной организации)	V	V	V
— Кредитная история		V	
— Результаты участия в подрядных конкурсах/тендерах		V	
— Отзывы партнеров	V	V	V
— Страхование деятельности		V	V
— Специализация по объектам (учет применяемых организационных форм управления строительством)	V	V	V

Литература:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: [федеральный закон: от 29.12.2004 № 90-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)]. — Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения: 25.09.2016). — Ст. 6.1.
2. Официальный сайт Национального объединения строителей: <http://nostroy.ru/> (дата обращения: 25.09.2016).
3. Официальный сайт Национального объединения изыскателей и проектировщиков: <http://nopriz.ru/> (дата обращения: 25.09.2016).
4. Официальный сайт Экспертного совета по определению надежности строительных фирм (ЭСОН): <http://www.eson.info/> (дата обращения: 01.06.2016).
5. Официальный сайт АНО «Экспертная служба по определению надёжности в строительстве «СтройРеестр»: <http://www.stroyreestr.ru/> (дата обращения: 01.06.2016).
6. Методика определения надежности и устойчивости организаций строительного комплекса Красноярского края (утверждено решением Экспертного совета Союза строителей Красноярского края). — Красноярск, 2004 — URL: <http://www.sskk.ru> (дата обращения: 01.06.2016).
7. Белоцерковская М. Б. Оценка и повышение экономической устойчивости предпринимательской фирмы: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Белоцерковская М. Б. — М., 2002.
8. Шумилова Ю. А. Надежность экономики предприятия: методологический аспект / Шумилова Ю. А. // Проблемы и аспекты управления экономикой и маркетингом в организации. — 2001. — № 1 — URL: <http://perspectives.utmn.ru/No1/text05.shtml> (дата обращения: 25.09.2016).

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Анализ российского автомобильного рынка в условиях кризиса на примере Ford Motor Company

Бакулина Анастасия Александровна, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

На современном этапе автомобилестроение является одной из важнейших отраслей в промышленности как развитых, так и развивающихся стран. Состояние рынка легковых автомобилей является одним из самых ярких индикаторов уровня экономического развития государства, инновационного потенциала экономики, а также состояние его потребительского сегмента. В данной статье будет произведен анализ современного российского рынка легковых автомобилей, определена степень влияния кризиса на автомобильный бизнес в России на примере одной из крупнейших транснациональных компаний, а также будут разработаны рекомендации для оживления автомобильного рынка на предстоящий 2017 г.

Автомобиль представляет собой высокотехнологичный и инновационный продукт, аккумулирующий новейшие достижения науки и техники и стимулирующий их развитие через целевые научно-технические исследования. В процессе изготовления автомобиля помимо предприятий, занятых его непосредственной сборкой, участвует большое число промежуточных отраслей. Затем уже в процессе эксплуатации на автомобиль работает целый ряд

поддерживающих и обеспечивающих производств: производство бензина и масел, запчастей и комплектующих, ремонтные мастерские и центры технического обслуживания.

Значение автомобильной промышленности и перспективы её развития определяются ролью автотранспорта в национальной экономике и во всем мире в целом. Автомобильная промышленность, являясь, с одной стороны, крупным потребителем материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а с другой — одним из основных производителей промышленной продукции, играет важную роль в развитии общественного производства и экономики страны.

Ряд экономических и внешнеполитических факторов оказали влияние на развитие авторынка России в 2015 г. По результатам года российский авторынок показал самое сильное падение среди ключевых рынков мира, масштабы которого сравнимы с падением во времена кризиса 2009 г. В 2015 г. в России было произведено 1,4 млн шт. автомобилей, что на 26,3% ниже, чем аналогичный показатель в 2014 г. Ниже представлена диаграмма, которая характеризует изменение производства легковых автомобилей в России за период с 2008 по 2015 гг.:

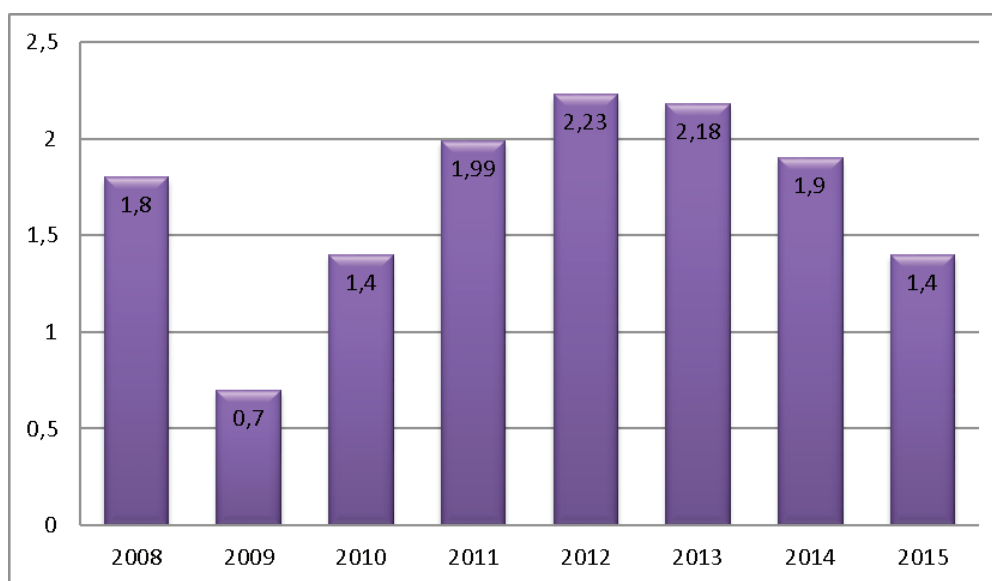


Рис. 1. Динамика производства легковых автомобилей в России, млн шт.

Источник: ОИСА (Международная организация производителей автомобилей)

Основными причинами падения производства в 2014–2015 г. является снижение рентабельности, ухудшение макроэкономической конъюнктуры экономики в целом в связи с введением санкций со стороны многих развитых государств, снижение реальных доходов населения и как следствие падение потребительского спроса, волатильность курсов валют и цены на нефть.

К концу 2016 г. также ожидается снижение темпов развития автомобильного рынка, правда в меньшей степени, чем в 2015 г. При условии отсутствия внешних шоков

и роста цены на нефть начало восстановления автомобильного рынка прогнозируется не раньше 2017 г.

По результатам 2015 г. продажи новых легковых автомобилей покупателям в России (т. е. количество регистраций) снизились на 45% в количественном выражении. Сегмент новых импортных автомобилей снова показал наибольшее сокращение в объемах продаж (— 52%), тогда как продажи отечественных брендов и локализованных иномарок снизились на 37% и 45% соответственно. Эти данные представлены ниже в таблице 1.

Таблица 1. Продажи легковых автомобилей в России в количественном и стоимостном выражении

Категория	Продажи, тыс.шт.			Продажи, млрд.долл.США		
	2014	2015	Изменение	2014	2015	Изменение
Отечественные бренды	410	259	–37%	4,4	2,1	–52%
Иномарки российского производства	1280	709	–45%	30,6	13,4	–56%
Импортные новые автомобили	650	313	–52%	23,2	9,4	–59%
Всего:	2340	1280	–45%	58,2	24,9	–57%

Источник: Анализ РЭС

По результатам 2015 г. имело место существенное расхождение статистики авторынка на основании данных по регистрациям в России и данных по отгрузкам дилерам. Одной из ключевых причин подобной ситуации на рынке является приобретение автомобилей в России покупателями из других стран (прежде всего, Казахстана и Белоруссии) в период обесценивания рубля и до обесценивания национальных валют этих стран.

Снижение продаж легковых автомобилей происходит на фоне сжатия потребительского спроса, вызванного сокращением реальных доходов населения.

Замедление темпов падения продаж легковых автомобилей происходит за счет несколько понизившейся склонности к сбережению, которая (с исключением сезонного фактора) составила 13,8% в феврале текущего года и 13,1% в январе. Для сравнения в 2014 году этот показатель находился на уровне 14,5–15,7%. Снижение потребительского спроса можно объяснить также существенным ростом цен на легковые автомобили. В 2016 г. особенно сильно повысили ценники французские производители. К примеру, модель Peugeot 301 поднялась в цене на рекордные 89,4%, Daewoo Nexia — на 73,7%, Toyota Highlander — на 70,5%. Самые популярные модели за последние годы на российском рынке Hyundai Solaris и Kia Rio подорожали не настолько существенно, а именно на 10,6% и 5,1% соответственно. Хотя в таких непростых экономических условиях даже незначительное повышение цен в сильной степени сказывается на поведении российского потребителя. Если рассмотреть повышение цен на российском рынке легковых автомобилей в целом, то можно прийти к выводу, что в среднем по рынку автомобили подорожали приблизительно на четверть.

Далее следует рассмотреть подробнее влияние кризисной ситуации не только на экономику в целом,

но и на деятельность производителей, которые занимаются изготовлением комплектующих, осуществляют непосредственно производство и сборку готовой продукции на территории России.

Влияние кризиса на экономику страны можно охарактеризовать на основании изменения показателей одного из крупных игроков на рынке. Таким игроком является транснациональная компания Ford, плодами деятельности которой пользуются многие российские автомобилисты.

Согласно данным 2015 г. Ford охватывал 2,4% российского рынка легковых автомобилей и существенно не изменил данный показатель с 2014 г. Стоит обратить внимание на необычайно высокий рост выручки от реализации продукции Ford в России в I квартале 2016 г., что связано с некоторым оживлением авторынка и применением особых условий кредитования. Тем не менее, с каждым годом нарастающая конкуренция, сложная политическая ситуация в стране, нестабильность курсов валют заставляет наращивать конкурентные преимущества для обеспечения устойчивого сбыта легковых автомобилей.

Чтобы определить роль российского рынка для компании Ford, для начала необходимо обратиться к данным в таблице 2 по продажам автомобилей этой марки на мировом рынке.

Ниже представлена таблица, характеризующая количество автомобилей марки Ford проданных в 2015 г. в отдельных регионах и странах мира. Данные отражают повышенный интерес к автомобилям Ford в Северной Америке, рост продаж в этом регионе в 2015 г. составил 8,1% по сравнению с 2014 г. В европейском регионе также прослеживается оживление автомобильного рынка, рост продаж составил 10,3%. Обратная ситуация складывается на российском рынке, по данным на 2015 г. падение продаж произошло на 33,3%. Несмотря на то, что российский

потребитель в условиях кризиса стал менее активным покупателем в 2015 г., руководство Ford называет Россию одним из ключевых рынков сбыта наряду с Бразилией, Индией и европейским рынком. В связи с довольно сложной ситуацией на рынке Ford начинает осуществлять дополнительное финансирование на локализацию производства, а также на расширение модельного ряда транспортных средств. Также в ушедшем 2015 г. был совершен один из важнейших шагов в развитии предприятия Ford Sollers в России. Речь

идет о запуске моторного завода, официальный запуск которого был 3 сентября 2015 года. Совместное предприятие реализовало первый подобный проект в РФ, поставив на конвейер моторы семейства Duratec объёмом 1,6 литра мощностью 85, 105 и 125 л. с. Всё это говорит о том, что, несмотря на значительный спад российского авторынка, а также снижение реальных доходов потребительского сегмента, не останавливает дальнейшую локализацию производства в России.

Таблица 2. Продажи легковых автомобилей Ford на мировом рынке, тыс.ед.

	2013	2014	2015
Северная Америка, тыс.ед.	3 006	2 842	3 073
в т. ч. США	2 608	2 457	2 677
Канада	283	288	285
Мексика	91	77	93
Южная Америка, тыс.ед.	538	463	381
в т. ч. Бразилия	364	320	250
Аргентина	118	94	94
Европа, тыс.ед.	1 317	1 387	1 530
в т. ч. Великобритания	379	425	447
Германия	227	237	261
Россия, тыс.ед.	105	57	38
<i>Всего</i>	6 330	6 323	6 635

Источник: Ford Annual Report 2015

Стратегия по открытию дополнительных предприятий по производству составных частей готового продукта обеспечивает высокий уровень локализации производства, уровень которого, по оценкам экспертов, должен быть не ниже 80% для эффективного производства. На сегодняшний день выпускаемые в России автомобили иностранных марок, в среднем, почти наполовину состоят из деталей отечественного производства. Сегодня локализация приобрела для зарубежных автопроизводителей особое значение, т. к. в условиях падения рубля закупка комплектующих в национальной валюте позволяет сдерживать рост цен на готовую продукцию.

Подробнее изучив показатели деятельности одной из компаний на российском рынке, можно сделать вывод, что непосредственно введенные санкции не повлияли на автомобильный бизнес компании в России. Скорее, сама экономическая ситуация в стране, которая возникла в последствии введения этих санкций, смогла ухудшить конъюнктуру рынка легковых автомобилей и повлиять на хозяйственную деятельность корпораций. Самые опасные факторы, которые сказываются на динамике продаж легковых автомобилей в России, это волатильность курсов валют, падение спроса на легковые автомобили и уменьшение реальных доходов населения, но эти факторы, скорее, являются следствием экономического кризиса. Данный краткий анализ позволил выявить не прямое, а косвенное воздействие санкций на автомобильный рынок в России.

Как отмечалось ранее, в начале 2016 г. произошел мощный рост выручки компании Ford. В непростой экономической ситуации этот подъем можно охарактеризовать как крупную победу компании на российском рынке, но для того чтобы поддержать спрос и получать стабильную прибыль до конца 2016 г., необходимо принять следующие меры, которые могут быть использованы на практике не только компанией Ford, но и другими автоконцернами:

1. Повысить степень локализации производства, тем самым обезопасив бизнес от внешних факторов. Осуществить такую идею представляется возможным в 2016–2017 гг., т. к. Минпромторг согласовал совместно с Правительством РФ корректировку условий локализации промсборки в России, обеспечив послабления автоконцернам в условиях резкого снижения курса рубля. По соглашениям о локализации 2011 года, иностранные автопроизводители (Renault-Nissan и АВТОВАЗом, КАМАЗ и Daimler, Ford, Volkswagen, GM) должны достичь к 2018 году локализации в 60%, запустить производство мощностью 300–350 тысяч автомобилей в год и инвестировать в НИОКР;

2. Запустить программы льготного автокредитования и лизинга совместно с FordCredit, что, в свою очередь, повысит интерес к покупке новых автомобилей не только физических лиц, но и привлечет малый и средний бизнес. На данный момент в компании эффективно используется система утилизации и Trade-in;

3. В связи с развитием электронной торговли повышается спрос на легкие коммерческие автомобили (микророботы), которые бы осуществляли своевременную доставку товаров. Необходимо заключить долгосрочные контракты на поставку автомобилей с такими крупными, всем известными торговыми интернет-площадками, как eBay, Aliexpress, Taobao или Amazon;

4. Привлечь крупных компаний-партнеров, осуществляющих перевозку пассажиров (к примеру, Яндекс.Такси) не только для поставки автомобилей Ford, но и по льготным условиям производить ремонт поставляемых автомобилей;

5. Осуществлять государственные заказы посредством участия в тендерах;

6. За счет увеличения инновационной базы предприятия усовершенствовать экологичные виды транспорта для их массовой продажи;

7. Проводить разумную ценовую политику в условиях снижения реальных доходов населения;

8. Привлечение высококвалифицированных кадров, а также молодых специалистов для эффективного ведения бизнеса, которые привнесут свежий взгляд на продвижение продукции.

Литература:

1. Выручка Ford за второй квартала 2015 г. выросла [Электронный ресурс]. — РБК, 29.07.2015. — Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/55b803269a7947d4e60c190d>
2. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость Майкл Е Портер; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715 с.
3. Минпромторг практически согласовал изменение условий режима промсборки. — 29.04.2016 [Электронный ресурс]. — Аналитическое агенство «Автостат». — Режим доступа: <https://www.autostat.ru/news/25783/>
4. Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 2015 г. и перспективы — 2016 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-16l.pdf>
5. Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 2015 г. и перспективы — 2016 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/automotive/publications/assets/auto-market-feb-16l.pdf>
6. AnnualReports 2015 Ford — 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://corporate.ford.com/content/dam/corporate/en/investors/reports-and-filings/Annual%20Reports/2015-Annual-Report.pdf>
7. OICA (Международная организация производителей автомобилей) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.oica.net/category/sales-statistics/>

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Влияние глобализации на эффективность грузоперевозок морским транспортом Великобритании

Кобзева Татьяна Яковлевна, старший преподаватель
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

Дегтяренко Илона Сергеевна, магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассмотрены вопросы снижения особой роли морского транспорта в структуре развития экономики и внешней торговли Великобритании как островного государства.

Ключевые слова: островное государство, сети морских портов, британский Регистр, Лондонский и Ливерпульский порты, ведущие морские регистровые компании, популярные направления британских международных каботажных маршрутов, с начала 60-х годов 20 века ситуация изменилась, с развитием авиаперевозок, перевозки морским транспортом сокращаются

Актуальность темы определяется тем, что Великобритания во все времена имела крупнейший торговый флот. Это островное государство, расположенное в Западной Европе, на Британских островах. Площадь Британских островов: 325 тыс. км². Структура Британских островов состоит из двух крупных островов Великобритании и Ирландии, архипелагов (Гебридские, Оркнейские, Шетлендские острова) и нескольких мелких островов. В этой связи очевидно, что особая роль в развитии транспортной инфраструктуры Великобритании всегда уделялась морскому транспорту, оказывающему значительное влияние на развитие экономики и внешней торговли. По существу, экономика Великобритании долгое время находилась в зависимости от состояния национального морского флота. По данным Министерства транспорта и Судоходной палаты Великобритании на долю морских портов приходится около 95 % внешнеторгового грузооборота, а также до 25 % грузовых перевозок внутри страны. Огромное количество рек и озер обусловило наличие только в частной собственности у населения Великобритании свыше 400 тыс. морских и более 100 тыс. речных прогулочных судов [1].

Развитие сети морских портов и четкой грамотной их деятельности являлись одним из ключевых элементов экономики морского транспортного комплекса Великобритании. Все районы страны, кроме Западного Мидленда, в той или иной мере непосредственно связаны с морскими портами, которые служат основными транспортными узлами. Крупнейшие из них — Лондон, Саутгемптон, Ливерпуль, Гуль и Харидж. Лондонский и Ливерпульский порты по стоимости грузооборота пропускают около половины всех перевозимых грузов. Иными словами, деятельность морских портовых хозяйств долгое

время являлась важным условием обеспечения конкурентоспособности Великобритании на внешнем рынке.

В водном хозяйстве Великобритании за последние 6 лет осуществлены крупные капитальные вложения в соответствующую инфраструктуру морских портовых хозяйств, которые можно рассматривать прежде всего, как результат применения норм европейского законодательства и возмещение недостатка капитальных вложений в предшествующее десятилетие. В Англии и Уэльсе водный транспорт был приватизирован, в Шотландии и Северной Ирландии остался в государственной собственности. В Англии и Уэльсе в развитие водного транспорта за этот период реализованы значительные инвестиции, разработаны разные схемы финансирования проектов. До приватизации британское законодательство затрудняло разработку новых подходов и методов финансирования проектов в области морских портовых хозяйств в соответствии с требованиями аналогичных отраслей по европейским стандартам. При этом в британский Регистр внесены 649 судов водоизмещением свыше 100 тонн — так называемых «длинных» тонн; их суммарная грузоподъемность — 15 млн т. Среди них:

- 149 судов общим дедвейтом 5,5 млн т для перевозки нефти, газа и химикатов;
- 453 судна дедвейтом 9,3 млн т, нанимаемые в качестве сухогрузов и контейнеровозов;
- 47 пассажирских судов суммарным дедвейтом 100 тыс. т.

Британское статистическое ведомство утверждает, что 77 % судов, принадлежащих британским компаниям, зарегистрированы в Соединенном Королевстве, на острове Мэн или в британских заморских территориях.

Надо отметить, что поскольку Великобритания является островным государством, для обслуживания морских торговых и пассажирских судов, а также обработки грузов в Великобритании обустроено более 70 международных морских торговых портов, имеющих большое коммерческое значение, а также более 200 небольших портовых пунктов, где обрабатываются перевозки местных грузов. Ежегодно через британские порты проходят перевалку более 565 млн т грузов (из них около 220 млн т импортных и 180 млн т экспортных), а также перевозятся до 30 млн пассажиров [3]. При этом в Лондоне расположена штаб-квартира Международной морской организации, входящей в структуру ООН, а также представительства более 120 судовладельческих компаний мира. В Лондоне так же находятся ведущие морские регистровые

компании. В частности, «Ллойдский морской регистр», являющийся старейшим и вторым в мире (после японского «Society Class NK») классификационным обществом, в котором зарегистрировано до 20 % тоннажа мирового морского торгового флота.

Самым популярным направлением для британских международных каботажных маршрутов является Франция (данная тенденция сохраняется с 1950 года). В 2015 году 74 % всех морских пассажирских перевозок осуществлялись между Великобританией и Францией. Второй по популярности маршрут — Ирландия. На Ирландию приходилось 13 % всех морских пассажирских перевозок.

Ниже, на рисунке 1 графически представлена статистика о наиболее популярных морских маршрутах 2015 года в сравнении с 2005 годом.

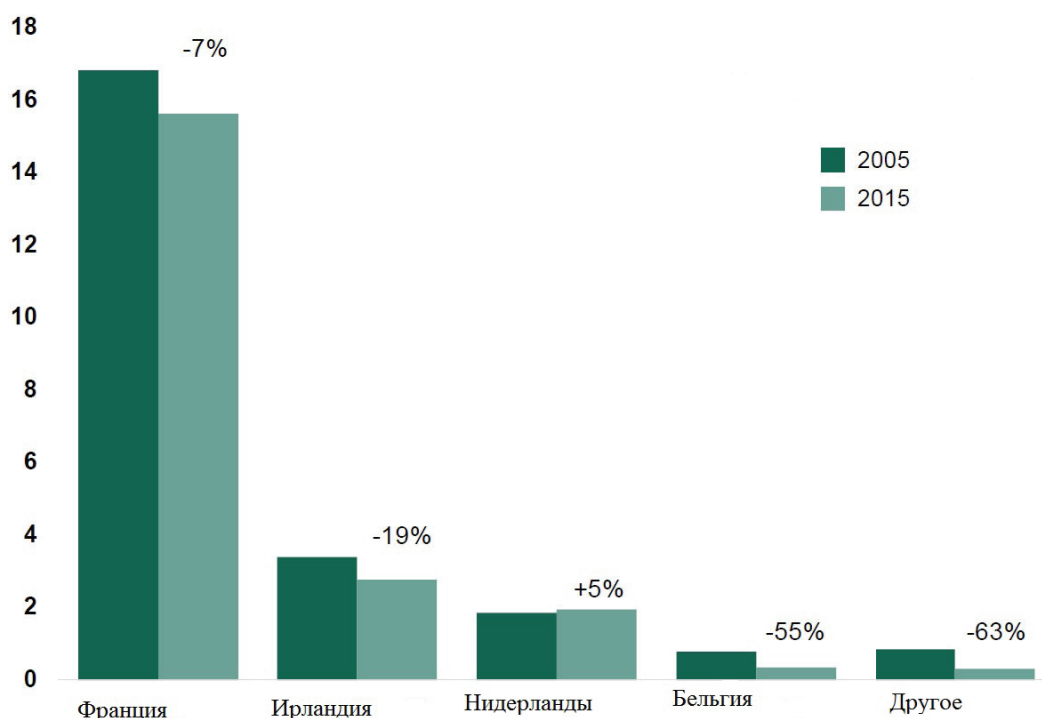


Рис. 1. Международные пассажирские перевозки морским транспортом с учетом стран назначения/происхождения

Согласно графику на рисунке очевидно общая тенденция снижения популярности путешествий морским транспортом. Так статистика свидетельствует, что несмотря на популярность, перевозки с Францией морским транспортом за десять лет сократились на 7 %. С Ирландией такие перевозки за тот же период сократились на 19 %. Что касается Бельгии, то перевозки и вовсе сократились на 55 %.

Основные причины в падении популярности перевозок морским транспортом (как пассажирских, так и грузовых перевозок) состоят в следующих факторах:

- более длительный период времени доставки;
- отсутствие гибкости в расписании и маршрутах;
- недостаточное внутреннее финансирование водного транспорта;

— низкая безопасность грузов (многие грузы не являются влагоустойчивыми, что приводит к дополнительным расходам на упаковку товара).

В прошлом в Великобританию наибольшее количество грузов доставляли морским путем. Однако с начала 60-х годов 20 века с развитием авиа перевозок ситуация изменилась. Так, по данным Министерства транспорта Великобритании только за 2015 год перевозка грузов морским транспортом по сравнению с 2014 годом сократилась на 2 % и грузооборот составил 483,3 млн тонн груза, при том, что количественный состав груза в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 2 % и составил 23,2 млн штук груза [5]. При этом экспорт доставленного в Великобританию составил 305,6 млн тонн грузов, а импорт 178,2 млн тонн грузов.

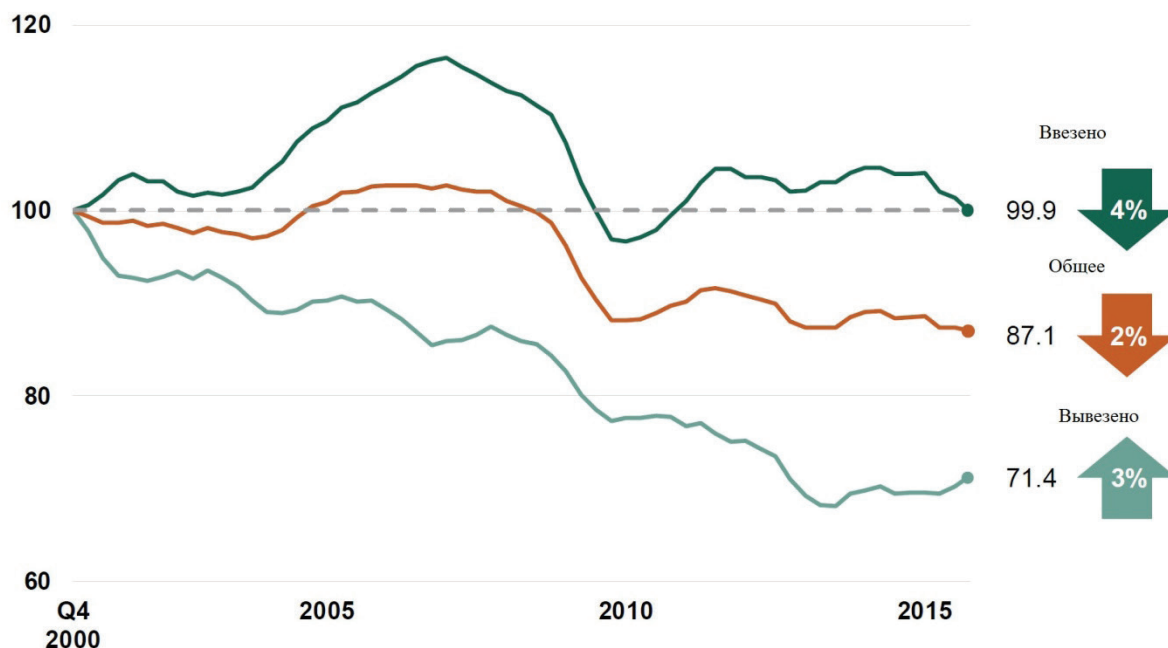


Рис. 2. Основные показатели перевозки груза, тонн. (4 квартал 2000 года взят за 100%)

Схема, представленная на рисунке 2 дает наиболее общее представление об изменении объемов перевезенного груза (товара) в тоннах в соответствующие годы. Так представленная схема подтверждает, что общее количество перевезенного груза с 2008 года сокращается и в 2015 году перевозки морским транспортом по сравнению с 2008 годом снизились на 12,9%. Анализ данных грузоперевозок объясняется только возрастающей ролью авиатранспорта.

Аналогичная ситуация происходит с перевозками морским транспортом пассажиров. Общее количество пассажиров, перевезенных морским транспортом Великобритании в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократилось на 1% и составило 21 млн человек [6].

В заключении необходимо отметить, что анализ эффективности в целом перевозки грузов и пассажиров показывает, что в настоящее время в экономике Великобритании в структуре перевозок не только грузов, но и пассажиров отчетливо проявляется тенденция приоритетности авиатранспорта по сравнению с морским транспортом. Иными словами, в условиях глобализации конкуренция в сфере перевозок грузов и пассажиров зависит не в последнюю очередь от затрат времени. Поэтому морской транспорт все более уступает в перевозке пассажиров и грузов лидирующим авиакомпаниям, способным предложить наилучший сервис в кратчайшие сроки.

Литература:

1. Стровский Л. Е. ВЭД предприятия: учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
2. Кобзева Т. Я. Статья: «Современный взгляд на ВЭД российских морских портов», материалы III Междунар. науч. конф.: «Актуальные вопросы экономики и управления» (Москва, июнь 2015г). — М.: Буки-Веди, 2015.
3. <http://ru.wikipedia.org> 15.08.2016 17:45
4. <https://www.gov.uk/government/uploads20.07.2016> 19:45
5. Department for Transport. UK Port Freight Statistics: October to December 2015 (Quarter 4), p1 [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/508020/port-freight-statistics-oct-to-dec-2015.pdf
6. Department for transport. Provisional short sea passenger Statistics: 2015, p1 [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/502712/prov-sea-passenger-statistics-2015.pdf

Сравнительный анализ налоговых систем Австрии и России

Соловей Марина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Нартиков Георгий Михайлович, студент,

Балтийский федеральный университет им. И. Канта (г. Калининград)

«Неизбежны две вещи: смерть и налоги». Так, помнится, Бенджамин Франклин отозвался о налоговом бремени, нависшем над головами не только рабочего класса, но и предпринимателей. Сама природа налогов очевидна: государство имеет определенные потребности и амбиции, которые должны быть обеспечены материально; материальное обеспечение взимается у резидентов данного государства, как плата за защиту интересов, безопасность и т. д.

В данной статье будут рассмотрены особенности и различия налоговых систем Российской Федерации и Австрии. Целью статьи станет сравнительный анализ преимуществ и недостатков в налоговых системах двух стран, а также оценка возможностей использования опыта функционирования налоговой системы Австрии для совершенствования российской налоговой системы.

Начнем, пожалуй, с того, что Австрийская республика на данный момент является одной из наиболее экономически развитых стран Европы. Доказательством тому служат сравнительно низкие по отношению к другим странам показатели безработицы и инфляции. Поток крупных иностранных инвестиций способствует развитию высоких технологий. Основная доля экономики — сфера услуг. Несмотря на то, что Австрия является членом Евросоюза с 1995 года, ее система налогообложения заметно отличается от систем стран-соседей.

Рассмотрим, как в Австрии исчисляется налог на прибыль [2,5]. Под этим понятием подразумевается любой вид доходов резидентов, включая основной и дополнительный. При этом совершенно не имеет значения, где резидент получил этот доход: за границей или внутри страны, в материальной или иной формах. Налоговая база определяется как разница между доходами и расходами. Налоговым периодом по налогу на прибыль является год, в отличие от России, где налоговая отчетность предприятия сдается 4 раза в год (каждый квартал). Стандартная ставка по налогу составляет 25 %. В Австрии действует плоская шкала налогообложения, то есть ставка налога является единой вне зависимости от размера прибыли. Более того, компании, работающие внутри страны, обязаны уплачивать так называемый «годовой минимальный налог» даже при условии отсутствия прибыли: 3500 евро для акционерных обществ, 1700 евро для обществ с ограниченной ответственностью. Недавно появившиеся компании обязаны выплачивать минимум 273 евро в квартал первые четыре квартала после регистрации. Подобная система находит в себе еще одно отличие от Российской системы налогообложения, где для «новых» предприятий действуют особые налоговые льготы, избавляющие их от налогового бремени ввиду недавнего открытия. Компанией-резидентом Австрии признается лишь та компания, что функционирует и управляется

непосредственно внутри страны, а также зарегистрирована в соответствии с законодательством Австрии. Налог на прирост капитала облагается по единой ставке налога на прибыль. Стоит отметить, что в Австрии нет отдельно существующих правил налогообложения иностранных контролируемых компаний. Более того, в Австрии распространена система так называемых «*rulings*» — адресного согласования с налоговыми органами по поводу различных преференций или режимов налогообложения.

Налог на дивиденды у источника оплачивается по ставке налога на прибыль (25 %) в пользу резидента, если источник выплат — резидент Австрии. Такая же ставка применяется и в отношении нерезидентов, если не предусмотрено иное. Интересно то, что налог у источника не уплачивается, если компания-резидент, в пользу которой перечисляются дивиденды, имеет в прямом отношении хотя бы 25 % акций компании, распределяющей дивиденды. Однако с 2012 года этот порог был снижен до 10 %. Что касается налогов с выплат резидентов в пользу нерезидентов, то с 2015 года налог по ставке 25 % удерживается в виде банковских депозитов и других ценных бумаг.

Что касается НДС, то ставка по этому налогу в Австрии равняется 20 % [2]. Примечательно то, что при продаже товаров первой необходимости, медикаментов возможно снижение ставки до 10 %. Нулевая ставка применяется относительно экспорта товаров и межгосударственному транспортному сообщению.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) отличается прогрессивной шкалой налогообложения, что также является отличием от Российской системы: доход до 11000 евро не облагается налогом вообще, доход от 11000 евро до 25000 евро облагается по ставке 20,44 %, доход от 25000 евро до 60000 евро — по ставке 33,73 %, доход свыше 60000 евро облагается по ставке 50 %.

Налог на недвижимое имущество физических лиц распространяется на объекты, находящиеся на территории Австрии [4], в том числе земля, свободная от застроек, за исключением объектов, используемых в научных, медицинских и благотворительных целях. Начисление налога происходит при помощи произведения федеральной ставки в 0,2 % и муниципального коэффициента к указанной ставке, который может достигать 500 %. Это на практике означает, что ставка налога может достигать 1 %. Налоговой базой здесь выступает рыночная стоимость недвижимости. Незастроенные участки облагаются дополнительным налогом по ставке 1 %, если его цена превышает 14600 евро.

Что же касается России, то здесь существует несколько большее различие видов налогов и налоговых льгот по сравнению с Австрией. Такие системы

налогообложения как УСН (упрощенная система налогообложения), ЕНВД (единый налог на вмененный доход) являются налоговыми преференциями, направленными, прежде всего, на стимулирование развития малого бизнеса. К примеру, УСН позволяет предпринимателю, при соблюдении определенных условий функционирования предприятия, не платить НДС и общепринятый налог на прибыль. Вместо этого у предприятия взимается налог по ставке 6% от всей выручки, либо 15% от разницы между доходами и расходами [4]. Примечательно, что при выборе предприятием шестипроцентной системы, оно имеет право понизить сумму налоговых выплат на сумму, выплаченную в фонд пенсионного страхования работников, но только на сумму, не превышающую половину денежных средств, подлежащих к уплате. Однако, использование режима УСН возможно только в при соблюдении следующих условий [1]:

- на предприятии трудятся не более 100 человек;
- остаточная стоимость основных средств не более 100 млн рублей;
- доход — не более 79 млн рублей в год (данный показатель ежегодно корректируется в сторону

повышения, ограничение (79 миллионов) действует с 2016 года),

- доля участия других организаций не более 25%. В случае, если предприятие вышло за рамки этих ограничений, то оно обязано в течении 15 календарных дней по окончании отчетного (налогового) периода уведомить налоговую инспекцию о переходе на общую систему налогообложения. Обратное вернуться на режим УСН возможно только лишь спустя год.

В России государство активно использует свои права на корректировку налоговых ставок. Например, на сегодняшний день в Крымской республике доля налоговых выплат по УСН может быть размыта до 3 и даже до 0%. Подобные меры, судя по всему, связаны с желанием государства стимулировать развитие бизнеса в данном регионе, а также создать рабочие места.

В России действует плоская шкала налогообложения. Налоговая ставка по НДС равна 18%. Ставка по НДС равна 13% [1].

Проведем сравнительный анализ двух систем налогообложения. Результаты представим в виде таблицы (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ систем налогообложения России и Австрии

Критерий сравнения	Австрия	Россия
Возможность вмешательства государства в налоговую систему	Местные органы власти могут корректировать ставку налога на недвижимость	государство активно использует свои права на корректировку налоговых ставок
Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)	Прогрессивная шкала — от 0% до 50%	Плоская шкала — 13% от доходов
Налог на прибыль	Стандартная ставка 25%, плоская шкала налогообложения. Период — год. Для всех резидентов, имеющих доходы внутри и вне государства	Стандартная ставка 20%, плоская шкала налогообложения. Период — квартал. Для всех резидентов, имеющих доходы внутри государства.
Налог на дивиденды	оплачивается по ставке налога на прибыль — 25% (минимальный порог владения пакетом акций компании, распределяющей дивиденды — 10%)	затрагивает организации и физических лиц. По результатам соответствующих выплат удерживается либо налог на прибыль (для юрлиц), либо НДФЛ (для граждан) — 13% для резидентов, 15% — для нерезидентов.
НДС	Применяются разные ставки НДС для разных категорий товаров и услуг — 20%, 10% и 0%	Аналогично применяются разные ставки НДС — 18%, 10% и 0%
Налог на недвижимость	От 0,2% до 1% от стоимости объекта недвижимости	Максимально возможная ставка для физических лиц — 0,1% от кадастровой стоимости, для юридических лиц — 2,2%
Налоговые льготы для вновь открывшихся предприятий	Компании-резиденты обязаны уплачивать так называемый «годовой минимальный налог» даже при условии отсутствия прибыли	Налоговые каникулы до двух лет для новых предприятий, находящихся на УСН или патентной системе налогообложения
Специальные налоговые режимы	Нет	Для малого бизнеса — УСН, патент, ЕНВД

По результатам сравнительного анализа можно сделать следующие выводы:

- 1) в России более низкий уровень налогового бремени по сравнению с Австрией;
- 2) в России в большей степени развиты специальные налоговые режимы для малого бизнеса, а также существует система налоговых каникул;
- 3) в Австрии у государства практически нет прав для регулирования налоговой системы, существуют отдельные прецеденты для муниципалитетов (например, регулирование ставки налога на недвижимость);
- 4) в России система налогообложения значительно сложнее, чем в Австрии благодаря большому количеству налогов, режимов, правил исчисления налоговой базы и прочее;

- 5) в Австрии система взимания налогов более устойчивая, в России вопросы налогообложения постоянно находятся в режиме пересмотра и корректировок;
- 6) в России более трудоемким является процесс формирования налоговой отчетности и необходимо более частое предоставление отчетов в налоговые органы.

Об эффективности налоговой системы Австрии говорит тот факт, что доходы бюджета в 2015 году составили 189200 млн долларов (для сравнения — в России — 216000 млн долларов) [3]. Данные показатели вполне сопоставимы, учитывая тот факт, что Австрия не богата природными ископаемыми, соответственно, площадь и население этой страны значительно меньше, чем в России.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.200 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016).
2. Шувалова Е. Б., Климовицкий В. В., Пузин А. М. Налоговые системы зарубежных стран. — М.: Дашков и Ко, 2013. — 560 с.
3. Все страны и территории мира. Новый географический справочник ЦРУ / под ред. К. Жвакина / издательство: У-Фактория, АСТ, 2009. — 789 с.
4. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
5. Официальный сайт РИА Рейтинг [Электронный ресурс] — режим доступа: http://riarating.ru/countries_rankings/20140812/610625725.html

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Методические положения и рекомендации по оценке эффективности привлечения частным сектором экономики финансовых ресурсов на рынке ссудных капиталов

Гончарук Егор Александрович, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Процесс привлечения компаниями частного сектора экономики финансовых ресурсов на РСК должен ориентироваться на результат, учитывать положительный эффект в разрезе издержек и затрат, а также соответствовать финансовой стратегии развития компании. Текущие условия рыночных отношений, характеризующиеся высокой волатильностью цен на активы, изменениями конъюнктуры рынка, высокой степенью конкуренции со стороны участников рынка вносят новые требования к функциям финансового менеджмента на предприятии, к уровню его компетенции и готовности к адаптации к новым реалиям и условиям. Оценка эффективности реализуемого процесса привлечения финансовых ресурсов должна являться одной из ключевых функций менеджмента, которая позволяет, в том числе, оценить целесообразность привлечения финансовых ресурсов на РСК, потребность в них, внести коррективы в стратегию взаимодействия компании с РСК, а также провести анализ альтернативных мероприятий.

В разработанных методических положениях по привлечению финансовых ресурсов на РСК необходимыми блоками является оценка эффективности как всего процесса, так его отдельных этапов. В рамках разработанного алгоритма привлечения финансовых ресурсов компанией частного сектора экономики необходимо разработать методические положения и рекомендации по оценке эффективности привлечения финансовых ресурсов. Эти методические положения включают в себя:

- 1) принципы оценки;
- 2) цели оценки;
- 3) алгоритм оценки;
- 4) модель оценки на основе совокупности показателей;
- 5) информационную базу для расчета показателей;
- 6) методы анализа показателей.

1. Принципы оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК. Проведенный анализ подходов к оценке эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК показал, что данная проблема в научной и методической литературе не раскрыта в достаточной степени. Поэтому в основу разработки

этой проблемы нами положена общая теория оценки эффективности инвестиционных проектов (см. например Лившиц В. Н.) и на этой основе сформирована обобщенная совокупность *принципов* оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов, включающая в себя следующие принципы: научной обоснованности оценки, достоверности оценки, значимости (целесообразности) оценки, комплексности оценки, многовариантности оценки, консервативности оценки, инновационности оценки. Кратко охарактеризуем эти принципы.

Принцип научной обоснованности оценки. Оценка эффективности должна осуществляться на основе теоретически и методологически обоснованных подходов, методиках, использовании финансовых показателей и коэффициентов, соответствующих мировой финансовой практике.

Принцип достоверности оценки. Оценка должна основываться на репрезентативных данных, и не допускать манипуляции и искажения как исходной информации, так и полученных результатов.

Принцип значимости (целесообразности) оценки. Анализ эффективности должен применяться к проектам, которые по своим объемам привлеченных средств, срокам и целям влияют на финансовое положение компании. Анализ и глубокая проработка рисков и потенциальной доходности мероприятий, которые носят повседневный, операционный характер и/или не относятся к инвестиционным проектам нецелесообразен;

Принцип комплексности оценки реализуемого процесса привлечения финансовых ресурсов должна учитывать все потенциальные риски, прямые, косвенные и альтернативные издержки, полученную экономическую и бухгалтерскую прибыль, дополнительные возможности для развития бизнеса, а также использовать совокупность различных методов оценки эффективности. Исключительно комплексный и многогранный подход оценки способен дать объективный ответ при анализе эффективности мероприятия.

Принцип многовариантности оценки, что означает рассмотрение объекта оценки с учетом основных рисков, факторов, сценариев будущих событий (пессимистический, реалистический, оптимистический).

Принцип консервативности оценки. При проведении оценки в случае отсутствия всей необходимой информации при отборе прогнозных сценариев необходимо использовать неблагоприятные, консервативные предпосылки.

Принцип инновационности оценки. Процесс оценки эффективности привлечения финансовых средств должен предполагать использование и внедрение новых, инновационных способов привлечения финансовых ресурсов, которые позволяют снизить стоимость капитала. Использовать новые, современные методы оценки, финансовые коэффициенты, учитывать изменения, происходящие в системах создания экономических прогнозов и моделей, что улучшит качество получаемых данных и результатов.

2. Цели оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК. В зависимости от того, рассчитывается проектная или фактическая эффективность проекта (или его отдельных этапов) привлечения финансовых ресурсов на РСК *цели* оценки различаются.

В первом случае целью оценки эффективности *является обоснование целесообразности привлечения финансовых ресурсов* с учетом выбора вида рынка ссудных капиталов, его сегмента, метода привлечения, объемов и сроков.

Во втором случае целью оценки эффективности является *оценка фактической эффективности* привлечения финансовых ресурсов, а также обобщение полученного опыта и информации для принятия решений о последующих привлечениях, оценка финансового состояния и финансовых перспектив компании.

3. Алгоритм оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов в соответствии с целями оценки включает в себя следующие блоки.

1. Выбор альтернативных методов привлечения финансовых ресурсов.

2. Разработка сценариев реализации методов привлечения финансовых ресурсов: вида РСК, объемов, сроков привлечения.

3. Определение для каждого метода рисков и методов их снижения, количественная оценка издержек по каждому из рисков и оценка вероятности их раскрытия. Оценка затрат по использованию методов снижения рисков.

4. Определение для каждого сценария издержек и эффектов в соответствии с выбранными методами.

5. Разработка модели оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов для каждого метода. Расчет показателей эффективности привлечения финансовых ресурсов.

6. Принятие решения о выборе метода и параметров привлечения.

7. Привлечение финансовых ресурсов в соответствии с выбранным методом.

8. Оценка фактической эффективности привлечения финансовых ресурсов на основе моделирования процесса.

9. Сравнение фактической и проектной эффективности привлечения финансовых ресурсов

10. Анализ отклонений фактических значений от проектных значений.

11. Оценка обслуживания привлеченных финансовых ресурсов.

12. Оценка фактической эффективности обслуживания привлеченных финансовых ресурсов на основе моделирования процесса.

13. Сравнение фактической и проектной эффективности привлечения финансовых ресурсов.

14. Анализ отклонений фактических значений от проектных.

15. Погашение привлеченных финансовых ресурсов (задолженности).

16. Оценка фактической эффективности погашения привлеченных финансовых ресурсов на основе моделирования процесса.

17. Сравнение фактической и проектной эффективности привлечения финансовых ресурсов

18. Анализ отклонений фактических значений от проектных.

19. Общая оценка фактической эффективности проекта привлечения финансовых ресурсов на основе моделирования процесса.

20. Сравнение фактической и проектной эффективности привлечения финансовых ресурсов.

21. Анализ отклонений фактических значений от проектных.

22. Формирование выводов и рекомендаций в зависимости от полученных значений фактической эффективности по проекту в целом и его отдельных этапов.

Построим алгоритм оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов (рис. 1.).

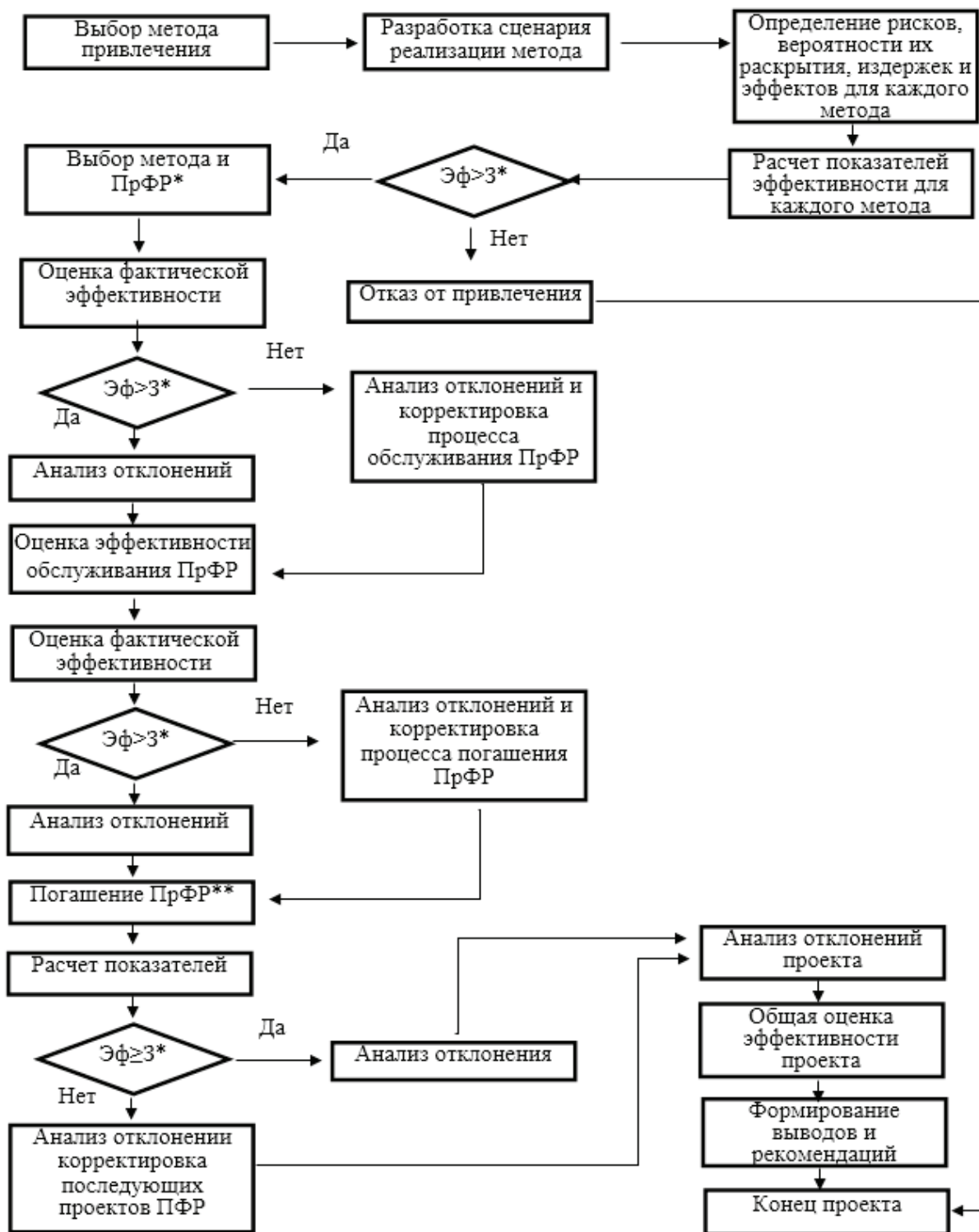


Рис. 1. Алгоритм оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК компанией частного сектора экономики

Примечание: Эф — суммарный эффект привлечения финансовых ресурсов; З — суммарные затраты привлечения финансовых ресурсов

4. Модель оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов частным сектором экономики на РСК включает в себя четыре блока показателей.

Первый блок включает в себя показатели издержек в целом по проекту и по отдельным его этапам (табл. 1.).

Таблица 1. Издержки при привлечении финансовых ресурсов на РСК

Издержки	Вид издержек	Состав издержек
Финансовые	Прямые	Затраты на проведение процедуры привлечения финансовых ресурсов: комиссии, оплата услуг финансовых институтов инфраструктуры рынка
Плата за пользование финансовыми ресурсами	Прямые	Выплата дивидендов, процентов, купонов по облигациям.
Погашение задолженности	Прямые	Банковские комиссии (прочие операционные расходы)
Юридические	Косвенные	Затраты связанные с изменением ОПФ компании
Консультационные	Косвенные	Затраты на получение консультационных решений со стороны внешних компаний
Санкции, штрафы	Косвенные	Затраты на плату штрафов, санкций за несоблюдение нормативных правовых актов, связанных с процедурой привлечения финансовых ресурсов на РСК
Недополученный доход	Альтернативные	Выбор не оптимального объекта инвестирования с точки зрения доходности
Сверхзатраты	Альтернативные	Выбор не оптимального метода привлечения финансовых средств с точки зрения себестоимости

При этом показатели издержек зависят от выбранного метода, параметров привлечения и выбранного сценария, а также внешних факторов РСК (см. табл. 2.).

Второй блок включает в себя показатели эффектов (влияния) в целом по проекту и по отдельным его этапам

(табл. 2). При этом показатели эффектов зависят от выбранного метода, параметров привлечения и выбранного сценария, а также от внешних и внутренних для компании факторов.

Таблица 2. Эффекты привлечения финансовых ресурсов

Этап	Эффекты
Этап привлечения финансовых ресурсов	Снижение стоимости капитала с учетом его структуры Формирование свободных финансовых ресурсов Улучшение ликвидности баланса
Этап обслуживания привлеченных финансовых ресурсов	Увеличение денежных потоков Снижение стоимости обслуживания капитала Рост инвестиционной привлекательности компании Улучшение имиджа компании
Этап погашения финансовых ресурсов	Снижение финансового леверджа Улучшение структуры капитала компании Улучшение имиджа компании
Весь проект	Прирост капитала Рост рентабельности капитала Снижение стоимости капитала Рост инвестиционной привлекательности/имиджа компании

Третий блок включает в себя оценку вероятности рисков и затрат в случае раскрытия рисков. При этом вероятность раскрытия рисков учитывает затраты, связанные с использованием методов снижения рисков.

Четвертый блок включает в себя показатели эффективности проекта в целом и его отдельных этапов с учетом дополнительных затрат, связанных с рисками и методами их снижения.

Используя построенную модель, рассчитываются как проектные, так и фактические показатели издержек,

эффектов и эффективности привлечения финансовых ресурсов.

Таким образом, конкретизируем показатели для оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК.

1. Эффективность привлечения финансовых ресурсов на РСК по проекту определяется как отношения суммарного эффекта, полученного компанией при привлечении финансовых ресурсов к общим затратам, связанным с привлечением финансовых ресурсов:

$$\mathcal{E}_{\text{пфр}}^{\text{пр}} = \mathcal{E}\Phi_{\text{пфр}}^{\text{пр}} / \mathcal{Z}_{\text{пфр}}^{\text{пр}}, \quad 1$$

где $\mathcal{E}_{\text{пфр}}^{\text{пр}}$ эффективность привлечения финансовых ресурсов на РСК по проекту, руб./руб.; $\mathcal{E}\Phi_{\text{пфр}}^{\text{пр}}$ суммарный эффект привлечения финансовых ресурсов на РСК по проекту, руб./проект; $\mathcal{Z}_{\text{пфр}}^{\text{пр}}$ суммарные издержки привлечения финансовых ресурсов на РСК, руб./проект.

2. Суммарные издержки по проекту привлечения финансовых ресурсов на РСК определяются по обобщенной формуле:

$$\mathcal{Z}_{\text{пфр}}^{\text{пр}} = \mathcal{Z}_0^{\text{пр}} + \mathcal{P}_{\text{фр}}^{\text{пр}} * \mathcal{Z}_{\text{фр}}^{\text{пр}} + \mathcal{P}_{\text{нфр}}^{\text{пр}} * \mathcal{Z}_{\text{нфр}}^{\text{пр}}, \quad 2$$

где $\mathcal{Z}_0^{\text{пр}}$ затраты компании по проекту привлечения финансовых ресурсов на РСК, руб./проект; $\mathcal{Z}_{\text{фр}}^{\text{пр}}$ дополнительные затраты компании по проекту в случае раскрытия финансовых рисков, руб./проект; $\mathcal{Z}_{\text{нфр}}^{\text{пр}}$ дополнительные затраты компании по проекту в случае раскрытия нефинансовых рисков, руб./проект; $\mathcal{P}_{\text{фр}}^{\text{пр}}$ вероятность раскрытия финансовых рисков, %; $\mathcal{P}_{\text{нфр}}^{\text{пр}}$ вероятность раскрытия нефинансовых рисков, %.

3. Суммарный эффект привлечения финансовых ресурсов на РСК по проекту определяется по формуле:

$$\mathcal{E}\Phi_{\text{пфр}}^{\text{пр}} = \mathcal{E}_0^{\text{пр}} - \mathcal{P}_{\text{фр}}^{\text{пр}} * \mathcal{E}_{\text{фр}}^{\text{пр}} - \mathcal{P}_{\text{нфр}}^{\text{пр}} * \mathcal{E}_{\text{нфр}}^{\text{пр}}, \quad 3$$

где $\mathcal{E}_0^{\text{пр}}$ эффект, полученный компанией, по проекту привлечения финансовых ресурсов на РСК, руб./проект; $\mathcal{E}_{\text{фр}}^{\text{пр}}$ недополученный эффект по проекту в случае раскрытия финансовых рисков, руб./проект; $\mathcal{E}_{\text{нфр}}^{\text{пр}}$ недополученный эффект по проекту в случае раскрытия нефинансовых рисков, руб./проект; $\mathcal{P}_{\text{фр}}^{\text{пр}}$ вероятность раскрытия финансовых рисков, %; $\mathcal{P}_{\text{нфр}}^{\text{пр}}$ вероятность раскрытия нефинансовых рисков, %.

4. Для принятия решений о привлечении финансовых ресурсов на РСК финансовый департамент компании анализирует полученные значения оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов по каждому из выбранных альтернативных методов и сценариев. Эти значения могут сравниваться между собой либо соотноситься с выбранными критериями.

5. Аналогично определяются показатели эффективности по каждому этапу проекта: проектная эффективность этапа привлечения финансовых ресурсов, проектная эффективность этапа обслуживания привлеченных финансовых ресурсов, проектная эффективность этапа погашения привлеченных финансовых ресурсов. Для каждого этапа состав эффектов и издержек может отличаться (см. табл. 3 и 4).

6. По итогам фактического привлечения финансовых ресурсов рассчитаем фактическую эффективность проекта:

$$\mathcal{E}_{\text{пфр}}^{\text{ф}} = \mathcal{E}\Phi_{\text{пфр}}^{\text{ф}} / \mathcal{Z}_{\text{пфр}}^{\text{ф}}, \quad 4$$

где $\mathcal{E}_{\text{пфр}}^{\text{ф}}$ фактическая эффективность привлечения финансовых ресурсов на РСК, руб./руб.; $\mathcal{E}\Phi_{\text{пфр}}^{\text{ф}}$ суммарный фак-

тический эффект привлечения финансовых ресурсов на РСК, руб./проект; $\mathcal{Z}_{\text{пфр}}^{\text{ф}}$ суммарные фактические издержки привлечения финансовых ресурсов на РСК, руб./проект.

7. Суммарные фактические издержки по привлечению финансовых ресурсов на РСК определяются по обобщенной формуле:

$$\mathcal{Z}_{\text{пфр}}^{\text{ф}} = \mathcal{Z}_0^{\text{ф}} + \mathcal{Z}_{\text{фр}}^{\text{ф}} + \mathcal{Z}_{\text{нфр}}^{\text{ф}}, \quad 5$$

где $\mathcal{Z}_0^{\text{ф}}$ затраты компании по привлечению финансовых ресурсов на РСК, руб./проект; $\mathcal{Z}_{\text{фр}}^{\text{ф}}$ дополнительные затраты компании в результате раскрытия финансовых рисков, руб./проект; $\mathcal{Z}_{\text{нфр}}^{\text{ф}}$ дополнительные затраты компании в результате раскрытия нефинансовых рисков, руб./проект.

8. Суммарный фактический эффект привлечения финансовых ресурсов на РСК определяется по формуле:

$$\mathcal{E}\Phi_{\text{пфр}}^{\text{ф}} = \mathcal{E}_0^{\text{ф}} - \mathcal{E}_{\text{фр}}^{\text{ф}} - \mathcal{E}_{\text{нфр}}^{\text{ф}}, \quad 6$$

где $\mathcal{E}_0^{\text{ф}}$ эффект, полученный компанией, в результате привлечения финансовых ресурсов на РСК, руб./проект; $\mathcal{E}_{\text{фр}}^{\text{ф}}$ недополученный эффект по проекту в результате раскрытия финансовых рисков, руб./проект; $\mathcal{E}_{\text{нфр}}^{\text{ф}}$ недополученный эффект по проекту в результате раскрытия нефинансовых рисков, руб./проект.

9. Аналогично определяются показатели фактической эффективности по каждому этапу проекта: фактическая эффективность этапа привлечения финансовых ресурсов, фактическая эффективность этапа обслуживания привлеченных финансовых ресурсов, фактическая эффективность этапа погашения привлеченных финансовых ресурсов.

10. Для каждого этапа оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК целесообразно сравнить проектные и фактические значения показателей издержек, эффектов и дополнительных затрат, связанных с раскрытием рисков и их влиянием на результаты проекта и финансовое состояние компании.

5. Информационная база оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов является сложной по своей структуре. Для расчета показателей проектной и фактической эффективности необходима соответствующая финансовая, управленческая, аналитическая, статистическая информация, которая должна накапливаться и обобщаться, а также оцениваться на предмет достоверности с учетом этапа оценки эффективности и показателя оценки.

Для каждого этапа оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК определены комплексные показатели оценки и для каждого из этих комплексных показателей определен состав информационной базы для их расчета.

Взаимосвязь информационной базы, показателей и этапа оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК отражена в табл. 3.2.3.

Таблица 3. Взаимосвязь информационной базы, показателей и этапа оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК

Этап	Показатель	Информационная база
Расчет проектных/плановых показателей	Издержки	Управленческая отчетность Проекты договоров с контрагентами
	Эффекты	Управленческая отчетность Аналитические обзоры
	Риски	Аналитические обзоры Статистические данные
Расчет фактических показателей	Издержки	Финансовая (бухгалтерская) отчетность* (ББ, БДР, БДДС)
	Эффекты	Финансовая (бухгалтерская) отчетность (ББ, БДР, БДДС)
	Риски	Управленческая отчетность

*Примечание: ББ — Бухгалтерский баланс (Ф1), БДР — Отчет о прибылях и убытках (Ф2), БДДС — Бюджет движения денежных средств

6. Методы анализа показателей эффективности проекта зависят от этапа проекта, анализируемых показателей (объектов анализа). Из совокупности методов анализа при оценке эффективности целесообразно использовать следующие методы:

1) сравнительный анализ;

2) факторный анализ;

3) индексный метод. Каждый из методов (табл. 3.2.3) позволяет исходя из его особенностей определить пути повышения эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК.

Таблица 4. Взаимосвязь методов и объектов анализа эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК

Метод анализа	Показатели, для которых данных метод целесообразен	Объект анализа
Сравнительный анализ	Издержки	Издержки фактические и плановые Издержки фактические по разным методам Издержки по отдельным этапам проекта Издержки по проекту
	Эффекты	Эффективность фактическая и плановая Эффективность фактическая по разным методам Эффективность по отдельным этапам проекта Эффективность по проекту
	Риски	Риски прогнозируемые и раскрывшиеся
Факторный анализ	Издержки	Издержки фактические и плановые Издержки фактические по разным методам Издержки по отдельным этапам проекта Издержки по проекту
	Эффекты	Эффективность фактическая и плановая Эффективность фактическая по разным методам Эффективность по отдельным этапам проекта Эффективность по проекту
	Риски	Оценка факторов, оказавших влияние на выявление и раскрытие рисков
Индексный метод	Издержки	Издержки фактические (на момент начала реализации проекта и по факту его завершения)
	Эффекты	Эффекты фактические (на момент начала реализации проекта и по факту его завершения) Изменение структуры капитала

Составлено автором

Выделение отдельных объектов анализа при привлечении финансовых ресурсов на РСК обусловлено особенностями применения каждого из метода. В свою очередь, является целесообразным при наличии соответствующих временных ресурсов применение нескольких методов для анализа каждого отдельного показателя (объекта анализа).

Таким образом, в данном разделе нами разработаны **методические положения и рекомендации по оценке эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК**, которые включают в себя:

- совокупность принципов (*научной обоснованности оценки, достоверности оценки, значимости оценки, комплексности оценки, многовариантности оценки, консервативности оценки, инновационности оценки*) и целей оценки (*обоснование целесообразности привлечения*

финансовых ресурсов, оценка фактической эффективности) эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК;

- алгоритм оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК, включающий в себя 23 блока;
- модель оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов на РСК, включающую в себя четыре блока показателей (издержки, эффекты, риски и эффективность привлечения);
- информационную базу для расчета показателей в зависимости от этапа оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов;
- методы анализа оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов с учетом показателя оценки и объекта анализа.

Литература:

1. Вешкин Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 352 с.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебное пособие/ коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. — 4-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2011. — 352 с.
3. Лялин В.А., Воробьев П.В. рынок ценных бумаг: учебник — 2-е изд. — М.: Проспект, 2014. — 400 с.
4. Иванов В.В. Современные финансовые рынки: монография — М.: Проспект, 2014. — 576 с.

Финансовый механизм реиндустриализации

Ильченко Ангелина Владимировна, студент

Научный руководитель: Латышева Л.А., кандидат экономических наук, доцент

Ставропольский государственный аграрный университет

В статье рассмотрена цель финансовых механизмов в условиях реиндустриализации. Раскрыты основные финансовые механизмы, которыми государство использует для достижения стратегических задач и целей.

Ключевые слова: импортзамещение, Российская Федерация, финансовые процессы, реиндустриализация, государственная политика, стратегические задачи и цели, предприятия промышленности и сельского хозяйства.

The article describes the purpose of financial mechanisms in the context of re-industrialization. Main financial mechanisms that the state uses every possible way for achieving strategic goals and objectives.

Keywords: import substitution, the Russian Federation, financial processes, re-industrialization, public policy, strategic objectives and goals, the enterprises of industry and agriculture.

В настоящее время современная Российская Федерация находится в сложной политической и экономической ситуации и для выхода из сложившейся ситуации она нуждается в радикальных структурных изменениях, которые обеспечат ей переход на более высокий, новый технологический уклад который позволит провести импортзамещение промышленной продукции и одновременно значительно повысит конкурентоспособность на мировом рынке. В разрешении данной проблемы посредником выступает государство, которое может эффективно

использовать стратегическое планирование, как механизм воздействия на социальные, экономические и финансовые процессы, происходящие в обществе. Стоит сказать, что в современной практике государство использует процесс реиндустриализации российской экономики, который успешно позволяет достичь поставленные стратегические (государственные) задачи и цели с помощью применения тех или иных государственных целевых программ, а также региональных и ведомственных программ.

Понятие «реиндустриализация» (синоним «модернизация») — создание новых отраслей экономики, промышленности и развитие, совершенствование уже существующих. Выделяют основные направления государственной реиндустриализации: снижение издержек, восстановление и наращивание капитальных фондов и научно-техническая модернизация отрасли.

По мнению ведущих экономистов, реиндустриализация является сегодня мировым трендом и служит путем выхода из рецессии экономики Российской Федерации, а также базой для создания новой модели экономического и финансового роста страны.

Государственная политика — ключевое понятие в реиндустриализации. Для достижения стратегических задач и целей государство может пойти одним из шести способов:

1. Осуществлять прямое финансирование инновационных проектов и программ — государственные гранты, конкурсные государственные программы для развития промышленной, сельскохозяйственной, химической, медицинской, пищевой отраслей.

2. Использование экономических инструментов поощрения деятельности промышленных предприятий — создание благоприятной экономической среды для промышленных предприятий. Доступность ресурсов, снижение административных барьеров и давление органов местной и муниципальной власти, «налоговые каникулы», льготное долгосрочное кредитование, повышение уровня защиты инвестиций и активов предприятий.

3. Адекватная денежно-кредитная политика Центрального Банка и бюджетно-налоговая политика Министерства Финансов РФ, которая будет обеспечивать финансирование в предприятия промышленной и сельского хозяйства.

4. Через систему государственного заказа и дотирования цен производить симулирование внутреннего и внешнего спроса на промышленную и сельскохозяйственную продукцию предприятий Российской Федерации.

5. Привлечением государством стран-союзников как инвесторов в российские отрасли промышленности и сельского хозяйства — развитие кооперации с зарубежными партнерами с области научного сотрудничества и создании передовых технологий.

6. Государственная поддержка экспорта конкурентоспособной промышленной продукции Российской Федерации.

Суммируя сказанное выше, можно сделать важный вывод. Для достижения стратегических задач и целей государству необходимы следующие механизмы:

1. Активная промышленная политика
2. Государственно-частное партнерство
3. Селективный протекционизм
4. Международное сотрудничество.

Реализации государственных программ реиндустриализации в будущем обеспечит устойчивое ускорение экономического роста потенциалы страны. Основные ожидаемые результаты реализации программы:

1. Техническое технологическое перевооружение действующих производств промышленности и сельского хозяйства, получение научных результатов международного уровня, полную независимость от импорта иностранной продукции.

2. Создание эффективной инновационной инфраструктуры, которая будет обеспечивать минимальные сроки прохождения инновации от идеи до получения конечного продукта, появление новых высокотехнологичных отраслей, наличие развитого научно-исследовательского рынка, повышение инвестиционной привлекательности предприятий.

3. Повышение производительности труда, фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности на предприятиях, ускорение темпов роста валового национального продукта, рост налоговой базы и бюджетной обеспеченности страны, повышение качества жизни населения и увеличение реальных доходов, как населения, так и предприятий.

Целевым индикатором реиндустриализации Российской Федерации являются реальный объем валового национального продукта, в том числе на душу населения, индекс человеческого капитала, ежегодный прирост инновационных предприятий, рост занятых рабочих мест на предприятиях и организациях региона, рост собственного капитала организации.

В заключение стоит подчеркнуть, что реиндустриализация является реальным выходом из сложной политической и экономической ситуации России. Государство создало много целевых программ, при использовании которых, по прогнозам произойдет развитие собственной промышленности и сельского хозяйства, что приведет в целом к увеличению инвестиционной деятельности регионов России, созданию новых научно-исследовательских рынков, увеличение валового национального дохода в целом и на душу населения, собственного капитала организаций.

Литература:

1. Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. — М.: КНОРУС, 2012. — 226 с.
2. Врублевская О. В. Финансы 3-е изд.: учебник для вузов / отв. ред., Романовский М. В. — М.: Издательство Юрайт, 2011. — 590 с.
3. Инвестиции: учеб. пособие / Склярова Ю. М., Скляров И. Ю., Латышева Л. А. — Ростов-на-Дону, 2015.
4. Роль человеческого капитала в общем ресурсном потенциале аграрного предпринимательства региона Склярова Ю. М., Латышева Л. А., Кристафорова С. В. Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 493–499.

5. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций: учеб. пособие / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. — 9-е изд. — М.: Дашков и К, 2013. — 543 с. — 5 экз.

Основные аспекты налогообложения доходов физических лиц, уплата налога в бюджет, отчетность в налоговые органы

Москалева Светлана Алексеевна, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет

Проблема обложения налогом доходов физических лиц имеет важное значение как для государства, так и для граждан, так как затрагивает интересы обеих сторон. Налог на доходы физических лиц, далее НДФЛ, является прямым налогом, исчисляемом в процентном отношении к совокупному облагаемому за календарный год доходу, складывающемуся из месячных облагаемых доходов, полученных из разных источников. Плательщиками выступают физические лица, получившие доход на территории Российской Федерации как резиденты, так и не резиденты. Ставки исчисления зависят от вида дохода и определяются в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Налогообложению подлежат все виды доходов в независимости от видов и способов их получения, как в натуральной форме, денежной и в форме материальной выгоды, право распоряжения денежными и материальными средствами так же признаются доходом, исключения составляют доходы, не подлежащие налогообложению:

- выплаты по государственному социальному страхованию и социальному обеспечению (кроме оплаты по листкам временной нетрудоспособности, в т. ч. по уходу за больным ребенком), в частности: помощь по беременности и родам, одноразовые выплаты при рождении ребенка, на погребение.
- получаемая сумма алиментов.
- государственные пенсии и дополнительные пенсии, выплачиваемые по условиям добровольного страхования пенсий.
- компенсационные выплаты в пределах норм, предусмотренные законодательством Российской Федерации (кроме компенсаций за неиспользованный отпуск). Суммы компенсаций, превышающие установленные нормы подлежат налогообложению.
- выигрыши по облигациям государственного займа бывшего СССР, лотереям, проценты и выигрыши по вкладам в учреждения банков.
- полученные суммы по добровольному страхованию жизни (кроме случая, когда взносы осуществляются за счет средств предприятия) и т. д.

В совокупный налогооблагаемый доход у физических лиц по месту основной работы включаются:

- доходы за выполнение трудовых обязанностей, в т. ч. За совместительство на этом же предприятии;

- доходы за выполнение работ по договорам подряда;
- доходы (дивиденды) по акциям;
- доходы, полученные вследствие распределения прибыли предприятия;
- выплаты по листкам нетрудоспособности по болезни или уходу за больным ребенком;
- другие доходы, образовавшиеся в результате предоставления за счет средств предприятия своим работникам материальных и социальных благ в денежной и натуральной форме.

Основная ставка налога на доходы физических лиц для резидентов составляет 13 процентов и ее позволено уменьшить на сумму налоговых вычетов. Налоговый вычет — это сумма, которая уменьшает размер налогооблагаемого дохода. В то время как для нерезидентов ставка налогообложения значительно выше и составляет 30 процентов и такая льгота, как налоговый вычет на нее не распространяется.

Существует отдельный порядок расчета НДФЛ с материальной выгоды. Материальная выгода — это налогооблагаемый доход, возникающий от экономии на процентах. Датой получения такого дохода считается последний день месяца на протяжении всего срока на который выдан кредит, в соответствии с подп. 7 п. 1 ст. 223 НК РФ. Для определения суммы материальной выгоды применяют ставку рефинансирования, которая с января 2016 года приравнена к ключевой ставке Центробанка. Размер ставки НДФЛ с материальной выгоды составляет 35 процентов (п. 2 ст. 224 НК РФ).

Налоговый кодекс делит налоговые вычеты на — социальные, предоставляемые при возникновении права на возврат части НДФЛ на сумму, потраченную на лечение и обучение, на негосударственное пенсионное страхование, социальный налоговый вычет по расходам на благотворительность, предоставляется в сумме, перечисленной физическим лицом в благотворительные фонды. Вычет не может быть предоставлен в случае, если расходы на благотворительность не являлись бескорыстной помощью, а предполагали какую-либо выгоду, и если денежная помощь была оказана в отношении другого физического лица. Такой порядок определяет статья 219 НК РФ.

С 2016 года социальный вычет можно получить не только в налоговой инспекции, но и у работодателя,

согласно п. 2 ст. 219 НК РФ. Для получения такого вычета следует получить в налоговой инспекции соответствующее уведомление и обратиться с заявлением по месту работы. Чтобы заявить вычет не нужно ждать окончания налогового года, за уведомлением на вычет можно обращаться и ежемесячно.

Имущественные, предоставляемые на определенных условиях при покупке или продаже жилья, или другого имущества — статья 220 НК РФ. Налоговыми органами было принято решение, что с 2016 года налоговый имущественный вычет должен предоставляться налогоплательщику за весь год. Получить его можно не только в налоговой инспекции, но и по месту работы. Для этого необходимо получить в налоговом органе уведомление о законности такого вычета и написать заявление работодателю.

Стандартные — вычеты, предоставляемые работникам, имеющим детей или определенный статус — статья 218 НК РФ. Выделяют два вида стандартных налоговых вычетов: вычет на налогоплательщика и вычет на ребенка. Разновидностью стандартных налоговых вычетов является ежемесячный вычет, предоставляемый налогоплательщику физическому лицу, имеющему статус «чернобыльца», инвалида с детства, родителя или супруга погибшего военнослужащего и т. д. Вычет может быть предоставлен с месяца в котором работник принесет соответствующее заявление и уведомление из налогового органа.

Стандартный вычет на ребенка полагается ежемесячно до того момента пока ребенку не исполнится 18 лет. Этот срок может быть увеличен при условии продолжения обучения ребенка в университете. Вычет предоставляется на каждого ребенка, кроме того, если ребенок инвалид, вычеты следует суммировать.

Профессиональные вычеты — право на использование таких вычетов предоставляется индивидуальным предпринимателям, нотариусам, адвокатам, в сумме произведенных и документально подтвержденных ими расходов непосредственно связанных с получением доходов. Порядок таких выплат определен статьей 221 НК РФ.

При уплате НДФЛ в бюджет с заработной платы и приравненным к ней выплатам налоговым агентом

выступает работодатель. Уплатить такой налог необходимо не позднее дня, следующего за днем выплаты дохода. При этом не имеет значение способ выплаты дохода. Исключением из этого правила являются отпускные и больничные выплаты, НДФЛ с таких выплат должен быть перечислен в бюджет не позднее последнего числа месяца, в котором такие выплаты производились. Работодатель имеет право собрать все платежи текущего месяца и перечислить их одной платежкой в бюджет. Уплачивать налог с аванса не надо, т. к. он рассчитывается в последний день месяца, вместе с расчетом заработной платы, который считается датой получения такого дохода.

Не своевременное перечисление сумм налога в бюджет является основанием для начисления штрафа, сумма которого составит 20 процентов от перечисленного с опозданием налога.

Начиная с 2016 года, организации обязаны отчитываться в налоговые органы не только один раз в год за весь отчетный период, но еще сдавать и ежеквартальную форму.

Ежегодно до 1-го марта компании обязаны предоставить в налоговый орган по месту своей регистрации справки по форме 2-НДФЛ о невозможности удержать налог. До 1-го апреля необходимо сдать аналогичные справки 2-НДФЛ, где указать сумму исчисленного, удержанного и уплаченного налога. За не вовремя предоставленный отчет штраф составит 200 руб. за каждый документ, а за ошибки в документе 500 руб. Разница в справках, которые необходимо предоставить до 1-го марта и справок, которые надо предоставить до 1-го апреля лишь в заполнении.

Ежеквартально следует предоставить в налоговую инспекцию форму 6-НДФЛ. Она заполняется не отдельно по каждому сотруднику, а по предприятию в целом. Предоставлять ее обязаны все налоговые агенты. Штраф за непредставление составит 1000 руб. за каждый месяц просрочки, и 500 руб. за ошибки в отчетности, если ошибки выявить и исправить самостоятельно, то штрафа можно избежать. Кроме того, за несданный отчет налоговая может заблокировать расчетный счет организации.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая, вторая) (с изм. и доп. от 01.01.2015)
2. Налогообложение физических лиц: учеб. пособие /Н. А. Филиппова, Г. В. Морозова, Н. Н. Семенова, О. В. Дерина; под ред. Н. А. Филипповой. — Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2011.
3. Окунева Л. Налоги и налогообложение в России. — М.: Финансы и статистика, 2013.
4. Потапов А. Ю. Налог на доходы физических лиц: его сущность и регулирующая роль. — М.: Ризо-Пресс, 2014.
5. Шилкин С. А. Новая отчетность по НДФЛ на примерах заполнения. — М., 2016.

Основные понятия и инструменты хеджирования

Посашкова Дарья Валерьевна, студент
Тольяттинский государственный университет

Невозможно однозначно дать определение такому понятию, как хеджирование. Существует много различных мнений по этому поводу. Одни характеризуют хеджирование как отдельную позицию по финансовому инструменту, которая снижает совокупность факторов риска, другие считают, что хеджирование — это устранение неопределенности знания будущих денежных потоков, для формирования величин будущих поступлений. Точно можно сказать то, что хеджирование помогает спланировать затраты и поступления от коммерческой деятельности.

Легко заметить, что данные определения не подчеркивают основных особенностей хеджирования, таких как использование срочных контрактов или воздействие лишь на рыночные риски. Поэтому более емко можно

охарактеризовать хеджирование, как страхование риска изменения цены актива, процентной ставки или валютного курса с помощью производных финансовых инструментов.

Главной целью хеджирования является снижение риска потенциальных потерь, а не извлечение дополнительной прибыли. Таким образом, компании, которые воспользовались возможностью застраховать себя, отказались от возможности получения дополнительной прибыли при благоприятном изменении рыночной ситуации в обмен на минимизацию величины потенциальных потерь при неблагоприятном изменении внутренней конъюнктуры.

Хеджеры используют рынок срочных контрактов для того, чтобы застраховать себя от различного рода рисков, например, таких как:

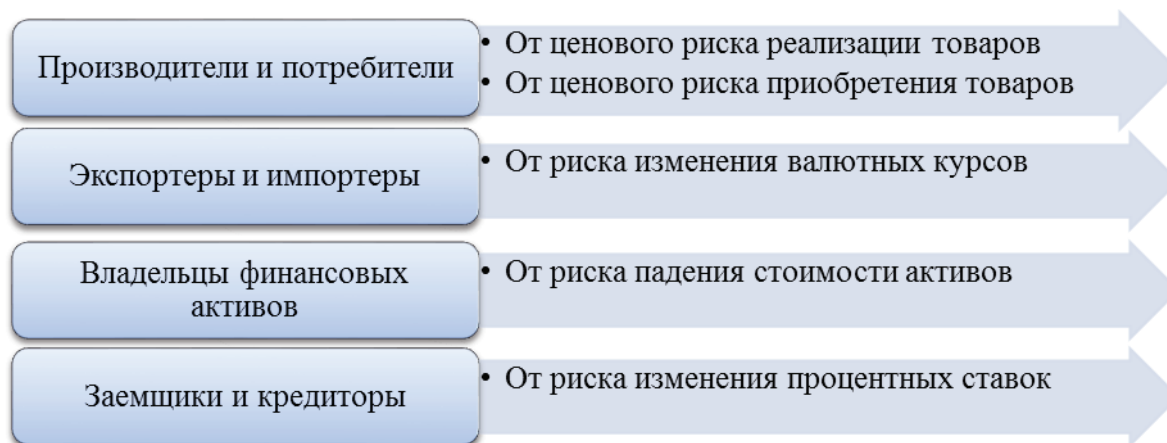


Рис. 1. Виды хеджеров

В общем случае, успешная деятельность компаний находится в зависимости от таких факторов, как процентные ставки, обменные курсы, цены товаров.

Инструменты хеджирования на рынке ценных бумаг делятся на две группы, а именно внебиржевые и биржевые.

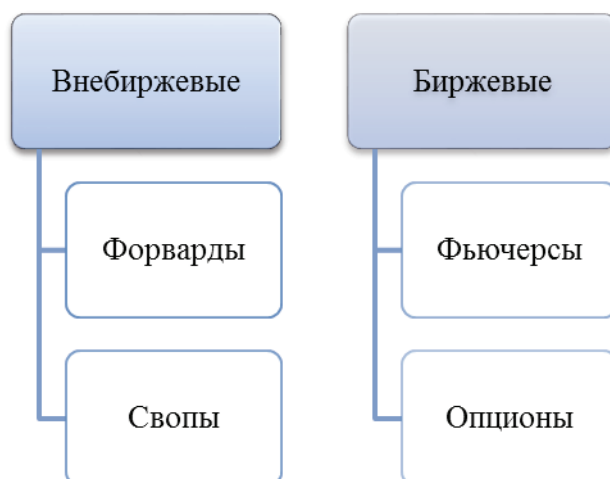


Рис. 2. Инструменты хеджирования

На внебиржевом рынке существует два основных инструмента, с помощью которых можно осуществлять стратегии хеджирования: это форвардные контракты и свопы.

Форвардные контракты являются соглашением между сторонами о будущей поставке базисного актива по заранее установленной цене и в заранее установленное время, условия которого оговариваются в момент заключения договора. В случае данного хеджирования стороны договора связаны условиями контракта и не могут выйти из-под власти его обязательств до его исполнения без обоюдного согласия. Подписание форвардного контракта

не требует каких-либо затрат со стороны участников, кроме возможных комиссионных, связанных с оформлением сделки, которая заключается при помощи посредника.

Базовым активом для данного вида хеджирования могут быть как товарные активы, так и инструменты фондового рынка и иностранная валюта. Самыми используемыми форвардами являются валютные, такие контракты обеспечивают инвесторам поставку иностранной валюты в обмен на конкретную сумму в рублях к заранее установленной дате. В промышленных целях производители используют товарные форварды

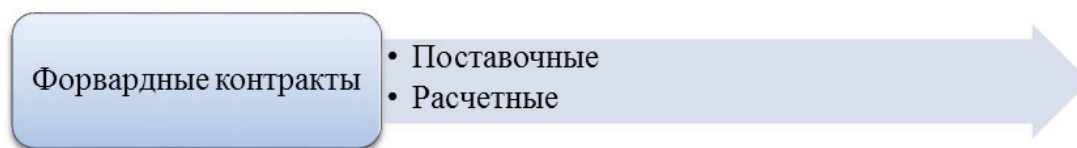


Рис. 3. Разновидности форвардов

Форвардные контракты делятся на поставочные и расчетные. Разница между этими двумя видами состоит в том, что первые предполагают поставку актива, тем временем расчетные предполагают уплату проигравшей стороной разницы между ценой, оговоренной контрактом, и фактической ценой, сложившейся на рынке на определенную дату.

Еще один вид внебиржевого хеджирования, это своп. Свop — это договор по которому продается актив

с обязательством выкупить его обратно по фиксированной цене. Данный вид хеджирования может использоваться для финансирования под залог ценных бумаг. Также свop может влиять на состав валютного портфеля, когда одна валюта занимает под залог другой.

Свop является внебиржевым финансовым инструментом, что предполагает нестандартизированность контракта.

Различают следующие виды свопов:

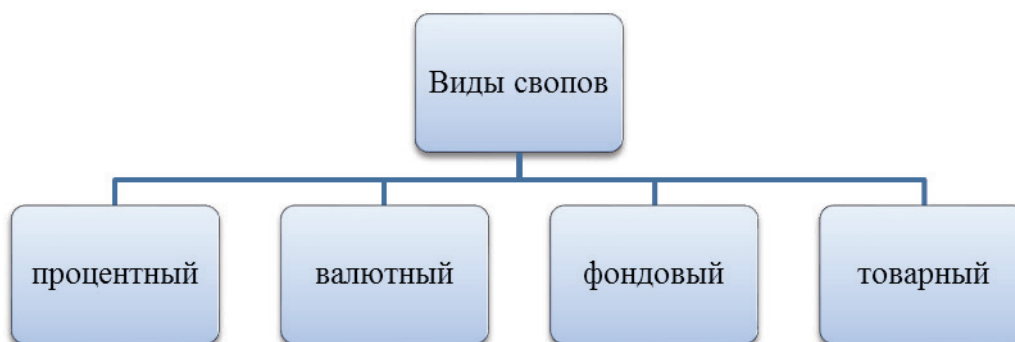


Рис. 4. Виды свопов

В свop-контрактах обычно участвует несколько лиц, одно из которых осуществляет фиксированные выплаты по свопу — покупатель свопа, другое осуществляет плавающие платежи — продавец.

Лица, которые участвуют в данном виде сделок обмениваются только процентными платежами, а не номиналами. Платежи в данном случае осуществляются в одной валюте. По условиям данного контракта участники обязуются обмениваться платежами в течение длительного периода, обычно он составляет от 2 до 15 лет.

Основными биржевыми производными финансовыми инструментами, используемыми для хеджирования являются фьючерсы и опционы.

Фьючерсные контракты представляют собой соглашение между сторонами о будущей поставке базисного актива, которое заключается на специализированной бирже и имеет стандартизированную форму. Даты поставок определены заранее, место поставки для ценных бумаг — депозитарий, для товаров — склад, который заранее указан в спецификации контракта.

Фьючерсные контракты подразделяются на поставочные и расчетные. Первые предполагают физическую поставку базового актива и его оплаты в полном объеме, тем временем другие производят взаиморасчет в конце срока действия контракта и выплачивается разница в цене.

Финансовые фьючерсы включают в себя такие базовые активы, как ценные бумаги, фондовые индексы, валюта, банковские депозиты, драгоценные металлы. Недостаток хеджирования с помощью финансовых фьючерсов состоит в том, что фирма не может обезопасить себя от последствий колебания цен. С одной стороны компания снижает свои убытки в случае неблагоприятного исхода события, но с другой стороны лишает ее возможного получения прибыли в случае благоприятного изменения цены.

Еще один вид биржевых финансовых инструментов — это опцион. Опцион — это право купить или продать некоторый базовый актив в течение ограниченного периода времени по определенной цене. Опцион-колл дает его держателю право купить базовый актив, а опцион-пут — продать.

Существует два вида опционов европейские и американские. Их отличие состоит в том, что одни могут реализовывать свое право в любое время опционного срока, другие предоставляют возможность воспользоваться им только при наступлении указанного срока исполнения обязательств.

Литература:

1. Иващишина М. В. Управление рисками хозяйствующих субъектов // Новые технологии. 2009. № 1. С. 38–40.
2. Ишханов А. В., Малахова Т. С. Регулирование рынка деривативов на современном этапе развития мировой финансовой системы // Финансы и кредит. 2011. № 17. С. 16–22.
3. Киселев М. В. Тенденции мирового рынка деривативов // Бизнес, менеджмент и право 2009. № 1. С. 4–8.
4. Ковалёв А. А. Роль фьючерсных контрактов в прогнозировании и регулировании финансовых рынков // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2010. № 15. С. 67–74
5. Плотникова О. В. Учет производных инструментов и операций хеджирования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. № 2. С. 119–123.

Оптимизация достаточного уровня ликвидности российского банковского сектора по модели Миллера-Орра

Соболь Михаил Сергеевич, магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Тенденция колебания ликвидности в банковском секторе встречалась всегда, однако она усилилась из-за того, что Центральный Банк РФ был вынужден начать чистку банковских организаций путем отзыва лицензий за дисбаланс активов и капитала одновременно с наступлением валютного кризиса. Многие организации были перекредитованы в различных банках, взаимодействуя между собой через сложные схемы. В результате кредитные организации одна за другой стали терять как свои средства на счетах в других банковских организациях, так и средства своих клиентов.

В данном разделе будет произведено моделирование оптимального уровня ликвидности банковского сектора

В случае использования стратегий хеджирования инвестору достаточно использование европейского опциона, так как он уже имеет представление, когда его позиции должны быть захеджированы.

Цена исполнения опциона называется страйком, она устанавливает пороговую цену, уход от которой (выше/ниже) будет означать накопление прибыли для держателя опциона.

Для покупателя существует право выбора реализовать опцион или оставить нереализованным. От реализации данного контракта при благоприятном изменении цены он может получить доход, если же цена изменится в неблагоприятном направлении, то покупатель, таким образом, может избежать потерь, так как величина убытков будет равняться стоимости премии по опциону, которая будет являться страховкой.

Опционы дают одностороннюю защиту. Стоит отметить, что премии по опционам могут быть высокими, а время исполнения неудачным. Поэтому потенциальный инвестор должен для себя решить о целесообразности вложения денег в опцион.

по модели Миллера-Орра с целью проведения черты оптимального уровня ликвидности (остатков средств кредитных организаций на счетах ЦБ РФ). Это позволит узнать то, в какие моменты банковские организации могут выйти на рынок заимствований с целью увеличения или рефинансирования собственного капитала или задолженностей. [1]

Так как рефинансирования или операции с капиталом в дальнейшем отражаются на уровне ликвидности как малых и средних банковских организаций, так и крупных системообразующих банков, то в моменты снижения объема ликвидности банковского сектора будут происходить колебания ликвидности организаций.

Отсюда получается просто итог — при нехватке ликвидности в самой системе, организация встречается с недостатком средств на осуществление операций. Она может выйти на внешние или внутренние рынки заимствования. Как правило, или с помощью других кредитных организаций или операций РЕПО ЦБ РФ малые и средние банки в такие моменты остаются на ликвидном уровне.

Однако, в случае повторения шоковых процессов или чрезмерно высокого повышения курса доллара (при соответствующем снижении нефти и необходимости балансировки бюджетного правила) многие банки встречаются с проблемой финансирования займов. Здесь и получается, что цепочка ликвидности разрывается (номинированные средства банков лежат в рублях, а займы, как правило, ЦБ РФ выдает в долларах, реже в рублях). Организации теряют ликвидность и банкротятся.

Построение среднего оптимального объема ликвидности банковского сектора производилось при помощи расчета специальных коэффициентов:

1. В качестве $Z(s)$ были взяты данные уровня процентного дохода по наименее рискованным инвестиционным инструментам — ГКО ОФЗ. Ставка варьируется.

2. В качестве $Z(t)$ была взята ставка стоимости трансформации капитала между банковскими организациями (транзакционный налог на межбанковские переводы) равный 4%. Показатель постоянный.

3. В качестве значения дисперсии для всей выборки (выборка, для которой считалось площадь колебания значений — остатки средств кредитных организаций на счетах в ЦБ РФ) равное 131371,4.

Искомые значения среднего оптимального уровня ликвидности при соответствующем уровне заданных коэффициентов после всех преобразований получают вид, который представлен в табл. 1. $C(\text{average})$ = Среднее оптимальное значение. [2]

Таблица 1. Данные для построения графика динамики ликвидности с учетом оптимальных значений по модели Миллера-Орра

Период	Остатки на счетах (Ликвидность банк сектора)	C (average)
апр.14	824,1	1068,08
май.14	1 145,80	1 106,8
июн.14	909,5	1079,22
июл. 14	800,1	1061,38
авг.14	990,5	1066,06
сен.14	1 003,80	1078,58
окт. 14	734,6	1041,42
ноя.14	1 396,00	1 148,75
дек.14	1 570,20	1 159,08
январ.15	1 857,50	1 130,99
фев.15	789,3	1046,18
мар.15	1 443,00	1048,7
апр.15	949,4	1007,79
май.15	1 176,60	1044,76
июн.15	1 151,10	1063,66
июл. 15	928,4	1037,82
авг.15	941,7	1038,77
сен.15	1 206,40	1064,95
окт. 15	1 081,30	1054,35
ноя.15	1 327,70	1076,99
дек.15	1 571,00	1097,34
январ.16	1 642,70	1 122,56
фев.16	1 276,70	1091,3
мар.16	1 586,60	1 106,57
апр.16	1 524,50	1097,9
май.16	2 177,40	1 131,07

По полученным значениям после всех преобразований был построен график (рис. 1), на котором изображены уровни колебания ликвидности банковского

сектора и проведено среднее оптимальное значение, полученное для рассматриваемого периода расчета в выборке данных.



Рис. 1. Уровни колебания ликвидности банковского сектора и значение оптимальности данного показателя, 2014–2016 гг.,% Источник: Расчет автора в программе MS Office 2016

Анализ макроэкономической ситуации в российской федерации показал, что отрицательные тенденции, которые вызваны внешним санкционных воздействием и падением цен на энергоносители отразились в российской экономике через снижение реальной процентной ставки доходности инвестиций, роста инфляции, стоимости доллара, перехода в рецессию уровня динамики ВВП. Колебания наличных денежных средств в обращении вызывается в большей степени девальвационными и инфляционными ожиданиями населения от скачка цен с целью сохранения реальной покупательной способности денежных средств.

Если анализировать картину с учетом временных обстоятельств и прошедших экономических событий. То получается, что каждое проседание ликвидности из-за необходимости произведения выплат по внешнему краткосрочному долгу вызывало у банковского сектора отток средств ниже оптимального показателя.

В свою очередь, в рассматриваемые периоды, когда уровень колебания ликвидности находился ниже своих оптимальных значений происходила девальвация национальной валюты: это периоды июня-декабря 2015 года (до момента введения специальных аукционов РЕПО и установления ставки для прекращения колебаний на Forex), моменты девальвации в феврале, августе 2015 года. Также замечен

и резкий скачок в уровне ликвидности в районе декабря 2015 года — января 2016 года, когда также происходила девальвация Рубля на прямых торгах на ММВБ от значений в 67–69 рублей за доллар США в декабре до значений в 84–85,9 рублей за доллар США к концу второй декады января.

Иными словами, любой скачок оттока ликвидности при условии прохождения ниже границы данных оптимальных значений вызывает девальвацию национальной валюты. Однако здесь решающим фактором также играет и бюджетное правило — цены на нефть марки Ice Brent. В свою очередь именно в периоды июля-декабря 2014, января 2015, августа-октября 2015 и января-февраля 2016 года были замечены отзывы лицензий у более, чем 10 банковских организаций, кредитующих малый и средний бизнес в различных регионах РФ.

Наиболее устойчивыми банками, которые могут быть привлекательными для инвестирования, помимо Сбербанка, на момент мая 2016 года стоит считать БинБанк, ХМБ Открытие, Альфа-Банк. Их уровень надежности находится на комфортной отметке и может стать решающим фактором для малого бизнеса с целью определения места хранения денежных средств.

Обзор финансового сектора (без учета кредитных организаций) выявил стабильность в областях пенсионного

страхования и страхования жизни в данных организациях. Общий уровень внешней задолженности финансовых организация (без учета кредитных организаций) находится на комфортном уровне.

Подсчет оптимальных значений ликвидности по модели Миллера-Орра показал уровень колебания средних оптимальных значений в пределах от 1000 до 1100 млрд рублей для банковской системы. Именно в пределах данного показателя отсутствуют резкие перепады на рынке

валют, колебания доходности депозитов и стоимости заемных средств.

Таким образом, малому и среднему бизнесу следует ориентироваться на данные показатели и динамику уровня остатков средств кредитных организаций на корреспондентский счета ЦБ РФ для обнаружения и своевременного принятия решений в качестве мер снижения риска и противодействия потери капитала в малых и средних банковских организациях.

Литература:

1. Ликвидность банковского сектора [URL] Режим доступа: http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/word/likvidnost_bankovskogo_sektora/
2. Сведения об остатках денежных средств кредитных организаций на корреспондентских счетах ЦБ РФ [URL] Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/?PrId=ostat_base&pid=idkp_br&sid=itm_31037

Управление ликвидностью отдельных групп банков в условиях финансовой нестабильности

Черных Маргарита Игоревна, аспирант

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В статье рассматриваются проблемные направления по управлению ликвидностью банков в условиях финансовой нестабильности банковского сектора России, а также практические рекомендации по совершенствованию выделенных направлений.

Ключевые слова: финансовая нестабильность, ликвидность, социально направленные кредитные организации, промышленно направленные кредитные организации, экзотические организации

В рамках статьи необходимо выделить основные направления по управлению ликвидностью банков, которые требуют внутреннего и внешнего решения, а также будут актуальны к выделенным видам кредитных организаций, рассмотренным в предыдущих статьях [4; 3]. В связи с вышеизложенным стоит дифференцировать статью ниже продемонстрированным способом, при этом отмечая группу «системно значимые кредитные организации» как вне категории.

Социально направленные кредитные организации¹

Основными направлениями, которые требуют совершенствования в работе социально направленных кредитных организаций в отношении управления ликвидностью в условиях финансовой нестабильности, являются:

- недополучение прибыли посредством наращивания мгновенной и текущей ликвидности и поддержания

ее у себя на балансе в классификации как избыточной; обоснование избыточной ликвидности также связана с наращиванием таких строк в активах, как «Денежные средства», «Средства кредитных организаций в ЦБ РФ» и сокращением «Обязательных резервов», «Чистой ссудной задолженности»;

- снижение банковской активности посредством неактивной (минимальной) выдачи новых кредитов физическим лицам;
- уменьшение или поддержание уровня установленного на момент финансовой нестабильности в банковском секторе норматива долгосрочной ликвидности посредством невыдачи «долгих кредитов»;
- следствием выше изложенного также можно выделить еще одно направление, такое как переход на более меньший срок кредитования в основном до 30–90 дней;

¹ Анализ проводился по следующим банкам, относящимся к социально направленным кредитным организациям: ПАО «Сбербанк России», ПАО «ЮГРА», АО КБ «Ситибанк». В анализ был включен следующий инструментарий: расчет нормативов ликвидности Н2, Н3 и Н4 [3], горизонтальный и вертикальный анализы баланса и отчета о финансовых результатах с 1 января 2008 г. по 1 января 2016 г., GAP-анализ, построение платежного календаря с 1 января 2008 г. по 1 января 2016 г., моделирование банковской паники в виде оттока вкладов в 20% и 60%, сравнительный анализ полученных данных.

— ведение «осторожной» деятельности, что противоречит концепции эффективно функционирующей кредитной организации;

Выявив на основании анализа недостатки в управлении ликвидностью, стоит разработать практические рекомендации по управлению ликвидностью. Для полноты

действия подобных рекомендаций необходимо рассматривать кредитную организацию с двух сторон: со стороны банка и со стороны мегарегулятора — Банка России. Таким образом, в таблице 1, отразим необходимые рекомендации по совершенствованию управления ликвидностью в условиях финансовой неустойчивости.

Таблица 1. Практические рекомендации по улучшению управления ликвидностью для социально направленных кредитных организаций в условиях финансовой нестабильности

Направления улучшения	Меры со стороны банка	Меры со стороны мегарегулятора
Недополучение прибыли посредством наращивания мгновенной и текущей ликвидности и поддержания ее у себя на балансе в классификации как избыточной	1. Корректный расчет и прогнозирование притока и оттока денежных средств на основании сравнительного анализа кризисных лет и мониторинга экономики и банковской системы, в целом;	Не применяются
Обоснование избыточной ликвидности также связана с наращиванием таких строк в активах, как «Денежные средства», «Средства кредитных организаций в ЦБ РФ» и сокращением «Обязательных резервов», «Чистой ссудной задолженности»	2. Создание специального отдела по расчетам, прогнозам и соотношению ликвидности по срокам (напр. КУАП); 3. Вычисление и дальнейшее поддержание допустимого уровня ликвидности согласно правилу риск/доход; 4. Повышение квалификации кадров или поиск новых сотрудников с высокой квалификацией.	1. Увеличение и последующие закрепление нормативно-правовых документов, регулирующие резервы под возможный отток денежных средств. 2. Ослабление монетарной политики посредством понижения ключевой ставки, ввода новых специализированных инструментов. 3. Регламентация минимума высоколиквидных активов, не противоречащих законодательной базе.
Снижение банковской активности в сфере выдачи новых кредитов физическим лицам из-за страха увеличения возрастания риска	1. Увеличение уставного и добавочного капитала; 2. Увеличение процентных ставок; 3. Улучшение скоринг-оценки заемщиков, введение новой оценочной системы; 4. Увеличение резервов под возможные потери.	1. Увеличение минимального допустимого значения норматива достаточности капитала до 25 %; 2. Расширение ломбардного списка со стороны Банка России; 3. Ослабление монетарной политики посредством понижения ключевой ставки, ввода новых специализированных инструментов; 4. Дотации или кредитование на льготных условиях в условиях финансовой нестабильности.
Уменьшение или поддержание уровня установленного на момент финансовой нестабильности в банковском секторе норматива долгосрочной ликвидности посредством невыдачи «долгих кредитов».	1. Увеличение уставного и добавочного капитала; 2. Увеличение процентных ставок; 3. Улучшение скоринг-оценки заемщиков, введение новой оценочной системы; 4. Увеличение резервов под возможные потери;	1. Расширение ломбардного списка со стороны Банка России; 2. Ослабление монетарной политики посредством понижения ключевой ставки, ввода новых специализированных инструментов. 3. Дотации или кредитование на льготных условиях в условиях финансовой нестабильности.
Следствием выше изложенного также можно выделить еще одно направление, такое как переход на более меньший срок кредитования в основном до 30–90 дней.	5. Создание специального отдела по расчетам, прогнозам и соотношению ликвидности по срокам (напр. КУАП).	

Направления улучшения	Меры со стороны банка	Меры со стороны мегарегулятора
Ведение «осторожной» деятельности, что противоречит концепции эффективно функционирующей кредитной организации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Корректный расчет и прогнозирование притока и оттока денежных средств на основании сравнительного анализа кризисных лет и мониторинга экономики и банковской системы, в целом; 2. Создание специального отдела по расчетам, прогнозам и соотношению ликвидности по срокам (напр. КУАП); 3. Вычисление и дальнейшее поддержание допустимого уровня ликвидности согласно правилу риск/доход; 4. Повышение квалификации кадров или поиск новых сотрудников с высокой квалификацией. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение и внедрение дополнительных нормативов ликвидности на законодательном уровне, таких как: стресс-ликвидность и абсолютная ликвидность [2, с. 60–61], абсолютная потребность в ликвидных средствах [1, с. 396] и норматив оттока привлеченных средств в случае внешних нестандартных ситуаций на рынке.

Исходя из представленных в таблице 1 мер и направлений, можно резюмировать раздел тем, что социально направленным кредитным организациям необходим большой капитал, хороший менеджмент в виде специализирующего на управлении ликвидности отдела и проведение «открытой» политики кредитования в условиях финансовой нестабильности. При этом стоит отметить, что Банк России также должен применять комплекс мер к социально направленным организациям посредством ослабления монетарной политики в условиях финансовой неустойчивости и формирования новой законодательной базы для социально направленных кредитных организаций.

Промышленно направленные кредитные организации²

Основными направлениями, которые требуют совершенствования в работе промышленно направленных кредитных организаций в отношении управления ликвидностью в условиях финансовой нестабильности, являются:

- снижение мгновенной ликвидности на пиковые периоды финансовой неустойчивости банковского сектора;
- падение акций на фондовом рынке, а точнее их рыночной стоимости, имеющих для продажи;
- получение убытка или снижение показателя «Нераспределенная прибыль»;

— зависимость от юридических лиц и реального сектора экономики (на который направлена деятельность клиентов).

Выявив на основании анализа недостатки в управлении ликвидностью, стоит разработать практические рекомендации по управлению ликвидностью. Для полноты действия подобных рекомендаций необходимо рассматривать кредитную организацию с двух сторон: со стороны банка и со стороны мегарегулятора — Банка России. Таким образом, в таблице 2, отразим необходимые рекомендации по совершенствованию управления ликвидностью в условиях финансовой неустойчивости.

Исходя из представленных в таблице 2 мер и направлений, можно резюмировать раздел тем, что промышленно направленным кредитным организациям необходим большой собственный капитал и хороший прогнозный центр, отдел по работе с убыточными акциями, а также отдельный отдел занимающийся мониторингом макро- и микрофакторов, связанных напрямую с деятельностью банка (напр. сезонность (сельское хозяйство), санкции (импортное и экспортное направление) и т.д.) При этом стоит отметить, что Банк России также должен применять комплекс мер к промышленно направленным организациям посредством ослабления монетарной политики в условиях финансовой неустойчивости и формирования новой законодательной базы для промышленно направленных кредитных организаций.

² Анализ проводился по следующим банкам, относящимся к социально направленным кредитным организациям: АО «Россельхозбанк», АО «Газпромбанк». В анализ был включен следующий инструментарий: расчет нормативов ликвидности Н2, Н3 и Н4 [3], горизонтальный и вертикальный анализы баланса и отчета о финансовых результатах с 1 января 2008 г. по 1 января 2016 г., GAP-анализ, построение платежного календаря с 1 января 2008 г. по 1 января 2016 г., моделирование банковской паники в виде оттока вкладов в 20% и 60%, сравнительный анализ полученных данных.

Таблица 2. Практические рекомендации по улучшению управления ликвидностью для промышленно направленных кредитных организаций в условиях финансовой нестабильности

Направления улучшения	Меры со стороны банка	Меры со стороны мегарегулятора
Снижение мгновенной ликвидности на пиковые периоды финансовой неустойчивости банковского сектора.	Не применяются, если данное считается допустимым для деятельности банка.	Увеличения допустимого значения норматива долгосрочной ликвидности до 150 процентных пунктов.
Падение акций на фондовом рынке, а точнее их рыночной стоимости, имеющих для продажи.	1. Ежедневный мониторинг фондового рынка, прогноз и принятия решения о продаже убыточных ценных бумаг. 2. Создание специального отдела для прогнозирования и отслеживания работы с убыточными акциями на фондовом рынке в условиях финансовой нестабильности.	Не применяются.
Получение убытка или снижение показателя «Нераспределенная прибыль».	1. Поиск дополнительных направлений, которые могут служить донорами в условиях финансовой неустойчивости	1. Расширение ломбардного списка со стороны Банка России; 2. Ослабление монетарной политики посредством понижения ключевой ставки, ввода новых специализированных инструментов. 3. Дотации или кредитование на льготных условиях в условиях финансовой нестабильности.
Зависимость от юридических лиц и реального сектора экономики (на который направлена деятельность клиентов).	1. Создание специального отдела для прогнозирования и отслеживания минимальных колебаний в реальном секторе экономики, на который направлена деятельность ключевых клиентов банка.	Не применяются.

Кэптивные кредитные организации³

Основными особенностями в работе кэптивных кредитных организаций в отношении управления ликвидностью в условиях финансовой нестабильности являются:

- высокое нормативное значение по показателям текущей и мгновенной ликвидности (по сравнению с социально направленными и промышленно направленными кредитными организациями);
- низкое нормативное значение по показателям долгосрочной ликвидности (по сравнению с нормативными значениями по текущей и мгновенной ликвидности);
- колебания нормативных значений в основном зависят от принятия решений по развитию высшим менеджментом банка;
- норматив мгновенной ликвидности характеризуется ростом нормативного значения в периоды неустойчивости банковского сектора;

— динамика норматива текущей ликвидности является в слабой зависимости от неустойчивой ситуации в банковском секторе;

- банк снижает основные средства, нематериальные активы, материальные затраты и операционные расходы, посредством сокращения рабочих мест, снижения заработной платы и поднятия КПИ;
- кредитная деятельность организации снижается до предельного минимума, а чистая ссудная задолженность поддерживается благодаря долгосрочным кредитам (согласно деятельности кредитной организации).

В связи с тем, что не хватает достаточного количества данных для окончания анализа по управлению ликвидностью в условиях финансовой нестабильности и подтверждению выдвинутых гипотез, разработать практические рекомендации для кэптивных кредитных организаций корректно не предоставляется возможности.

³ Анализ проводился по следующим банкам, относящимся к социально направленным кредитным организациям: АО «Тойота Банк», АО «РН Банк», АО «БМВ Банк». В анализ был включен следующий инструментарий: расчет нормативов ликвидности Н2, Н3 и Н4 [3], горизонтальный и вертикальный анализы баланса и отчета о финансовых результатах с 1 января 2008 г. по 1 января 2016 г., GAP-анализ, построение платежного календаря с 1 января 2008 г. по 1 января 2016 г., моделирование банковской паники в виде оттока вкладов в 20% и 60%, сравнительный анализ полученных данных.

Литература:

1. Щербакова Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составленной по российским и международным стандартам). / Г. Н. Щербакова. М.: Вершина — 2006 — С. 396.
2. Буланов, Ю. Н. Методика определения стресс-ликвидности банка // Банковское дело — 2014 — № 11 — С. 58–61.
3. Черных, М. И. Влияние финансовой нестабильности банковского сектора на ликвидность кредитных организаций // Молодой ученый. — 2016. — № 8. — С. 697–703.
4. Черных, М. И. Проблемы управления банковской ликвидностью // Проблемы развития финансово-банковской системы России и стран СНГ: материалы II Международной студенческой научно-практической конференции (г. Саратов, 26 ноября 2015 г.). — Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015. — С. 660–665.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Трансформация отчетности, составленной по Положениям (стандартам) бухгалтерского учета Украины в отчетность, составленную по Российским стандартам для целей анализа кредитоспособности

Бибик Оксана Ивановна, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет

После вхождения в 2014 году Республики Крым в Российскую Федерацию, актуальной темой становится сопоставимость украинских и российских форм финансовой отчетности. Для целей анализа кредитоспособности коммерческими банками финансовая отчетность клиентов, как правило, запрашивается за последние два или три отчетных периода. Согласно законодательству РФ, организациям разрешено было вести бухгалтерский учет по правилам, установленным украинским законодательством до конца 2014 года или до даты прохождения процедуры перерегистрации. Трансформация отчетности, составленной по Положениям (стандартам) бухгалтерского учета Украины в отчетность, составленную по Российским стандартам бухгалтерского учета, стала актуальной проблемой на территории Крыма, так как переход Крыма в российское законодательное поле повлек несопоставимость данных финансовой и иных форм отчетности. Различия в составлении финансовой отчетности оказывают серьезное влияние на оценку финансового состояния компании, и могут исказить результаты анализа. Потребность в проведении качественного анализа кредитоспособности вызвана необходимостью сохранения финансовой устойчивости как кредитных

организаций-кредиторов, так и коммерческих организаций-заемщиков. В условиях реализации кредитного риска важно на основе знаний особенностей бизнес-процессов кредитования выработать подходы к формированию качественного контрольно-аналитического обеспечения.

В научной литературе данная проблема практически не изучена, отсутствует единая методика трансформации отчетности, что и предопределило написание данной статьи, целью которой является рассмотрение практических процедур и методов обеспечения сопоставимости показателей финансовой отчетности.

В ходе написания данной статьи выделены показатели, отличающиеся условиями их формирования, выявлены различия, требующие устранения, определены методы, используемые для обеспечения сопоставимости. Следует учитывать, что даже при сходстве в названиях разделов отчетности и отдельных статьях, некоторые показатели не могут трактоваться как равнозначные.

Для наглядности информация представлена в виде таблиц. Трансформация «Баланса (ф.1), составленного согласно требованиям ПСБУ в «Баланс» (ф.1), составленный согласно требованиям РСБУ, представлена в таблице 1.

Таблица 1. Трансформация «Баланса» (ф. 1)

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
АКТИВ				
Нематеріальні активи	1000	Нематериальные активы	1110	Согласно ПСБУ такие активы, как результаты исследований и разработок, а также нематериальные поисковые активы в ФО отдельно не выделяются, и отражаются в составе нематериальных активов. Поэтому для точного распределения суммы строки 1000 ФО ПСБУ рекомендуется дополнительно запросить расшифровку этой строки (или ОСВ по счету 12 «Нематериальные активы» в разрезе субсчетов, в том числе по субсчету 127 в разрезе объектов учета). При этом конечное сальдо субсчета 121 (ПСУ) «Права пользования природными ресурсами» необходимо соотносить с балансовой строкой 1130 ФО РСБУ
		Результаты исследований и разработок	1120	
		Нематериальные поисковые активы	1130	

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
				«Нематериальные поисковые активы», конечное сальдо субсчета 127 (ПСУ) «Прочие нематериальные активы» необходимо частично соотносить со строкой 1120 ФО РСБУ «Результаты исследований и разработок», частично со строкой 1110 ФО РСБУ «Нематериальные активы» по мнению аналитика, основанному на дополнительных расшифровках к субсчету 127 (ПСУ). При отсутствии дополнительных расшифровок, сумму из строки 1000 (ФО ПСБУ) рекомендуется в полном объеме переносить в строку 1110 (ФО РСБУ) «Нематериальные активы».
Незавершені капітальні інвестиції	1005	Прочие внеоборотные активы	1190	Сумма из строки 1005 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1190 (ФО РСБУ), так как в ФО РСБУ капитальные вложения во внеоборотные активы отдельной строкой не выделяются, а включаются в состав строки 1190 (ФО РСБУ) «Прочие внеоборотные активы».
Основні засоби	1010	Основные средства	1150	Сумма из строки 1010 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1150 (ФО РСБУ)
Інвестиційна нерухомість	1015	Доходные вложения в материальные ценности	1160	Сумма из строки 1015 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1160 (ФО РСБУ), так как понятие инвестиционной недвижимости сопоставимо по смыслу и содержанию с понятием доходных вложений в материальные ценности.
Довгострокові біологічні активи	1020	Основные средства	1150	Сумма из строки 1020 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1150, т. к. в ФО РСБУ не предусмотрено выделение в отдельную балансовую строку объектов основных средств, относящихся к долгосрочным биологическим активам (многолетние насаждения, основное стадо).
Довгострокові фінансові інвестиції: — які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	Финансовые вложения	1170	Сумма строк 1030 (ФО ПСБУ) и 1035 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1170 (ФО РСБУ), так как в ФО РСБУ финансовые инвестиции (вложения), носящие долгосрочный характер не разделяются на дополнительные группы по видам.
Довгострокові фінансові інвестиції: — інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	Прочие внеоборотные активы	1190	В ПСБУ для учета долгосрочной дебиторской задолженности предусмотрен отдельный синтетический счет 18 «Долгосрочная дебиторская задолженность», согласно РСБУ дебиторская задолженность (долгосрочная и краткосрочная) отражается на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». При этом часть дебетового сальдо счета 60 (РСБУ) в части авансов и предоплаты за работы, услуги, связанные со строительством объектов ОС отражается в балансовой строке 1190 (ФО РСБУ) «Прочие внеоборотные активы». Поэтому для точного распределения суммы строки 1040 ФО ПСБУ рекомендуется дополнительно запросить расшифровку этой строки (ОСВ по счету 18 в разрезе контрагентов, причин возникновения
		Дебиторская задолженность	1230	

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
				задолженности и сроков погашения). При этом в строку 1190 ФО РСБУ относится ДЗ за объекты ОС, в строку 1230 ФО РСБУ относится остальная задолженность. При отсутствии дополнительных расшифровок, сумму из строки 1040 (ФО ПСБУ) рекомендуется в полном объеме переносить в строку 1190 (ФО РСБУ) «Прочие внеоборотные активы».
Відстрочені податкові активи	1045	Отложенные налоговые активы	1180	Сумма из строки 1045 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1180 (ФО РСБУ), поскольку принцип учета отложенных налоговых активов согласно ПСБУ и РСБУ сходен — в РСБУ используется синтетический счет 09 «Отложенные налоговые активы», а в ПСБУ его аналог — синтетический счет 17 «Отсроченные налоговые активы».
Гудвіл	1050	Нематериальные активы	1110	Положительное значение гудвила из строки 1050 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1110 (ФО РСБУ), а отрицательное значение полностью переносится в пассив баланса — строку 1530 (ФО РСБУ). Это связано с тем, что согласно РСБУ для отражения гудвила не предусмотрен отдельный синтетический счет, балансовая строка, в отличие от ПСБУ. При этом положительное значение гудвила учитывается по счету 04 «Нематериальные активы» (создается отдельный субсчет), а отрицательное, по счету 98 «Доходы будущих периодов».
		Доходы будущих периодов	1530	
Інші необоротні активи	1090	Прочие внеоборотные активы	1190	Сумма из строки 1090 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1190 (ФО РСБУ).
Запаси: — виробничі запаси	1100	Запасы	1210	Сумма из строки 1100 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1210 (ФО РСБУ), поскольку в ФО РСБУ не предусмотрена градация производственных запасов по их видам, в отличие от ПСБУ.
— незавершене виробництво	1101			
— готова продукція	1102			
— товари	1103			
Поточні біологічні активи	1104			
Поточні біологічні активи	1110	Запасы	1210	Сумма из строки 1110 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1210 (ФО РСБУ), т. к. в ФО РСБУ информация об остатках сельскохозяйственной продукции и сельскохозяйственных оборотных активах (продукция растениеводства, животноводства, приплод, молодняк на выращивании и откорме) отдельно не выделяется.
Векселі одержані	1120	Дебиторская задолженность	1230	Сумма из строки 1120 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1230 (ФО РСБУ), согласно РСБУ для отражения векселей отдельный счет/балансовая строка не предусмотрены (они учитываются в составе счета 62 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и отражаются в строке 1230 «Дебиторская задолженность»). А согласно ПСБУ для их учета предусмотрен отдельный синтетический счет 34 «Краткосрочные векселя полученные» и отдельная балансовая строка 1120 «Векселя полученные»

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	Дебиторская задолженность	1230	Сумма из строки 1125 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1230 (ФО РСБУ).
Дебіторська заборгованість за розрахунками: — за виданими авансами — з бюджетом — в т. ч. з податку на прибуток нарахованих доходів — за нарахованим доходом — з внутрішніх розрахунків	1130 1135 1136 1140 1145	Дебиторская задолженность	1230	Сумма строк 1130, 1135, 1136, 1140, 1145 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1230 (ФО РСБУ), поскольку в ФО РСБУ дебиторская задолженность подробно не расшифровывается, в отличие от ФО ПСБУ.
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	Дебиторская задолженность	1230	Сумма из строки 1155 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1230, поскольку в ФО РСБУ отдельная строка для учета прочей дебиторской задолженности не предусмотрена.
Поточні фінансові інвестиції	1160	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	Сумма из строки 1160 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1240 (ФО РСБУ).
Гроші та їх еквіваленти	1165	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	Сумма из строки 1165 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1250 (ФО РСБУ).
Витрати майбутніх періодів	1170	Прочие внеоборотные активы	1190	С 2010 в ФО РСБУ расходы будущих периодов отдельно не выделяются, для корректного разнесения сумм из ФО ПСБУ в ФО РСБУ рекомендуется запросить дополнительные расшифровки к строке 1170 (ОСВ по счету 39 ПСУ, с указанием сроков списания расходов). При этом в строку 1190 (ФО РСБУ) переносятся расходы будущих периодов из строки 1170 (ФО ПСБУ), срок списания которых превышает 12 мес., в строку 1210 (ФО РСБУ) переносятся расходы будущих периодов из строки 1170 (ФО ПСБУ), срок списания которых равен или менее 12 мес. При отсутствии расшифровок, сумму из строки 1170 рекомендуется перенести в строку 1210 (ФО РСБУ) «Запасы»
		Запасы	1210	
Інші оборотні активи	1190	Прочие оборотные активы	1260	Сумма из строки 1190 (ФО ПСБУ) переносится в строку 1260 (ФО РСБУ), т. к. согласно ПСБУ и РСБУ в данной строке преимущественно отражаются исчисленные, но не подтвержденные налоговые обязательства.

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групами вибуття	1200	Основные средства	1150	В связи с тем, что согласно ПСБУ необоротные активы, которые подлежат отчуждению путем продажи в течение года, и при этом не ожидается получение от них других экономических выгод, выделяются в балансе отдельно, а в РСБУ такое разделение не предусмотрено, необходимо дополнительно запросить расшифровку (ОСВ) по счету 286 в разрезе видов основных средств. При этом в строку 1150 (ФО РСБУ) переносится остаточная стоимость объектов, которые могут быть классифицированы как основные средства, в строку 1110
		Нематериальные активы	1110	
		Прочие внеоборотные активы	1190	
				(ФО РСБУ) переносится остаточная стоимость необоротных активов, имеющих нематериальную форму, в строку 1190 (ФО РСБУ) переносится остаточная стоимость необоротных материальных активов, которые нельзя отнести к основным средствам. При отсутствии дополнительных расшифровок, сумму из строки 1200 (ФО ПСБУ) рекомендуется в полном объеме перенести в строку 1190 (ФО РСБУ) «Прочие внеоборотные активы».
ПАССИВ				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	Сумма из строки 1400 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1310 (ФО РСБУ).
Капітал у дооцінках	1405	Переоценка внеоборотных активов	1340	Сумма из строки 1405 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1340 (ФО РСБУ).
Додатковий капітал	1410	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	Сумма из строки 1410 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1350 (ФО РСБУ).
Резервний капітал	1415	Резервный капитал	1360	Сумма из строки 1415 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1360 (ФО РСБУ).
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	Сумма из строки 1420 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1370 (ФО РСБУ).
Неоплачений капітал	1425	Дебиторская задолженность	1230	Сумма из строки 1425 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1230 (ФО РСБУ) со знаком «+». Это связано с тем, что согласно ПСБУ для отражения задолженности учредителей по взносам в уставный капитал предназначен отдельный счет 46 «Неоплаченный капитал», который отражается со знаком «-» в пассиве баланса. А в РСБУ для этих целей предназначен активный счет 75 «Расчеты с учредителями», сальдо которого переносится в актив баланса, в состав дебиторской задолженности.
Вилучений капітал	1430	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	Сумма из строки 1430 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1320 (ФО РСБУ).

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	Отложенные налоговые обязательства	1420	Сумма из строки 1500 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1420 (ФО РСБУ).
Довгострокові кредити банків	1510	Заемные средства (долгосрочные)	1410	Сумма из строки 1510 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1410 (ФО РСБУ), поскольку в составе строки 1510 (ФО ПСБУ) отражаются долгосрочные (более 12 месяцев) кредиты банков, а в строке 1410 (РСБУ) отражаются как долгосрочные кредиты банков, так долгосрочные займы (т. е. больший спектр обязательств). Учитывая, что бухгалтерия компаний зачастую не переводит долгосрочную задолженность в краткосрочную (когда срок погашения становится менее чем 12 мес.), можно взять дополнительную расшифровку строки 1510 ФО ПСБУ (ОСВ по счету 50 в разрезе кредитных договоров, с указанием сроков погашения) и провести реклассификацию балансовых показателей. При этом задолженность со сроком погашения более 12 мес. отнести в строку 1410 (ФО РСБУ), со сроком менее 12 мес. в строку 1510 (ФО РСБУ).
Інші довгострокові зобов'язання	1515	Прочие обязательства (долгосрочные)	1450	В составе прочих обязательств согласно ПСБУ отражаются расчеты с прочими кредиторами, в частности отсроченная долгосрочная задолженность по налогам, сборам, финансовая помощь на возвратной основе, лизинг, долгосрочная задолженность перед поставщиками и подрядчиками, по расчетам по социальному страхованию и т. д. Согласно РСБУ в составе прочих долгосрочных обязательств учитывается долгосрочная кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками (авансы), по налогам и сборам, по социальному страхованию и обеспечению, перед учредителями, разными дебиторами и кредиторами, а также целевое финансирование. Поэтому для точного распределения суммы строки 1515 (ФО ПСБУ) рекомендуется запросить дополнительные расшифровки к этой строке (ОСВ по счету 55 ПСУ в разрезе контрагентов, с описанием причин возникновения задолженности и сроков погашения). При этом лизинговые операции и займы (например, от собственников) следует переносить в строку 1410 (ФО РСБУ), остальные суммы в строку 1450 (ФО РСБУ). При отсутствии расшифровок, сумму из строки 1515 (ФО ПСБУ) рекомендуется в полном объеме переносить в строку 1450 (ФО РСБУ) «Прочие обязательства».
		Заемные средства (долгосрочные)	1410	

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
Довгострокові забезпечення	1520	Оценочные обязательства (долгосрочные)	1430	Сумма из строки 1520 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1430 (ФО РСБУ), поскольку в данных строках отражаются аналогичные виды обязательств. Согласно ПСБУ в составе строки 1520 «Долгосрочные обеспечения» отражаются будущие расходы и платежи (расходы на оплату будущих отпусков, гарантийные обязательства и прочее). Согласно РСБУ в составе строки 1430 «Оценочные обязательства» отражается сальдо по счету 96 ПСР «Резервы предстоящих расходов», в т. ч. в связи с предстоящими выплатами отпускных, премий по итогам года, в связи с наличием обстоятельств по гарантийному обслуживанию, с допущенными нарушениями законодательства и прочее.
Цільове фінансування	1525	Прочие обязательства (долгосрочные)	1450	Поскольку в ФО ПСБУ для отражения целевого финансирования выделена отдельная балансовая строка, а в ФО РСБУ сальдо по счету 86 «Целевое финансирование» отражается в составе прочих обязательств, для корректного переноса суммы строки 1525 (ФО ПСБУ) рекомендуется запросить ее дополнительную расшифровку (ОСВ по счету 48 в разрезе сроков и объектов финансирования), при этом: целевое бюджетное финансирование, гранты, техническая помощь и т. п., следует переносить в строку 1530 (ФО РСБУ) «Доходы будущих периодов»; прочее целевое финансирование сроком более 12 месяцев следует переносить в строку 1450 (ФО РСБУ) «Прочие обязательства (долгосрочные)»; прочее целевое финансирование сроком до 12 месяцев следует переносить в строку 1550 (ФО РСБУ) «Прочие обязательства (краткосрочные)». При отсутствии дополнительных расшифровок, сумму из строки 1525 (ФО ПСБУ) рекомендуется в полном объеме переносить в строку 1450.
		Прочие обязательства (краткосрочные)	1550	
		Доходы будущих периодов	1530	
Короткострокові кредити банків	1600	Заемные средства (краткосрочные)	1510	Сумма из строки 1600 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1510 (ФО РСБУ), поскольку в строке 1600 отражаются краткосрочные (менее 12 мес.) кредиты банков, а в ФО РСБУ в строке 1510 как краткосрочные кредиты банков, так и займы (т. е. больший спектр обязательств).
Векселі видані	1605	Кредиторская задолженность	1520	Сумма из строки 1605 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1520 (ФО РСБУ).

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
Поточна кредиторська заборгованість за — довгостроковими зобов'язаннями	1610	Кредиторская задолженность	1520	Согласно ПСБУ в составе строки 1610 баланса могут отражаться все текущие обязательства по долгосрочным кредитам, займам и другим долгам. Поэтому для точного распределения суммы строки 1610 (ФО ПСБУ) рекомендуется запросить дополнительные расшифровки к этой строке (ОСВ по счету 61 ПСУ в разрезе видов обязательств). При этом суммы банковских кредитов и займов третьих лиц относятся в строку 1510 (ФО РСБУ), а суммы прочих обязательств относятся в строку 1520 (ФО РСБУ). При отсутствии дополнительных расшифровок, сумму из строки 1610 (ФО ПСБУ) рекомендуется в полном объеме перенести в строку 1510 (ФО РСБУ).
		Заемные средства (краткосрочные)	1510	
— товари, роботи, послуги	1615	Кредиторская задолженность	1520	Сумма строк 1615, 1620, 1621, 1630 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1520 (ФО РСБУ), поскольку строка 1520 ФО РСБУ включает в себя расчеты со всеми видами кредиторов, которые отражаются в указанных строках ФО ПСБУ. Для справки — согласно РСБУ в составе кредиторской задолженности отражаются расчеты с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками (в части авансов), по налогам и сборам, по социальному страхованию, с персоналом по оплате труда, с подотчетными лицами, с персоналом по прочим операциям, с учредителями, с разными дебиторами и кредиторами. При необходимости, можно запросить дополнительные расшифровки к строкам ФО ПСБУ (ОСВ по счетам 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68 в разрезе контрагентов и сроков погашения) для проведения реклассификации ФО путем переноса задолженности со сроком погашения более года (при наличии) из краткосрочной, в состав долгосрочной (в строку 1450 ФО РСБУ).
— розрахунками з бюджетом	1620			
— у тому числі з податку на прибуток	1621			
— розрахунками зі страхування	1625			
— розрахунками з оплати праці	1630			
Поточні забезпечення	1660	Оценочные обязательства	1540	Сумма из строки 1660 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1540 (ФО РСБУ). Так, в составе строки «Текущие обеспечения» ФО ПСБУ отражаются будущие расходы и платежи (расходы на оплату будущих отпусков, гарантийные обязательства и пр.), которые планируется использовать в течение 12 мес. Аналогично и в ФО РСБУ — в составе строки «Оценочные обязательства» отражается сальдо счета 96 «Резервы предстоящих расходов», в т. ч. в связи с предстоящими выплатами отпускных, премий по итогам года, в связи с наличием обстоятельств по гарантийному обслуживанию, в связи с допущенными нарушениями законодательства и прочее сроком до 12 мес.
Доходи майбутніх періодів	1665	Доходы будущих периодов	1530	Сумма из строки 1665 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1530 (ФО РСБУ), поскольку понятие доходов будущих периодов согласно РСБУ и ПСБУ идентично.

ФО ПСБУ		ФО РСБУ		Комментарии
Строка баланса	Код	Строка баланса	Код	
Інші поточні зобов'язання	1690	Прочие обязательства	1550	Согласно РСБУ в составе прочих краткосрочных обязательств в числе прочего отражаются суммы НДС, принятые к вычету при перечислении аванса (предоплаты), и подлежащие восстановлению к уплате в бюджет при фактическом получении товаров, работ, услуг, либо при возврате перечисленного аванса. Согласно ПСБУ в составе строки прочих текущих обязательств отражаются в основном неподтвержденные документами суммы НДС. Однако, кроме этого, в их составе могут отражаться и другие суммы, например займы от собственников, расчеты по штрафным санкциям и прочее. Поэтому для точного распределения суммы строки 1690 (ФО ПСБУ) рекомендуется запросить дополнительные расшифровки к этой строке (с описанием причин возникновения задолженности и сроков погашения). При этом: суммы займов третьих лиц и суммы расчетов по процентам относятся в строку 1510 (ФО РСБУ); суммы расчетов по полученным авансам, внутренних и внутрихозяйственных расчетов, расчетов с прочими кредиторами относятся в строку 1520 (ФО РСБУ); суммы задолженности по неподтвержденному налоговому кредиту и обязательству относятся в строку 1550 (ФО РСБУ). При отсутствии дополнительных расшифровок, сумму из строки 1690 (ФО ПСБУ) рекомендуется в полном объеме переносить в строку 1550 (ФО РСБУ) «Прочие обязательства».
		Кредиторская задолженность	1520	
		Заемные средства (краткосрочные)	1510	
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	Прочие обязательства	1550	Сумма из строки 1700 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 1550 (ФО РСБУ), поскольку согласно ПСБУ объекты необоротных активов (кроме долгосрочных биологических активов, инвестиционной недвижимости), предназначенные для реализации относятся в специальную группу выбытия. На такие объекты не начисляется амортизация, а все расходы, связанные с их содержанием (расходы на заключение договоров, оплату услуг по доведению их до предпродажного состояния и т. д.)
				отражаются в специальной строке пассива баланса. Учет таких затрат осуществляется на субсчете 680 «Расчеты, связанные с необоротными активами и группами выбытия, содержащимися для продажи» ПСУ. Согласно РСБУ такие расходы (расчеты) отдельно не выделяются, и отражаются в составе прочих обязательств.

Трансформация «Отчета о финансовых результатах» (ф.2), составленного согласно требованиям ПСБУ в «Отчет

о прибылях и убытках» (ф.2), составленный согласно требованиям РСБУ представлена в таблице 2.

Таблица 2. Трансформация «Отчета о финансовых результатах» (ф.2)

ПСБУ		РСБУ		Комментарии
Строка ф.2	Код	Строка ф.2	Код	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	Выручка	2110	Сумма из строки 2000 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2110 (ФО РСБУ), согласно ПСБУ в данной строке отражается кредитовый оборот по счету 70 «Выручка от реализации» за вычетом косвенных налогов (НДС, акциз и т. д.). Аналогичный доход отражается в строке 2110 ФО РСБУ — кредитовый оборот по счету 90 «Продажи», который изначально не содержит указанных налогов.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	Себестоимость продаж	2120	Сумма из строки 2050 (ФО ПСБУ) переносится в строку 2120 (ФО РСБУ), согласно РСБУ в строке 2120 «Себестоимость продаж» отражаются все затраты по счету 90, за вычетом общехозяйственных расходов и расходов на продажу. При этом согласно ПСБУ, для учета и отражения общехозяйственных (административных) расходов и расходов на сбыт, выделены отдельные синтетические счета и строки ФО, поэтому в строке 2050 они отсутствуют.
Інші операційні доходи	2120	Прочие доходы	2340	Сумма из строки 2120 переносится в строку 2340 (ФО РСБУ), согласно РСБУ понятие «Прочих доходов» более обширно, чем согласно ПСБУ, где предусмотрено их деление на «Прочие операционные» и «Прочие».
Адміністративні витрати	2130	Управленческие расходы	2220	Состав и содержание строк 2130 (ФО ПСБУ) и 2220 (ФО РСБУ) сходно между собой*, за исключением расходов по оплате банковских услуг (комиссий). Согласно РСБУ они учитываются в составе строки 2350 «Прочие расходы», а согласно ПСБУ в строке 2130 «Административные расходы». Поэтому для более точного распределения сумм строки 2130 (ФО ПСБУ) рекомендуется запросить дополнительную расшифровку к этой строке (ОСВ по счету 92) в разрезе видов расходов. При отсутствии дополнительных расшифровок, сумму из строки 2130 (ФО ПСБУ) рекомендуется в полном объеме переносить в строку 2220 (ФО РСБУ) «Управленческие расходы». * согласно РСБУ административные расходы могут не выделяться отдельно, а напрямую списываться на себестоимость, согласно ПСБУ это недопустимо и их учет осуществляется отдельно.
		Прочие расходы	2350	
Витрати на збут	2150	Коммерческие расходы	2210	Сумма из строки 2150 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2210 (ФО РСБУ), поскольку согласно РСБУ в составе коммерческих расходов отражаются обороты по счету 44 РСБУ «Расходы на продажу», что совпадает по содержанию с аналогичной статьей ФО ПСБУ «Расходы на сбыт» (счет 93 ПСБУ).
Інші операційні витрати	2180	Прочие расходы	2350	Сумма из строки 2180 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2350 (ФО РСБУ), поскольку согласно РСБУ состав строки 2350 «Прочие расходы» достаточно широк и охватывает все расходы, отражаемые ФО ПСБУ в строке 2180 «Прочие операционные расходы».

ПСБУ		РСБУ		Комментарии
Строка ф.2	Код	Строка ф.2	Код	
Дохід від участі в капіталі	2200	Доходы от участия в других организациях	2310	Сумма из строки 2200 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2310 (ФО РСБУ), поскольку согласно РСБУ состав доходов от участия в других организациях более широк, чем согласно ПСБУ. Основное отличие в том, что согласно РСБУ доходы по ценным бумагам (включая процентные доходы, дивиденды) отражаются в составе доходов от участия в других организациях, а согласно ПСБУ в составе прочих финансовых доходов. Таким образом, строка 2310 (ФО РСБУ) охватывает более широкий спектр доходов.
Інші фінансові доходи	2220	Проценты к получению	2320	Содержание строк 2220 (ФО ПСБУ) и 2320 (ФО РСБУ) совпадает, за исключением процентных доходов от участия в других организациях и доходов по дивидендам (согласно РСБУ они отражаются в составе строки 2320). Поэтому для более точного распределения сумм строки 2220 (ФО ПСБУ) нужно запросить дополнительную расшифровку к этой строке (ОСВ по счету 73 «Прочие финансовые доходы» в разрезе субсчетов). При этом кредитовые обороты по субсчету 732 «Проценты полученные» рекомендуется относить в строку 2320 (РСБУ) «Проценты к получению», кредитовые обороты по субсчету 731 «Дивиденды полученные» рекомендуется относить в строку 2310 (РСБУ) «Доходы от участия в других организациях». Субсчет 733 «Прочие финансовые доходы» рекомендуется расшифровывать отдельно (при наличии) в разрезе видов доходов. При этом доходы, которые носят процентный характер, рекомендуется относить в строку 2320 (ФО РСБУ) «Проценты к получению», а все остальные доходы в строку 2340 (ФО РСБУ) «Прочие доходы».
		Доходы от участия в других организациях	2310	
		Прочие доходы	2340	
Інші доходи	2240	Прочие доходы	2340	Сумма из строки 2240 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2340 (ФО РСБУ), поскольку согласно РСБУ понятие «Прочих доходов» более емкое, чем согласно ПСБУ, где предусмотрено их деление на «Прочие операционные доходы» и «Прочие доходы». Исключение составляет сумма дооценки, потому что согласно РСБУ дооценка необоротных активов проходит только через баланс, путем увеличения суммы строки 1340 «Переоценка внеоборотных активов», а согласно ПСБУ аналогичный подход применяется только в тех случаях, если объект ранее не уценивался. В другом случае дооценка отражается в составе прочих доходов по субсчету 746 ПСУ. Поэтому сумму такой дооценки при переносе в РСБУ следует отнести на увеличение балансовой строки 1340 (ФО РСБУ)
		Переоценка внеоборотных активов / Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1340 / 1370	
				«Переоценка внеоборотных активов», и уменьшение аналогичной суммы по строке 1370 (ФО РСБУ) «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», т. к. финансовый результат по ф.2 изменится. Поэтому для более точного распределения сумм строки 2240 (ФО ПСБУ) нужно запросить ОСВ по субсчету 746 ПСУ «Прочие доходы от обычной деятельности» в части дооценки, и при ее наличии провести соответствующие корректировки.

ПСБУ		РСБУ		Комментарии
Строка ф.2	Код	Строка ф.2	Код	
Фінансові витрати	2250	Проценты к уплате	2330	Сумма из строки 2250 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2330 (ФО РСБУ), т. к. состав этих статей аналогичен. В обеих системах учета в этих строках отражаются расходы связанные с привлечением заемных средств (кредитов, займов, в том числе облигационных и вексельных).
Втрати від участі в капіталі	2255	Прочие расходы	2350	Сумма из строки 2255 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2350, т. к. согласно РСБУ расходы от участия в капитале (в отличие от доходов) в отдельную строку не выделяются, и учитываются в составе прочих расходов.
Інші витрати	2270	Прочие расходы	2350	Сумма из строки 2270 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2350 (ФО РСБУ), поскольку согласно РСБУ состав строки «Прочие расходы» достаточно широк и охватывает все статьи расходов, отражаемые в ФО ПСБУ.
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	Текущий налог на прибыль	2410	Сумма из строки 2300 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2410 (ФО РСБУ).
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	Прочие расходы	2350	Сумма из строки 2305 (ФО ПСБУ) полностью переносится в строку 2350 (ФО РСБУ), при этом следует отметить, что согласно РСБУ учет таких расходов отдельно не ведется.

Трансформация отчетности, изложенная в данной статье, позволит не только существенно облегчить работу аналитиков при рассмотрении финансовой отчетности юридических лиц, составленной по ПСБУ, но и сможет обеспечить

сопоставимость украинских и российских форм финансовой отчетности юридических лиц для целей анализа кредитоспособности.

Литература:

1. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16 июля 1999 года № 996-XIV.
3. П(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», утвержденным Приказом МФУ от 07.02.2013 г. № 73 с изменениями и дополнениями от 08.02.2014 года № 48.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н.
5. План счетов бух. учета Украины, утв. приказом МФУ № 291 от 30.11.1999 г.
6. План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утв. приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010).

Особенности формирования финансового результата договоров строительного подряда

Витковская Евгения Викторовна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В данной статье рассмотрены проблемы формирования финансового результата в строительстве. Целью статьи является раскрытие и исследование основных составляющих финансового результата строительного подряда. Внимание акцентировано на таких аспектах, как объект учета, выручка, затраты и методики признания доходов и расходов. На основании приведенного исследования автором рассмотрен финансовый результат в аспекте МСФО и ПБУ 2/2008. Выявлены различия и особенности учета договоров строительного подряда, рассмотрены их характеристики и способы отражения в отчете о совокупном доходе.

Ключевые слова: финансовый результат, МСФО, выручка, затраты, доходы и расходы, договор строительного подряда, бухгалтерский учет, оценка результата

В Российской Федерации строительная отрасль динамично развивается. Однако строительный бизнес достаточно трудоемкий и требует значительного вложения капиталов. Кроме того, производственный цикл: с момента вложения капитала, до момента получения окончательного финансового результата, может занимать длительное время (более 1 года), что заставляет относить строительную отрасль к высоко рискованной деятельности. Но, не следует забывать, что получение высоких финансовых результатов привлекает инвесторов. Таким образом, задачей любого главного бухгалтера будет предоставить потенциальным инвесторам достоверную отчетность. Для этого необходимо правильно распределить доходы, расходы и финансовый результат строительных объектов между отчетными периодами.

В настоящее время, законодательством предусмотрены некоторые положения и стандарты, которые отражают специфические особенности учета строительства. К ним относятся: Положения по бухгалтерскому учету РФ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» и Международные стандарты финансовой отчетности (IAS) 11 «Договоры на строительство». А так же необходимо воспользоваться интерпретацией МСФО (IFRIC) 15 «Соглашение о строительстве объектов недвижимости». Выбор того или иного способа отражения договоров строительного

подряда в учете, заранее фиксируется в учетной политике предприятия.

Определение объекта строительства в учете

Договор строительного подряда — это договор, заключенный специально на строительство объекта или комплекса взаимосвязанных или взаимозависимых по конструкции, технологии и функциям объектов. К этому виду договоров относятся также договоры на оказание услуг, напрямую связанных со строительством объекта (например, работы по разработке, согласованию и утверждению строительной документации; работы по управлению строительными проектами; работы, связанные с разрушением объектов и восстановлением после этого окружающей среды, и т. п.). [4]

Первоначально необходимо определить договоры и объекты учета. И в ПБУ 2/2008 и МСФО 11 они схожи. Для каждого строящегося объекта предусмотрен отдельный договор и техническая документация. Но на практике, существуют случаи, когда по одному договору происходит строительство нескольких объектов или появление дополнительного объекта. Рассмотрим способы определения объектов учета в соответствии с ПБУ 2/2008 и МСФО 11. (табл. 1)

Таблица 1. Условия признания договоров строительного подряда в учете

Объекты	ПБУ 2/2008	МСФО 11
Отдельный договор на строительство одного актива	— на объект имеется отдельная техническая документация — на основании сметы достоверно определены доходы и расходы [2]	— по каждому активу отдельное предложение — по каждому активу велись переговоры, и можно было отказаться от строительства части активов — затраты и выручка по каждому активу могут быть определены [1]
Один договор на строительство нескольких активов	— объекты выполняются одновременно или последовательно (непрерывно) — объекты представляют собой части единого целого проекта с общей нормой прибыли [2]	— по группе договоров велись переговоры как по единому пакету — договоры тесно взаимосвязаны, представляют собой части единого проекта с общей нормой прибыли — договоры выполняются одновременно или в непрерывной последовательности [1]

Объекты	ПБУ 2/2008	МСФО 11
Договор на строительство дополнительного актива	— по техническим характеристикам существенно отличается от первоначального договора — цена объекта формируется отдельно на основании дополнительной сметы [2]	— по конструкции и технологии значительно отличается от активов первоначального договора — цена устанавливалась отдельными переговорами, без изменения цены первоначального договора. [1]

Из таблицы 1 можно понять, что ПБУ 2/2008 очень приближено к МСФО 11. Этот факт облегчает работу бухгалтеров и в значительной степени способствует скорейшему переходу национального бухгалтерского учета на международный способ.

Перечень операций, которые проходят по договору строительного подряда, зафиксированы в стандартах бухгалтерского учета. К ним относятся:

- услуги строительного подряда;
- услуги в области архитектуры, инженерно-технического проектирования и иных услуг неразрывно связанных со строящимся объектом;

— услуги по реконструкции, модернизации, ремонту и ликвидации объектов и связанных с ними восстановление окружающей среды.

В тоже время в ПБУ 2/2008 носит ограничительный характер на договоры соответствующие следующим условиям:

- выполнение работ по договору составляет более одного отчетного периода (долгосрочный характер) или
- сроки начала и окончания работ приходится на разные отчетные периоды.

Выше перечисленные операции не противоречат МСФО 11, а более подробно их поясняют. В тоже время в МСФО 11 предусматривается разделение договоров строительного подряда в зависимости от способа определения договорной цены и прибыли договора. (рис. 1)

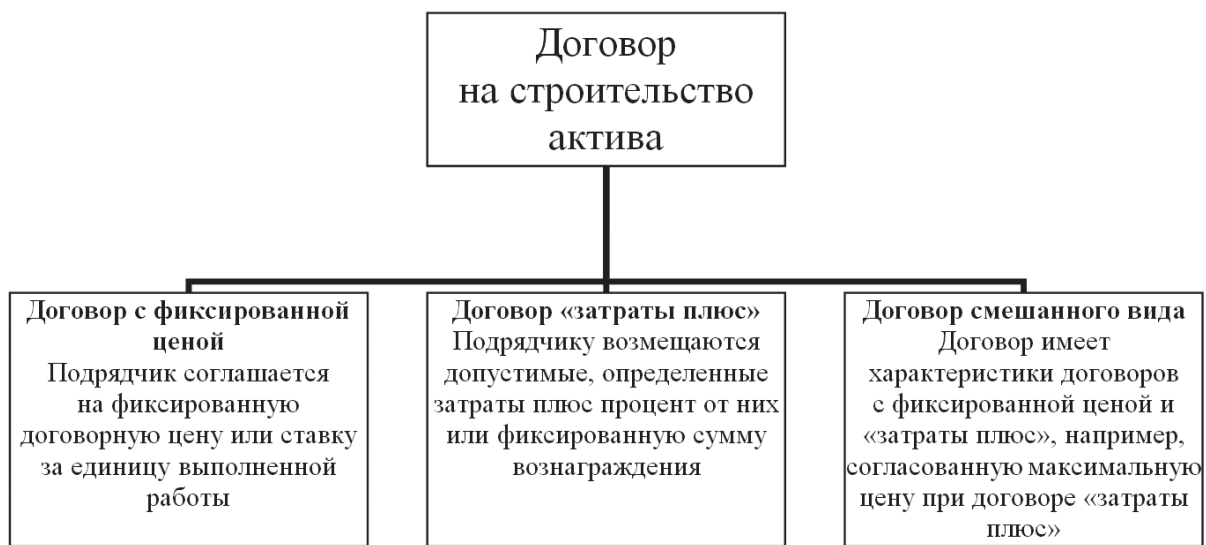


Рис. 1. Виды договоров на строительство в соответствии с МСФО 11

Оценка и определение выручки по договорам строительного подряда

Выручка по договорам строительного подряда может состоять из нескольких частей и периодически, в течение всего периода строительства, то уменьшаться, то увеличиваться. В соответствии с МСФО 11 выручка состоит из двух частей, это

- согласованная сумма в договоре;
- суммы отклонений от основного договора (величина может быть надежно оценена, и в степени, в которой вероятно приведет к изменению выручки).

Появление отклонений связано с динамикой хозяйственной деятельности компании во времени. Отклонения могут быть вызваны инфляцией или изменением рынка.

Например, сумма, зафиксированная на стадии переговоров, оказалась ниже понесенных затрат в связи с удорожанием материалов на строительство объекта. Сумма выручки может быть увеличена по соглашению сторон. Так к отклонениям могут привести штрафные санкции, пени, неустойки и компенсации. Они могут повлиять как на увеличение выручки, так и на ее уменьшение. Отдельными отклонениями считаются поощрительные платежи. Они выплачиваются, если предусмотренные договором заявки были превышены или работу выполнили раньше срока. Поощрительные платежи включаются в доход по договору строительного подряда, если велика вероятность их получения и надежной оценки. Признание выручки происходит в соответствии с видом договора. (табл. 2).

Таблица 2. Характеристика договоров строительного подряда

Вид договора	Показатели
Договор с фиксированной ценой	<ul style="list-style-type: none"> — выручка по договору может быть надежно оценена — поступление экономических выгод является вероятным — степень выполнения и затраты договора могут быть надежно оценены на конец отчетного периода — затраты по договору должны быть оценены таким образом, чтобы были сопоставимы с ранее произведенными оценками [1]
Договор «затраты плюс»	<ul style="list-style-type: none"> — поступление экономических выгод является вероятным — затраты могут быть четко определены и надежно оценены, не зависимо, подлежат ли они возмещению или нет.
Договор смешанного вида	Во внимание принимаются условия всех предыдущих видов

Оценка и определение затрат по договору строительного подряда

Затраты, которые относят на договора строительного подряда делят на несколько групп, но в соответствии с МСФО 11 и ПБУ 2/2008 их три. В свою очередь они имеют подгруппы. Рассмотрим характеристики и назначение затрат в соответствии с МСФО 11 и ПБУ 2/2008. (табл. 3)

Стоит заметить, что в соответствии с МСФО 11 указанные затраты могут уменьшаться на сумму «случайного

дохода». К нему относят доход от продажи оборудования и материалов после окончания строительства.

Как видно из таблицы 3, дополнительные затраты в обоих вариантах учета должны распределяться между всеми договорами строительного подряда компании. Происходить распределение должно систематически и последовательно, а также способ распределения должен быть зафиксирован в учетной политике предприятия.

Таблица 3. Сравнительная характеристика затрат в МСФО 11 и ПБУ 2/2008

ПБУ 2/2008	МСФО 11
Основные затраты	
<p>Прямые расходы — непосредственно связаны с исполнением договора.</p> <ul style="list-style-type: none"> • расходы на оплату труда строителей; • стоимость материалов, использованных при строительстве; • амортизация основных средств, использованных для выполнения договора; • затраты на перемещение персонала, машин, оборудования и материалов на стройплощадку и со стройплощадки; • затраты на аренду машин и оборудования; • затраты на конструкторскую и техническую поддержку, непосредственно связанную с договором. [2] 	<p>Основной перечень затрат связан с определенным договором строительного подряда:</p> <ul style="list-style-type: none"> • затраты на оплату труда на строительной площадке, включая контроль на строительной площадке; • стоимость материалов, использованных при строительстве; • амортизацию сооружений и оборудования, используемых при выполнении условий договора; • затраты на перемещение сооружений, оборудования и материалов на строительную площадку и с нее; • затраты на аренду сооружений и оборудования; • затраты на конструкторскую и техническую поддержку, непосредственно связанную с договором; • предполагаемые затраты на устранение ошибок и выполнение гарантийных работ, включая ожидаемые затраты на гарантийное обслуживание; и претензии третьих лиц. [1]
Дополнительные затраты	
<p>Косвенные расходы — часть общих расходов организации на исполнение договоров.</p> <p>Включаются в расходы по каждому договору путем распределения общих расходов организации на исполнение договоров.</p>	<p>Затраты, которые могут быть распределены на конкретные договоры</p> <ul style="list-style-type: none"> • страховые платежи; • затраты на конструкторскую и техническую поддержку, которые не связаны непосредственно с конкретным договором; и накладные затраты по строительству.

ПБУ 2/2008	МСФО 11
Прочие затраты	
Прочие расходы — расходы, не относящиеся к строительной деятельности организации, но возмещаемые заказчиком по условиям договора. В состав прочих расходов можно включить расходы на общее управление организацией, на проведение опытно-конструкторских работ и др.	Прочие затраты строительной компании, которые в соответствии с заключенным договором могут быть возмещены заказчиком.

Согласно МСФО 11 затратами по договору строительного подряда не признаются:

- коммерческие расходы строительной компании;
- общие административные расходы, возмещение которых не предусмотрено договором строительного подряда;
- амортизация строительных машин и механизмов, простаивающих и не используемых по конкретному договору;
- затраты на исследования и разработки, возмещение которых не предусмотрено договором строительного подряда.

Затраты подлежат признанию как расходы в Отчете о совокупном доходе компании по мере готовности строящегося объекта.

Порядок признания выручки и затрат, формирование финансового результата по договорам строительного подряда

Финансовый результат по договорам строительного подряда формируется исходя из определения выручки и затрат. Информация о выручке и затратах формируется нарастающим итогом. В соответствии с МСФО 11 происходит отдельная оценка выручки и затрат за весь период действия договора до даты сдачи отчетности. Из полученных результатов вычитаются суммы отраженные в предыдущей отчетности. Затем формируется окончательный финансовый результат путем разности выручки и затрат за отчетный период.

В соответствии с МСФО 11 концепция признания выручки и затрат основана на надежной оценке будущей прибыльности договора строительного подряда. Для этого, необходимо определить, к какой категории относится договор. (табл. 4) Исходя из категории договора происходит оценка выручки, затрат и финансового результата за соответствующий период. Они, в свою очередь, фиксируются в Отчете о совокупном доходе (ОСД). [5]

Таблица 4. Оценка финансового результата по категориям договоров в строительного подряда

Признание в ОСД	Виды договоров		
	Договор оценен как прибыльный	Договор оценен как убыточный	Договор не может быть надежно оценен
Выручка	Процент завершенности работ	Процент завершенности работ	Сумма признанных расходов
Затраты	Процент завершенности работ	Сумма расходов, понесенных за период	Сумма расходов, понесенных за период
Финансовый результат	Разница между выручкой и затратами соответствующей части	Убыток немедленно признается в полном объеме	Результат 0, так как выручка и затраты равны

Рассмотрим оценку договоров строительного подряда на примере данных из таблицы 5:

Договор № 1 заключен 1 июня 2014 г.

$37000 - 28000 - 3000 = 6000$ — договор оценен как прибыльный

Договор № 2 заключен 1 февраля 2015 г.

$29000 - 26500 - 2700 = -200$ — договор оценен как убыточный

Договор № 3 заключен 1 декабря 2015 г.

43000-затраты на текущий момент времени не могут быть надежно оценены, в связи с этим они принимаются как не более 43000 — договор надежно не определен.

В момент исчезновения преград для надежной оценки договора, его можно будет определить вышеуказанными способами.

Таблица 5. Сведения о договорах строительного подряда, заключенных компанией ООО «ЕСХ+» (по состоянию на 31 декабря 2015 г.) в тыс. руб. [4]

Показатели	Договор № 1	Договор № 2	Договор № 3
1. Договорная цена контракта	37000	29000	43000
2. Затраты, понесенные по состоянию на 31 декабря 2015 г.	(28000)	(26500)	(300)
3. Затраты, требующиеся для завершения работ по договорам подряда	(3000)	(2700)	Надежно не определены, но не более 42700 (43000–300)
4. Общая сумма затрат по договору (стр. 2 + стр. 3)	(31000)	(29200)	Не более 43000
5. Стоимость работ, принятых заказчиком, по состоянию на 31 декабря 2015 г.	32000	25000	200

Как видно из таблицы 4 основа оценки договоров является «процент завершенности работ». Данный показатель может рассчитываться различными аналитическими методами о выполнении строительных работ, а также оценивается степень завершенности фактически выполненных работ. В международной практике для определения «процента завершенности работ» в основном используют две методики:

- по доходам — определяется доля дохода за отчетный период в общей стоимости договора строительного подряда
- по расходам — определяется доля затрат за отчетный период в общей планируемой сумме затрат по договору

Выбор метода расчета должен позволять привести в соответствие выручку и затраты компании на определенный момент времени по соответствующему договору строительного подряда. Данные выручки и затрат в последствии будут отражаться в Отчете о совокупном доходе и должны нести полезную информацию о стадии выполнения работ строительства для пользователей отчетности.

Рассмотрим определение финансового результата по договорам с разной оценкой с помощью методики процента завершенности работ «по доходам»:

$$\text{Договор № 1} - 32000/37000 * 100\% = 86,5\%$$

$$\text{Договор № 2} - 25000/29000 * 100\% = 86,2\%$$

$$\text{Договор № 3} - 200/43000 * 100\% = 0,47\%$$

Таблица 6. Отражение договоров с разной оценкой в Отчете о совокупном доходе [4]

Показатель	Договор № 1	Договор № 2	Договор № 3
1. Выручка, признанная по договору в целом	32000 37000*86,5%	25000 29000*86,2%	300
2. Из них выручка, признанная в 2014 г.	13690	-	-
3. Затраты, признанные по договору в целом	(26815) 31000*86,5%	(25200) (25000+200)	(300)
4. Из них затраты, признанные в 2014 г.	(11470)	-	-
5. Финансовый результат (прибыль/убыток) в ОСД за 2014 г. 2–4	2220	-	-
6. Выручка, признанная в ОСД за 2015 г. 1–2	18310	25000	300
7. Затраты, признанные в ОСД за 2015 г. 3–4	15345	25200	(300)
8. Финансовый результат (прибыль/убыток) в ОСД за 2015 г. 6–7	2965	(200)	-

Договор № 2 классифицируется как убыточный, и в соответствии с МСФО 11 ожидаемый убыток необходимо признавать немедленно. При оценке убыточного договора не учитывается объем завершенности работ, так как затраты формируются как балансирующий показатель для отражения убытка немедленно.

Договор № 3 классифицируется как не надежно оцененный в связи с этим, затраты признаются в доле, которые

с наибольшей вероятностью будут возмещены. Таким образом выручка и затраты будут равны, а в ОСД отражаются как равнозначными показателями. Финансовый результат в ОСД по ненадежно оцененному договору будет нулевой.

Выводы

По результатам проведенного исследования можно сделать выводы, что ПБУ 2/2008 максимально приближено к МСФО 11. Наблюдается наличие расхождения

в некоторых терминологиях. В общем, требования к ведению учета договоров строительного подряда аналогичные. Этот факт облегчает работу бухгалтеров и в значительной степени способствует скорейшему переходу национального бухгалтерского учета на международные стандарты. Финансовый результат договоров строительного подряда, рассчитанный в соответствии с МСФО 11 имеет ряд

специфических особенностей. Это отражение убыточных договоров и договоров с ненадежной оценкой. Их влияние на финансовую отчетность в целом сокращается за счет балансирования расходами, что положительно влияет на основные показатели оценки эффективности строительного бизнеса и более правдоподобно отражает конечный финансовый результат.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 11 «Договоры на строительство» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н) [Электронный ресурс] URL: <http://consultant.ru>
2. Положение по бухгалтерскому учету № 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» (в редакции Приказов Минфина РФ от 23.04.2009 N 35н, от 25.10.2010 N 132н, от 08.11.2010 N 144н) [Электронный ресурс] URL: <http://consultant.ru>
3. Булыжакова В. Е. Сравнительная характеристика ПБУ 2/2008 и МСФО 11 / В. Е. Булыжакова // Актуальные вопросы экономических наук. — 2011. — № 22–2. [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitel'naya-harakteristika-pbu-2-2008-i-msfo-11>
4. Вахрушина М. А. Отражение в финансовой отчетности договоров строительного подряда: международный и российский подходы / М. А. Вахрушина // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. — 2011 г. — № 2. [Электронный ресурс] URL: <http://finotchet.ru/articles/766/>
5. Куликова Л. И. Поправки к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» / Л. И. Куликова // Бухгалтерский учет. — 2012. — № 11. [Электронный ресурс] URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20375428>
6. Курбангалеева О. А. Комментарии к новому ПБУ 2/2008 / О. А. Курбангалеева // Советник бухгалтера — 2009 г. — № 1 (49). [Электронный ресурс] URL: http://sovbukh.ru/zhurnaly/sovetsnik_buhgaltera/vypusk_1_49_yanyar_2009/kommentarij_k_novomu_pbu_22008/

Анализ формы номер пять «Приложение к бухгалтерскому балансу»

Загребя Юлия Сергеевна, соискатель

Керченский государственный морской технологический университет

Для более полного понимания показателей, их анализа и сравнения используется форма 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». Порядок её заполнения регламентирован законодательно Приказом Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67 н. По своей сути, «Приложение к бухгалтерскому балансу» форма № 5 — документ, являющийся определенным объяснением некоторых положений, отраженных в бухгалтерском балансе. Базисом, служащим для заполнения формы 5, являются первичные бухгалтерские документы.

Ключевые слова: баланс, основные средства, нематериальные активы, дебиторская и кредиторская задолженности, государственная помощь

Одним из компонентов финансовой отчетности являются Приложения к бухгалтерскому балансу — форма 5.

В данной форме бухгалтерской отчетности содержится информация об имуществе, обязательствах и капиталах организации, стоимость которых отражена в форме № 1.

Согласно законодательству, данный отчет могут не включать в состав годовой бухгалтерской отчетности субъекты малого предпринимательства, не подлежащие обязательному аудиту, некоммерческие организации, а также общественные организации (объединения), которые не осуществляли предпринимательскую деятельность.

Оформление формы 5 регламентировано законодательно, а именно Приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67 н.

Данные, которые содержит форма 5, предназначены для более детального анализа финансового состояния предприятия, что позволяет увидеть более полную картину движения средств и их источников за определённый период времени.

В соответствии с нормативно-правовыми актами, Приложение к бухгалтерскому балансу состоит из следующих разделов:

— нематериальные активы;

- основные средства;
- доходные вложения в материальные ценности;
- расходы на научно — исследовательские, опытно — конструкторские и технологические работы;
- расходы на освоение природных ресурсов;
- финансовые вложения;
- дебиторская и кредиторская задолженность;
- расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат);
- обеспечения;
- государственная помощь.

Состав, наличие и движение нематериальных активов анализируются в первом разделе формы 5. Существенным отличием формы 5 от Баланса является раскрытие информации об их первоначальной стоимости, в то время как в форме 1 (Баланс) они отражены по остаточной стоимости.

Для анализа эффективности использования НА используются такие показатели, как рентабельность и оборачиваемость нематериальных активов.

При анализе нематериальных активов важную роль играет факторный анализ их рентабельности с помощью мультипликативной модели.

Во втором разделе формы 5 речь идёт об основных средствах (даётся расшифровка строки 120 бухгалтерского Баланса). Данный раздел содержит информацию о первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств, их составе, динамике, а также сумме начисленной амортизации.

Данные формы 5 дают возможность рассчитать на начало и конец года такие коэффициенты, как коэффициент годности и износа, которые в свою очередь позволяют проанализировать техническое состояние основных средств.

Так, коэффициент износа даёт возможность оценить степень списания стоимости основных средств на расходы предприятия. Между значением данного коэффициента и уровнем изношенности основных средств существует прямо пропорциональная зависимость. Коэффициент годности, напротив, является антиподом коэффициенту износа по своему экономическому содержанию.

В форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому Балансу» в отдельный раздел выделена информация о движении доходных вложений в материальные ценности.

Под доходными вложениями понимается имущество, которое предприятие передаёт в лизинг или которое предоставляется ему по договору проката.

В Приложении к бухгалтерскому Балансу раскрывается информация о первоначальной стоимости доходных вложений в материальные ценности на начало и конец года, величина поступивших и выбывших за год активов, а также сумма начисленной амортизации на соответствующие даты.

В форме № 5 в соответствии с приказом Минфина России № 67н «О формах бухгалтерской отчетности» существенно изменен раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность». Здесь теперь содержится информация только об остатках долгосрочной и краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности на начало и конец отчетного года в разрезе наиболее крупных их статей.

В разделе «Финансовые вложения» отражаются долгосрочные (графы 3 и 4) и краткосрочные финансовые вложения, учитываемые на одноименном счете 58. Финансовые вложения отражаются в учете и отчетности в соответствии с ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений».

При заполнении раздела «Обеспечения» опираются на договора залога, поручительства, гарантии и др.

В целом, обязательства — это ничто иное, как документ, в котором одна организация гарантирует др. выполнение обязательств в определённый срок на определённую сумму и подтверждает, что последняя готова погасить задолженность, которая может возникнуть из-за неисполнения обязательств.

Раздел «Государственная помощь» содержит данные, которые заполняются в соответствии с ПБУ 13/2000 «Учёт государственной помощи». По своему экономическому содержанию она представляет увеличение экономических выгод организации в результате дотаций со стороны государства.

Из всего сказанного выше следует вывод, что форма 5 детально расшифровывает некоторые показатели самого Баланса. В Приложении к бухгалтерскому балансу сведения об основных средствах и нематериальных активах отражаются по группам или отдельным их видам в балансовой оценке, а также с указанием сумм начисленной амортизации.

Литература:

1. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Приказ Минфина Российской Федерации от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденное приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.07.1999 № 43н.
4. Камышанов П. И. Бухгалтерская финансовая отчетность: составление и анализ: учебное пособие — 3 изд. испр. и доп. — М.: ОМЕГА-Л, 2005.
5. Кутер М. И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие — М.: Финансы и статистика, 2005.
6. Новодворский В. Д. Бухгалтерская отчетность организации: учебное пособие — 2 изд. перераб. и доп. — М.: Бухгалтерский учет, 2003.

Организация и необходимость аудита затрат

Рахматулина Елена Валерьевна, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет

В условиях реформирования бухгалтерского учета, все большего приближения стандартов отчетности российских предприятий к международным стандартам, возникает необходимость получения достоверной информации по формированию различных экономических, бухгалтерских и иных показателей, используемых организациями для достижения поставленной цели.

Себестоимость является одним из таких показателей. От того, насколько правильно, эффективно и грамотно она будет сформирована, зависит дальнейшее управление производством, а также контроль над соблюдением изначально установленных экономических показателей.

Правильно организованный анализ и аудит учета затрат и формирования себестоимости служит необходимым условием для бесперебойной и объективной работы управленческого персонала организации путем донесения до него бухгалтерской информации по всем интересующим показателям предприятия. Необходимость аудита затрат себестоимость является неотъемлемой частью формирования различных показателей. Эти показатели широко применяются как в бухгалтерском, так и в налоговом учете, а также в анализе производственно-хозяйственной деятельности предприятия и организации.

Себестоимость как экономический показатель отражает, во сколько обошлось производство той или иной продукции, товара и доведение его до конечного потребителя (реализация) для предприятия. Себестоимость — это издержки или затраты организации, связанные с производством и реализацией продукции. Нормативным документом, регламентирующим себестоимость как показатель, является Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 10/99) от 06.05.1999 г. № 32н «Расходы организации» Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н.

Успех аудита затрат и калькулирования себестоимости, как внешнего, так и внутреннего зависит не только от профессиональной компетенции работника, но и в весьма значительной степени от нормативно-методического обеспечения аудиторов и главное от умения критически оценить возможные способы выполнения операций и процедур и выбрать способ, наиболее эффективный для данного случая.

Цель аудита затрат на производство подчинена общей цели аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности, указанной в федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»:

- выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц,
- соответствие порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации Цель

аудита затрат и калькулирования себестоимости заключается в объективной оценке достоверности и законности отражения затрат на производство в бухгалтерском учете и финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц. Аудит затрат на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг является в настоящее время одним из самых сложных участков аудиторской проверки. Аудиторская проверка — сложный и длительный научно-исследовательский процесс по проведению независимой экспертизы бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью установления достоверности показателей этой отчетности.

Основная задача производственного цикла — превратить ресурсы (материалы, труд и накладные расходы) в конечный продукт.

Целью аудиторской проверки расходов является установление обоснованности формирования и правильности учета издержек производства от которых, в конечном счете, зависит уровень достоверности конечного финансового результата от реализации произведенной продукции).

Себестоимость продукции — один из наиболее важных синтетических показателей, позволяющих оценить эффективность использования в процессе производства продукции (работ, услуг) материальных и трудовых затрат, рентабельность, прибыльность и финансовую устойчивость экономического субъекта.

Центральное место в проведении независимых проверок занимает аудит учета затрат на производство продукции по всем производственным счетам бухгалтерского учета. В специальной литературе по бухгалтерскому учету и аудиту вопросы разделения видов работ, подлежащих проверке, представлены в общих чертах. Нет четкой градации видов работ, их трудоемкости и очередности проведения. Поэтому представляется, что наиболее рациональным является выделение комплексов, подлежащих аудиту, применительно к плану счетов бухгалтерского учета.

Цель аудита затрат на производство продукции та же, что и комплексного аудита в целом, однако общие задачи последнего модифицируются и детализируются в соответствии с особенностями контроля затрат. В области контроля издержек производства она превращается в частные задачи той же проверки при формировании затрат по элементам и статьям калькуляции, в плане экономического развития предприятия, учета и отчетности, организации сохранности материальных ценностей в производстве, размежевании расходов между готовой продукцией и затратами в остатках незавершенного производства.

Как в общей постановке, так и в контроле издержек производства особенно сложна проверка целесообразности

и эффективности хозяйственных решений. Данная проверка в своей теоретической основе тесно связана с недостаточно разработанными проблемами управления экономикой вообще и производственными затратами в частности. Более того, отсутствует общепринятая система критериев оценки целесообразности и эффективности решений по управлению издержками производства. В связи с этим аудиторам приходится прибегать к отдельным, частным критериям указанных оценок и соответственно им проводить проверку.

Экономическая оценка проверяемых хозяйственных операций по учету затрат на производство в процессе аудита сопряжена с большими трудностями. Общим ее критерием является соответствие отдельных хозяйственных операций конечным целям деятельности экономического субъекта при соблюдении законности, который в современных условиях недостаточен и должен быть дополнен более конкретными частными критериями целесообразности и эффективности всех элементов хозяйствования. Экономическая оценка должна в качестве одного из своих возможных направлений предусматривать типизацию операций по формированию затрат на производство продукции (работ, услуг), с последующим моделированием и установление такой типизации для каждой модели.

Существенный момент организации аудита затрат на производство продукции — выбор способа наблюдения объектов контроля, которое может быть сплошным и выборочным. Выбор зависит от особенностей проверяемых операций, их объема и степени повторяемости. Сплошным наблюдением охватываются все контролируемые объекты, когда обнаружены значительные перерасходы издержек и выявлены нарушения законности. Такая проверка связана с изучением большого объема информации при ограниченном времени проведения аудита, поэтому она становится нецелесообразным или даже невозможным.

Аудиторская проверка — сложный и длительный научно-исследовательский процесс по проведению независимой экспертизы бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью установления достоверности показателей этой отчетности. Аудиторы постоянно работают над тем, чтобы максимально сократить время проверки, не снижая при этом ее качества и, следовательно, не увеличивая аудиторский предпринимательский риск.

Аудит, основанный на учете риска, — это такой вид аудита, когда проверка может производиться выборочно, исходя из условий работы предприятия, в основном критических точек в его работе. Сосредоточив аудиторскую работу в областях, где риски необнаружения ошибок выше, можно сократить время, затрачиваемое на проверку областей с низким аудиторским риском. В то же время при осуществлении выборочной проверки могут остаться незамеченными наиболее существенные искажения в учете затрат на производство продукции. Одним из наиболее эффективных путей решения проблемы является выработка четкой методики проверки каждого элемента

или калькуляционной статьи затрат. Эту методику целесообразно составлять по единой схеме, что позволит сократить затраты времени аудитора на проведение проверки, одновременно повысив ее качество. Задача состоит в том, чтобы на стадии планирования определить состав контрольных процедур, но сами процедуры должны быть уже разработаны в качестве внутрифирменных стандартов аудиторской фирмы.

Аудит, как и любая область практической деятельности, нуждается в разработке целевых, информационных, организационных и методических аспектов аудирования по всем направлениям финансово-хозяйственной деятельности организаций. Решение этой проблемы возможно лишь при наличии глубоких исследований, раскрывающих механизм действия аудиторского контроля в рыночной экономике.

Используемые в настоящее время в аудиторской практике методики контроля учета затрат можно подразделить на два вида: дублирующие и эпизодические. Посредством дублирующей методики контроль осуществляется в такой же последовательности, как и проверяемые операции. Функция контроля заключается в максимальной объективности. Поэтому контроль дополняется проводимыми время от времени фактическими проверками, в процессе которых уточняется состояние объекта.

По дублирующим методикам осуществляется внутрихозяйственный контроль на предприятиях. Он используется и внешними контролерами при аудиторской проверке учета затрат на производство продукции и других участков бухгалтерского учета. Использование дублирующих методик оправдано там, где контроль осуществляется впервые или же нужно получить полную информацию. Обычно они используются при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы и аудиторских проверок по поручению правоохранительных органов, а также при определении материального ущерба и в других спорных случаях. По дублирующей методике может проверяться использование наличных денег, движение материалов, представляющих особую ценность, или хозяйственные операции, представляющие особое значение.

В условиях действия рыночного механизма возникает необходимость критического пересмотра используемых и разработки новых, более совершенных, методик контроля. Наиболее перспективной является применяемая в настоящее время аудиторами трехступенчатая методика. Сущность ее заключается в том, что в начале аудиторской проверки выявляются общие недостатки в работе предприятия, которые могут быть связаны с различными нарушениями и злоупотреблениями. Далее осуществляются контрольные действия, направленные на выявление признаков, указывающих на возможность совершения конкретных нарушений. Детальный контроль производится только на тех участках, где выявлены неблагоприятные отклонения. В дальнейшем, с помощью модифицированной дублирующей методики, выявляют конкретные нарушения и недостатки.

При разработке таких методик необходимо знать состояние дел на предприятиях конкретной отрасли или региона, а именно какие нарушения и злоупотребления в учете затрат чаще всего имеют место и какими контрольными действиями их можно выявить. Однако при разработке методики аудита затрат на производство, непосредственно к самой его правовой и конструктивной специфике, необходимо принять во внимание факторы, влияющие на процесс планирования и проведения аудита (условия договора, сроки проведения, вид деятельности проверяемого экономического субъекта и т. д.). Учет таких факторов должен быть положен в основу методики аудита затрат.

Применение общего подхода без учета особых факторов делает его формальным и неэффективным.

Все процедуры аудита затрат следует осуществлять с учетом факторов, определяющих основные принципы и особенности формирования себестоимости продукции (работ, услуг) на конкретном хозяйствующем субъекте. Такая методика позволит исключить вероятность возникновения ошибочного подхода при осуществлении контроля как на стадии трактовки законодательства, так и на стадии определения применяемых процедур, их последовательности, а также определения и оценки полученных результатов.

Литература:

1. ПБУ 1/2012 «Учетная политика организации»: приказ Минфина РФ от 06.10.2012 № 106 (ред. от 08.11.10) // СПС Гарант, 2013.
2. ПБУ 10/99 «Расходы организации»: приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (ред. от 08.11.10) // СПС Гарант, 2013.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: приказ Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н. // СПС Гарант, 2013.
4. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.11 № 402-ФЗ // СПС Гарант, 2013.
5. Об аудиторской деятельности: федеральный закон от 30.12.2012 г. № 307-ФЗ (ред. от 21.11.2011) // СПС Гарант, 2013.

Учет основных средств на предприятии ООО «Восток» и предложения по его совершенствованию

Шевченко Александр Юрьевич, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет

В данной статье рассмотрена сущность основных средств. Отражена важность учета основных средств для предприятия. Рассмотрены показатели деятельности сельскохозяйственного предприятия ООО «Восток». Приведены аспекты учетной политики предприятия. Внесены предложения по совершенствованию учета основных средств на исследуемом предприятии.

Ключевые слова: основные средства, учет, амортизация, инвентаризация, переоценка

Одним из важнейших элементов процесса производства и реализации готовой продукции на сельскохозяйственных предприятиях являются основные средства. Основные средства представляют собой материальные ценности, которые служат в течение длительного периода времени (более 1 года), сохраняют свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Правильность отражения в учете операций с основными средствами приобретают для предприятия очень важное значение. Своевременный, полный, качественный учет поступления основных средств, их использования, формирования амортизационных фондов является основой для эффективного управления предприятием в целом.

Учет основных средств предполагает отражение хозяйственных операций по движению основных средств: поступлению, выбытию, внутреннему перемещению; отражение расчета и начисления амортизации на объекты основных средств; отражение операций по выполнению текущего и капитального ремонта; проведение и отражение в учете результатов инвентаризации; проведение и отражение операций по переоценке основных средств.

Амортизацией основных средств в бухгалтерском учёте называют процесс постепенного (по частям) переноса стоимости основных средств на стоимость готовой продукции.

Инвентаризация — это проверка наличия имущества организации и состояния её финансовых обязательств на определённую дату путём сличения фактических данных с данными бухгалтерского учёта.

Переоценкой основных средств является процесс пересчета балансовой стоимости объектов с целью приведения их стоимости к рыночным ценам.

Объектом исследования является сельскохозяйственное предприятие ООО «Восток», которое производит следующие виды продукции: зерно продовольственное, фуражное, семенное, горох, лен, подсолнечник, пшеница, ячмень, кориандр.

При изучении организации учета ООО «Восток» было выявлено, что предприятие ведет учет основных средств согласно общепринятым положениям. Особенностей ведения учета не имеет. При учете основных средств используется общепринятый план счетов. Амортизация начисляется ежемесячно линейным способом исходя из срока полезного использования объекта. Инвентаризация проводится ежегодно перед составлением годовой бухгалтерской отчетности. Переоценка объектов на предприятии не проводилась.

Таблица 1. Основные показатели хозяйственной деятельности ООО «Восток»

№	Показатели	Ед. изм.	Года		Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
			2014	2015		
1	2	3	4	5	7	8
1	Выручка от реализации	тыс. руб.	102193	149196	47003	46,0%
2	Себестоимость реализации	тыс. руб.	54951	99559	44608	81,2%
3	Валовая прибыль	тыс. руб.	47242	49637	2395	5,1%
4	Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	37639	29667	-7972	-21,2%
5	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	32476	35884	3408	10,5%
6	Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	32476	35884	3408	10,5%
7	Рентабельность основной деятельности	%	40,7	29,0	-11,7	-1,4 раза
8	Среднесписочная численность работников	чел.	137	153	16	11,7%
9	Стоимость основных средств	тыс. руб.	62647	70428	7781	12,4%
10	Стоимость оборотных активов	тыс. руб.	112073	151344	39271	35,0%

Для облегчения ведения учета основных средств предприятию рекомендуется открыть следующие субсчета к счету 01 «Основные средства»:

- 1–1 «Здания и сооружения»;
- 1–2 «Машины и оборудование»;
- 1–3 «Транспортные средства»;
- 1–4 «Производственный и хозяйственный инвентарь».
- 1–5 «Выбытие основных средств»:

С целью совершенствования управленческого учета основных средств рекомендуется внедрить «Ведомость аналитического учета поступления объектов основных средств» (табл. 2) и «Ведомость аналитического учета выбытия объектов основных средств» (табл. 3),

использование которых позволит более точно вести аналитический учет основных средств, и сократит количество неучтенных объектов, полученных от контрагентов, а также упростит списание стоимости основных средств, в результате их выбытия.

Таблица 2. Ведомость аналитического учета поступления объектов основных средств

№	Дата поступления	Код поступления	Документ-основание	Наименование объекта	Дата принятия к учету объекта	Инвентарный номер	Кол-во	Первоначальная стоимость объекта, руб.
Итого								

Код поступления:

- 001 — Приобретение объекта основных средств.
- 002 — Поступление за счет взноса в уставный капитал.
- 003 — Поступление в результате дарения.
- 004 — Поступление по договору мены.

Таблица 3. Ведомость аналитического учета выбытия объектов основных средств

№	Дата поступления	Код выбытия	Документ-основание	Наименование объекта	Инвентарный номер	Кол-во	Первоначальная стоимость объекта, руб.	Начисленная амортизация, руб.	Остаточная стоимость, руб.
Итого									

Код выбытия:

001 — Ликвидация объекта основных средств в результате износа.

002 — Выбытие в результате продажи.

003 — Выбытие в результате дарения.

004 — Выбытие по договору мены.

005 — Выбытие в результате передачи объекта в уставный капитал другого предприятия.

Для выявления устаревшего, изношенного и неиспользуемого оборудования предприятию рекомендуется чаще проводить инвентаризацию, а именно 2 раза в год.

Рекомендуется проводить переоценку основных средств, и проводить ее каждый год перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, так как она позволяет отразить стоимость собственных фондов в реальной

их стоимости, что обеспечивает достоверность данных бухгалтерской отчетности. Благодаря переоценке устраняются искажения в начисленной сумме амортизации, улучшаются показатели ликвидности и другие финансовые показатели, повышается вероятность привлечения инвестиций, величина уставного капитала приводится к реальной величине.

Литература:

1. Лисович Г. М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: учебник / Г. М. Лисович. — М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. — 318 с.
2. Пизенгольц М. З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: в 2 т. Т. 1, ч. 1. Бухгалтерский финансовый учет / М. З. Пизенгольц, А. П. Варавя, Ф. И. Васькин. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 480 с.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Рынок интернет-банкинга России и Калининградской области

Мариненко Эдуард Андреевич, студент;

Синицина Диана Гариевна, кандидат экономических наук, доцент

Балтийский федеральный университет имени им. Иммануила Канта (г. Калининград)

Козлова Дарья Валерьевна, студентка

Высшая школа экономики (г. Москва)

С каждым годом количество безналичных платежей увеличивается, растут доходы от продаж в интернете и мобильный трафик. Увеличится рост числа пользователей мобильными устройствами. К 2017 5,3 млрд человек будут использовать мобильные устройства (по сравнению с 4,3 млрд в 2012). А что не менее важно, смартфоны, ноутбуки и другие портативные устройства к 2017 году будут генерировать 93 процента трафика. [1]

Наряду с этими показателями, совершенствуются механизмы электронных платежей. В России уже никого не удивить банковской картой, ведь более половины (53%) населения располагают 2–3 пластиковыми картами различных банков, около 28% имеют лишь одну карту и всего 4% жителей не имеют карты вовсе. [2]

Но пройдет еще немного времени, и лояльность клиента, выбор того или иного кредитного учреждения будет во многом зависеть от того будет ли выбранный банк максимально близко к пользователю: у него в кармане или дома на экране монитора.

К сожалению, нет регламентированного определения интернет банкинга, но по сути интернет-банкинг (от англ. e-banking, также — электронный банкинг) — комплекс средств для управления банковскими счетами через Интернет.

Интернет-банкинг, а также коммуникационная политика с конечным пользователем посредством всемирной сети направление, безусловно, перспективное. С каждым днем все большее количество банков запускают механизмы, позволяющие упростить взаимодействие с клиентами через интернет.

К основным преимуществам интернет-банкинга можно отнести:

Интернет-банкинг имеет ряд серьезных преимуществ:

1. Сокращение временных издержек на пользование услугами банка
2. Контроль собственных счетов в круглосуточном режиме
3. Оперативное исполнение платежей и получение информации

Однако наряду с преимуществами, стоит отметить, что для понимания ситуации на рынке, необходимо рассмотреть сервис с точки зрения пользователя, его удобства. К таким факторам можно отнести:

1. Внешний вид, дизайн, общий вид интерфейса в клиентской части системы
2. Процесс установки, регистрации и деинсталляции в клиентской части системы
3. Удобство и простота выполнения необходимых транзакций
4. Сервисное обслуживание и оперативная обратная связь
5. Наличие полноты банковских услуг, большое количество различных настроек и платежей.

На момент написания статьи, общее количество банков, зарегистрированных на 1.09.2016 составляет, 918, причем 308 из них не имеют лицензии (или она аннулирована), но эти банки не исключены из Книги государственной регистрации кредитных организаций. Иными словами, действующих банков на территории РФ — 610. [3] На территории Калининградской области зарегистрирован 1 банк (Энерготрансбанк) и осуществляют свою деятельность 48 банков. [4]

На основе показателей банковских активов нетто был сформирован финансовый рейтинг из 10 ведущих банков России, в него вошли:

Таблица 1. Рейтинг российских банков по ключевым показателям деятельности (активы нетто)

Позиция в рейтинге	Название банка
1	Сбербанк России
2	ВТБ Банк Москвы
3	Газпромбанк
4	ФК Открытие

Позиция в рейтинге	Название банка
5	ВТБ 24
6	Россельхозбанк
7	Альфа-Банк
8	Национальный Клиринговый Центр
9	Московский Кредитный Банк
10	Промсвязьбанк

Источник: электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/> (дата обращения 20.09.2016)

Но не все банки присутствуют на рынке Калининградской области.

Таблица 2. Рейтинг 10 ведущих банков Калининградской области

Позиция в рейтинге КО	Название банка	Позиция в рейтинге по России
1	Сбербанк России	1
2	Газпромбанк	3
3	ФК Открытие	4
4	ВТБ 24	5
5	Россельхозбанк	6
6	Альфа-Банк	7
7	Промсвязьбанк	10
8	Бинбанк	12
9	Райффайзенбанк	13
10	Росбанк	14

Источник: [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru/banks/Kaliningrad/list/> (дата обращения 20.09.2016)

По мнению опрошенных респондентов в возрасте от 18 до 45 лет на основе анонимного анкетирования (количество 107 человек), для удобства пользования интернет-банкингом им необходимы следующие функции:

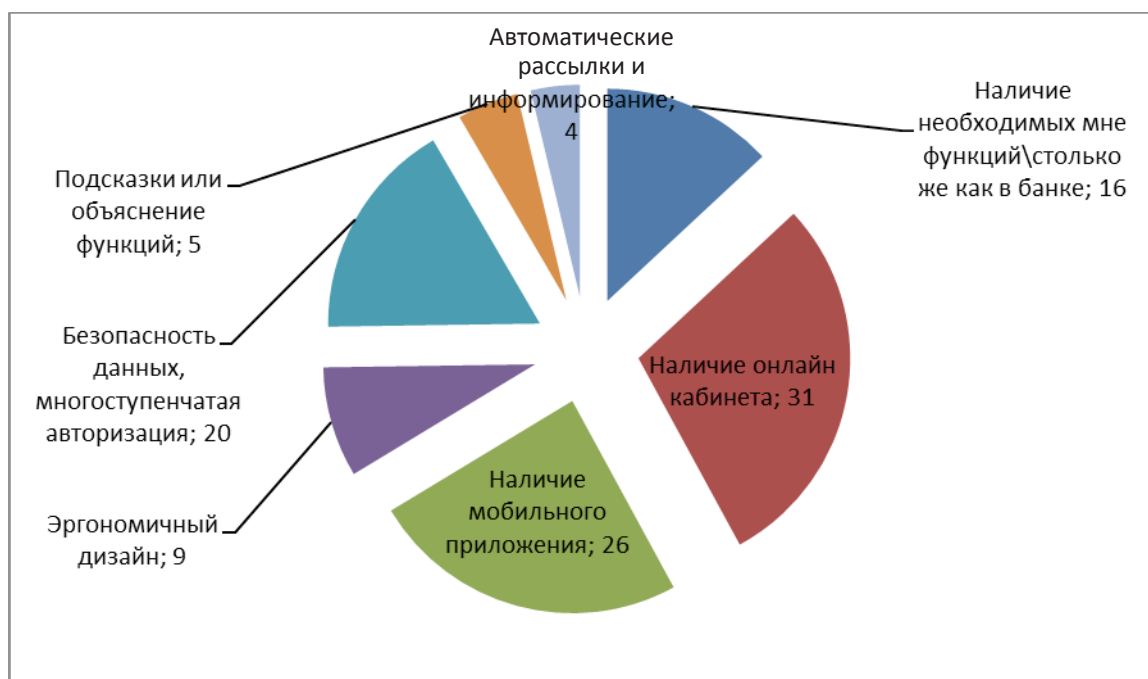


Рис. 1. Диаграмма проведенного анкетирования по вопросу: «Что необходимо мне для комфортной работы с банком в сети интернет».

Каждому из показателей, представленных респондентам была присвоена шкала оценивания: 1–2, где 1 балл — банк не отвечает требованию респондента, 2 балла — банк отвечает требованию респондента. Таким образом максимальный балл может составить 14, (наличие всех указанных 7 критериев) а минимальный 7 (отсутствие всех критериев оценки). Затем, на основе выявленных потребностей был проведен анализ сайтов, мобильных приложений и составлена сводная таблица результатов «Развитость интернет-банкинг на территории Калининградской области»:

Таблица 3. Сводная таблица результатов научного исследования

Позиция в рейтинге КО	Название банка	Балльный рейтинг (позиция в рейтинге интернет-банкинга)	Краткий вывод
1	Сбербанк России	14 баллов — 1 место	Все критерии в наличии, подсказки и функции отображены в разделе справки
2	Газпромбанк	12 баллов — 3 место	Количество функций ограничено перечнем, а также отсутствует автоматическая рассылка о новых предложениях
3	ФК Открытие	14 баллов — 1 место	Все критерии в наличии, подсказки и функции отображены в интерактивном режиме
4	ВТБ 24	14 баллов — 1 место	Отличительной особенностью является не только наличие всех факторов, но и приложение для windows phone, мобильная версия онлайн-кабинета и подробные видеоинструкции
5	Россельхозбанк	11 баллов — 4 место	Путь установки приложения сложен, дизайн не доработан (на основе оценки приложения в google play), функционал ограничен, онлайн чат справки работает с 9:00 до 21:00, нет рассылок.
6	Альфа-Банк	13 баллов — 2 место	Одно из лучших мобильных приложений (на основе оценки приложения в google play), вход в приложение по отпечатку пальца; отсутствуют подсказки на сайте.
7	Промсвязьбанк	11 баллов — 4 место	Функционал кабинета и мобильного приложения не соответствует большому перечню услуг банка, отсутствуют подсказки и автоматическая рассылка
8	Бинбанк	14 баллов — 1 место	Множество шаблонов в приложении, удобные ветви интернет-банкинга, присутствует форма обратной связи с оценкой работы банка и оказанной помощи.
9	Райффайзенбанк	14 баллов — 1 место	Несколько мобильных приложений для различных нужд, все остальные критерии выполнены
10	Росбанк	13 баллов — 2 место	Максимальный балл за все, кроме подсказок и наличия интерактивной помощи.

Подводя итог, хочется отметить плотность конкуренции в сфере интернет-банкинга и коммуникаций с пользователем. Большинство банков также представлены во всех социальных сетях, а их аккаунты постоянно пополняются новостями, наряду с ответами на вопросы пользователей. Многие разработчики мобильных приложений и интернет-банков ориентируются не только на физических лиц, но и удовлетворяют потребности малого и среднего бизнеса. Если бы в данной оценке участвовал представитель Калининградского рынка, «Энерготрансбанк»,

его оценка составляла бы всего 11 баллов, показатели были бы снижены ввиду короткого списка функций в онлайне, неудобства дизайна приложения и личного кабинета, а также отсутствия системы подсказок и объяснения функций. Тем самым, можно сказать, что на территории Калининградской области в полной мере можно воспользоваться сервисами крупных Российских банков, которые предоставляют больший спектр услуг для конечного пользователя, но со стороны представителя банковского сектора Калининградской области эта ниша развита довольно слабо.

Литература:

1. Cisco Visual Networking Index [Электронный ресурс] URL: <http://www.cisco.com/c/en/us/solutions/collateral/service-provider/visual-networking-index-vni/mobile-white-paper-c11-520862.html> (дата обращения: 20.09.2016)
2. Сколько процентов людей пользуются банковскими картами в России [Электронный ресурс] URL: <http://ruscreditcard.ru/исследование-сколько-процентов-люде/> (дата обращения 20.09.2016).
3. [Электронный ресурс] URL: <http://www.proifbanking.com/blitz-answer/630-how-many-banks-in-russia.html4>. (дата обращения 20.09.2016).
4. Список банков Калининграда [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru/banks/Kaliningrad/list/> (дата обращения 20.09.2016).

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Бережливое производство. Результаты применения lean-концепции на российских предприятиях

Бадыкшанова Рина Маратовна, студент;

Богоявленская Елена Евгеньевна, старший преподаватель

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А.Н. Туполева

Данная статья посвящена рассмотрению применения инструментов бережливого производства на российских предприятиях. В современном мире, когда наступила эпоха постиндустриального развития, производители товаров и услуг претерпевают огромные изменения в сфере технологий производства. Это связано с заменой технологий и способов изготовления товаров, ростом научно-технического прогресса, сменой фундаментальных дисциплин. Большое количество российских предприятий начало проявлять заинтересованность в переходе на новые технологии изготовления продукции, при которых можно минимизировать затраты на производство. На сегодняшний день существует немало путей развития и модернизации производственных процессов на предприятиях России. И одна из них lean-концепция, что в переводе означает — бережливое производство.

Ключевые слова: бережливое производство, производительность труда, внутренние потери, выталкивающее производство, вытягивающее производство

В современном мире перед владельцами и руководителями предприятий стоит задача повышения производительности труда и устранения всех видов потерь. Эта проблема становится все актуальней в связи с постоянным повышением стоимости ресурсов и сырья.

На основе анализа литературы, посвященной проблемам бережливого производства [1–7] был сделан вывод о том, что Бережливое производство предполагает максимальную ориентацию на потребителя и вовлечение в процесс каждого сотрудника предприятия.

Почему же понадобилось внедрение концепции бережливого производства? На предприятиях со временем старели технологии, наблюдалось низкое качество произведенной продукции, также отсутствовали необходимые запасы ресурсов, как финансовых, так и природных, да и на рынке труда возрастало все больше конкурентов. Все эти факторы способствовали внедрению бережливого производства.

Целью было улучшение качества производимой продукции, снижение стоимости товаров, выявление или уменьшение внутренних потерь на предприятии, вовлечение сотрудников в процесс оптимизации бизнеса.

Сущность бережливого производства:

1. Уменьшение трудозатрат,
2. Сокращение сроков создания товара;
3. Гарантия качества предоставленного продукта потребителю;

4. Максимальное качество при минимальной стоимости затрат.

Основной идеей бережливого производства является сокращение или вовсе устранение бесполезных действий, операций в процессе производства продукции, не влияющих на качество и ценность произведенного товара. Уменьшение трудозатрат предполагает, среди прочего, расширение сферы нормирования труда [8, 9], повышение качества подготовки персонала [10, 11]

В бережливом производстве при неправильном построении ряда действий могут появиться и потери, что перечислено ниже:

- 1) перепроизводство;
- 2) брак, дефекты;
- 3) запасы;
- 4) лишние действия и движения;
- 5) ожидания;
- 6) перемещение людей;
- 7) транспортировка;
- 8) неиспользованный потенциал человека.

Бережливое производство применяется на российских предприятиях уже много лет, а именно с 2006 г. К сожалению, по результатам проводимых исследований, складывается мнение, что бережливое производство в России не работает [12].

Некоторые руководители своих предприятий согласились внедрить эту концепцию, но в скором времени решили

отказаться от внедрения бережливого производства по следующим причинам:

- 1) не получили быстро ожидаемого эффекта;
- 2) не смогли справиться с претензиями персонала, так как рабочие не видели личную выгоду, возникла трудность с вовлечением коллектива в процесс внедрения бережливого производства;
- 3) не смогли самостоятельно продолжить применение измененных процессов;
- 4) выяснилось, что за каждой рабочей операцией, скрывался дополнительный объем работ;
- 5) была вынужденная остановка усовершенствования процессов, в связи с кризисной обстановкой на трудовом рынке;
- 6) применявшаяся до нововведений система управления стала огромной проблемой для преобразований;
- 7) у руководства не хватило терпения продолжить операцию по внедрению бережливого производства на предприятии.

Бережливое производство активно внедряется на крупных промышленных предприятиях (Группа ГАЗ, Русал, КАМАЗ, Росатом, ТВЭЛ, ВСМПО-АВИСМА, АВТОВАЗ, Магnezит, Северстальавто, ОАО «Производственное объединение «Елабужский автомобильный завод», ФГУП «Производственное объединение «Завод имени Серго» и другие), т. к. они имеют выход на мировой рынок, а, следовательно, должны конкурировать по качеству и цене. Но инструменты бережливого производства можно использовать не только на крупных промышленных предприятиях, но и на средних, малых предприятиях и в организациях непромышленной сферы. Те владельцы предприятий, которые уже на протяжении долгих лет используют бережливое производство, гордятся своими достигнутыми результатами, так как они смогли оптимизировать свой бизнес с помощью данной концепции [13]:

- 1) каждый год производительность труда увеличивается на 20–25 %;
- 2) время переналадки оборудования, на которое уходило большое количество времени, сократилось на 100 %;
- 3) время производственных процессов уменьшилось на 30 %;
- 4) предприятие добилось максимального уровня удовлетворенности покупателя;
- 5) количество незавершенных операций и товарно-материальных ресурсов ежегодно сокращаются на 10–15 %;
- 6) оборотный капитал финансовых средств каждый год повышается на 10–15 %;
- 7) создана и эффективно использована система мотивации рабочего и управленческого персонала;
- 8) владельцы предприятий активно поддерживают своих поставщиков во внедрении бережливого производства.

Важным принципом концепции бережливого производства является постоянное совершенствование и участие в данном процессе всего рабочего персонала.

Внедряя бережливое производство, предприятия переходят от выталкивающего производства к вытягивающему производству, тем самым предприятие ориентируется на потребителя и получает возможность использовать инструменты бережливого производства. Необходимо пояснить, что такое выталкивающее производство и вытягивающее производство.

Выталкивающее производство — обработка изделий крупными партиями с максимальной скоростью исходя из прогнозируемого спроса с последующим перемещением изделий на следующую производственную стадию или на склад, независимо от фактического темпа работы следующего процесса или потребностей заказчика (потребителя). В рамках такой системы практически невозможно внедрить инструменты бережливого производства [13].

Вытягивающее производство — метод управления производством, при котором последующие операции сигнализируют о своих потребностях предыдущим операциям [10].

Существует несколько инструментов бережливого производства:

1. Оперативный ремонт неисправностей — попытка усовершенствовать существующую систему обслуживания и найти ее слабые места.
2. Обслуживание на основе прогнозов — организация сбора сведений о проблемах оборудования и их последующего анализа. Планирование предупредительного обслуживания оборудования.
3. Корректирующее обслуживание — усовершенствование оборудования в процессе обслуживания с целью устранения причин систематических неисправностей.
4. Автономное обслуживание — распределение функций по обслуживанию оборудования между эксплуатационным и ремонтным персоналом.
5. Непрерывное улучшение — обязательный атрибут любого инструмента бережливого производства. Фактически означает вовлечение персонала в деятельность по непрерывному поиску источников потерь эксплуатации и обслуживания, а также предложению методов их устранения.

Подведем итог. Бережливое производство создано для повышения производительности труда, улучшения качества производимого товара, при минимальных потерях, оптимизации бизнеса владельцев предприятий на мировом рынке. Следует отметить, что концепция бережливого производства в России в целом успешно применяется на многих предприятиях, и не стоит отказываться от внедрения Бережливого производства. Особенно сейчас, в условиях экономического кризиса. Именно в кризисных условиях предприятия, использующие данный подход, получают максимальное преимущество над конкурентами.

Литература:

1. Исмагилова А. И., Надреева Л. Л. Разработка рекомендаций по повышению эффективности производственного процесса с использованием инструментов бережливого производства // В сборнике: Перспективы науки — 2015: Сборник докладов I Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ / Научный ред. д. э.н., проф. А. В. Гумеров. — Казань: ООО «Рóкета Союз», 2015. — С. 405–409.
2. Ермолаева К. А., Хакимуллина А. Д., Надреева Л. Л. Стандартная операционная карта на промышленном предприятии // В сборнике: Перспективы науки — 2015: Сборник докладов I Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ / Научный ред. д. э.н., проф. А. В. Гумеров. — Казань: ООО «Рóкета Союз», 2015. — С. 165–167.
3. Исмагилова А. И., Зверев А. В., Билалова Л. Р., Надреева Л. Л. Разработка рекомендаций по повышению эффективности производственного процесса с использованием инструментов бережливого производства // В сборнике: Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в российской авиационной и ракетно-космической промышленности. Международная научно-практическая конференция. — Казань, 2014. — С. 593–595.
4. Надреева Л. Л. О факторах развития инновационного потенциала персонала // В сборнике: Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. под общей редакцией О. Б. Казаковой, Н. А. Кузьминых, Э. И. Исхаковой. Уфа — 2015. — С. 206–211.
5. Надреева Л. Л., Моисеев Р. Е., Зверев А. В. Формирование «бережливого мышления» на основе применения активных методов обучения // В сборнике: Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в российской авиационной и ракетно-космической промышленности. Международная научно-практическая конференция. — Казань, 2014. — С. 510–513.
6. Богоявленская Е. Е. К вопросу о применении инструментов бережливого производства на промышленных предприятиях // В сборнике: Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Общество с ограниченной ответственностью «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» (Чебоксары), 2015. — С. 313–318.
7. Богоявленская Е. Е. Обоснование возможности применения инструментов бережливого производства для повышения эффективности использования трудовых ресурсов // Молодой ученый. — 2015. — № 18. — С. 248–250.
8. Надреева Л. Л., Ахметова И. А., Шигапова Д. К. Анализ состояния нормирования труда на предприятиях Республики Татарстан // Экономический вестник Республики Татарстан. 2013. — № 4, — С.53–59.
9. Надреева Л. Л. Роль нормирования труда в повышении эффективности деятельности предприятий авиационного комплекса // В сборнике: Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в российской авиационной и ракетно-космической промышленности. Международная научно-практическая конференция. — Казань, 2014. — С. 658–661.
10. Надреева Л. Л., Моисеев Р. Е., Зверев А. В. Роль активных методов обучения в формировании LEAN- мышления // Современные проблемы науки и образования. 2015. — № 5. — С.557.
11. Надреева Л. Л., Мельничнов В. В., Мингалеева А. Г. О синергии репрофессионализации и полипрофессиональной проектной подготовки в организации кадрового обеспечения инновационного комплекса // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. 2013. № 2–2, — С. 269–273.
12. Издание о бизнесе и технологиях / Бережливое производство: результаты применения на российских предприятиях // Электронный ресурс: http://www.equipnet.ru/management/articles/articles_906.html.
13. Центр Управления Финансами / Бережливое производство // Электронный ресурс: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/berezhlivoe-proizvodstvo.php>

Взгляд на менеджмент как на двигатель предпринимательства в современных рыночных условиях

Кобзева Татьяна Яковлевна, старший преподаватель
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены вопросы роли менеджмента предпринимательства в современных условиях, поскольку предпринимательство является неотъемлемой и очень важной частью экономической системы государства.

Ключевые слова: что такое «менеджмент», особый вид деятельности, менеджмент в российской практике, основные задачи менеджмента, профессия менеджера, почему менеджмент так важен для предпринимательства, «миссия», успешность предпринимательства, «двигатель» обоснования существования компании, повышается роль менеджмента, недоработки и ошибки в менеджменте, чреватые большими потерями.

Актуальность темы обусловлена возрастающей потребностью осуществления адекватного управления в рыночных условиях российскими предпринимателями, поскольку предпринимательство является неотъемлемой и очень важной частью экономической системы государства. Нельзя не отметить, что роль предпринимательства, особенно малого бизнеса, в мировой экономике, резко возросла начиная с 80–90-х лет прошлого столетия. По данным ООН, в целом на малых и средних предприятиях в мире занято почти 50% трудового населения и производится 33–60% национального продукта [1].

Изменения в развитии современного мира, непрерывно происходящие активные преобразовательные процессы во всех сферах общества, в том числе и социально-экономической, требуют от менеджмента большей роли, представляя управление чуть ли не основным показателем совершенного предпринимательства. Несмотря на то, что менеджмент как понятие, в обиходе появилось относительно недавно (если точнее — в начале девяностых прошлого века), сегодня профессия менеджера одна из самых актуальных и востребованных. Рассмотрим, что такое «менеджмент» вообще. Термин менеджмент происходит от древнеанглийского слова *manage* (латинское *manus*) — «рука». Буквально слово *manage* означало «объезжать лошадей». Будучи связанным с процессом езды, с «управлением» лошадью, смысл слова сохранился до настоящего времени в понятии «управление».

Таким образом, менеджмент — это особый вид деятельности, специфический характер которой связан с выполнением управленческих действий — функций управления. Принято считать, что одним из первых перечень управленческих функций предложил А. Файоль: «Управлять — это значит предвидеть, планировать, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать» [1]. Вспомним, что один из ведущих теоретиков в области управления и организации Питер Друкер определил управление как «особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производительную группу». Иными словами, как явление менеджмент представляет собой целенаправленное, планомерное воздействие на объект управления со стороны субъекта управления.

Следует отметить, что, в силу определенных обстоятельств менеджмент в российской практике сопровождается «пакетом» серьезных проблем, которые тормозят процесс развития отечественных предпринимателей, как юридических, так и физических лиц. Так, на пример, назовем самые насущные проблемы инновационного предпринимательства:

- отсутствие правовой основы: поскольку нет четкого разграничения (определения) таких понятий, как «инновации» и «инновационная деятельность», размыты критерии оценки инновационной деятельности, недостаточно статистики, отсутствует мониторинг деятельности инновационных предпринимателей, не разработан механизм объективной оценки инновационного предпринимательства, отсутствует четкая методика определения какие предприятия следует относить к инновационным;
- минимальная востребованность малого инновационного предпринимательства (вполне естественно, что предприниматели предпочитают заниматься сферами, гарантированно приносящими прибыль, в частности, торговлей);
- кадровая проблема (именно сейчас происходит «смена поколений». Опытные кадры покидают систему инновационного предпринимательства, а у молодых не хватает опыта и навыков ведения разного рода инновационных проектов);
- низкая мотивация исследователей (исследования по определению не могут давать прибыль, поскольку они носят фундаментальный характер. Только применение результатов в конкретных областях может сулить совсем небольшой заработок предпринимателю. Иными словами, малый бизнес никогда не был заинтересован в настоящих исследованиях, поскольку те не дают гарантированной прибыли. Если же исследования действительно стоящее, то предприниматель чаще всего не находит достаточных средств для достижения исследуемых результатов);
- недостаток финансовых средств для осуществления инновационной деятельности (это одна из основных проблем любого инновационного предпринимательства, т. к. для создания опытных образцов

необходима дорогостоящая материально — техническая база).

Почему же менеджмент так важен для предпринимательства? Ответ очевиден. Основными задачами менеджмента являются: объяснение природы управленческого труда, установление причинно-следственных связей в управленческих процессах, выявление условий, при которых совместный труд людей оказывается наиболее эффективным. Важность и значимость систематизированных знаний об управлении определяется тем, что они позволяют своевременно и качественно управлять текущей деятельностью организации, прогнозировать возможные варианты развития событий и в соответствии с этим разрабатывать стратегию и тактику функционирования, грамотно осуществлять постановку целей и задач. Как отмечено ранее, менеджмент, как процесс, включает в себя ряд последовательных функций. Рассмотрим подробнее основные указанные функции:

- планирование предпринимательской деятельности как основная функция, обеспечивающая совокупность взаимосвязанных организационных, технических, финансовых, социальных и иных мероприятий;
- организация менеджмента: в теории и практике менеджмента различают два основных направления. Первое направление связано с разработкой рациональной системы управления организации. Второе — касается построения структуры организации;
- мотивация сотрудников, обеспечивающая побуждение, заинтересованность в работе, желание стремиться к осуществлению целей организации;
- координация усилий всего персонала предприятия для достижения целей функционирования.
- контроль, как метод анализа обнаружения и решения проблем, которые препятствуют успешной деятельности организации.

Отметим, что предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законе порядке.

Как любая деятельность, предпринимательская деятельность тоже требует управления, а так как предпринимательская деятельность постоянно подвергается различным рискам, ее планирование и управление становится особенно важным аспектом.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы предприятия. Выбор формы зависит частично от личных интересов и профессиональных навыков предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями. Соединение собственности и управления в предпринимательстве дает реальные преимущества в конкурентоспособности.

Однако, предприниматели не смогут выйти на новый, более высокий уровень экономического развития не преодолев определенные проблемы в сфере менеджмента.

Наиболее важная проблема, с которыми приходится сталкиваться и бороться российскому предпринимательству это:

- минимальный уровень или полное отсутствие стратегического планирования в большинстве российских компаний. Сущность стратегического планирования заключается в разработке компанией её миссии, далее — целей, а также прогнозируемые мероприятия и механизм их достижения. В процессе жизнедеятельности компании выбор или формулировка стратегии — очень важный этап, который оказывает огромное влияние на её последующее развитие. Стратегия способствует выработке и осуществлению действий, ведущих к повышению эффективности компании, увеличению доходности, укреплению конкурентоспособности в жесткой, непрерывно изменяющейся внешней среде. Однако современные российские менеджеры не достаточно внимание уделяют созданию эффективной стратегии, позволяющей выживать компании в долгосрочной перспективе.

Важную роль в стратегическом планировании играет разработка миссии и целей компании. Если компания определила для себя, что она будет двигаться в том или ином направлении, выбрала ценности, на которые всегда будет ссылаться на любом этапе при принятии любых решений и чем будет объяснять любые процессы, происходящие в ней, то данное направление — её миссия. Главная цель каждой компании — максимально полно удовлетворить своей продукцией запросы её потребителя. Цель должна быть достижимой, — чтобы служить повышению эффективности организации. Установление цели, которая превышает возможности организации либо из-за недостаточности ресурсов, или из-за внешних факторов, может привести к катастрофическим последствиям. Кроме того, цели «представляют собой важные мотивы поведения людей в организации». Если цели не достижимы, стремление работников к успеху будет заблокировано, и их мотивация ослабнет. Поскольку в повседневной жизни принято связывать вознаграждение и повышение по службе с достижением целей, недостижимые цели могут сделать средства, используемые в организации для мотивации сотрудников, менее эффективными.

Во многих российских фирмах «миссия» просто не разработана, т. е. отсутствует, либо она выражена в неявной, расплывчатой форме. Соответственно, у сотрудников отсутствует «двигатель», который обогнал бы, почему компания, в которой они работают, вообще должна существовать. Это «тормозит» продвижение российского предпринимательства, замедляет реакцию на постоянные изменения, происходящие в мире. Иными словами, управленческие аспекты выражены в качестве

менеджмента согласно оценке персональных достижений менеджеров, работающих в компании. Вместе с тем, цели, связанные с качеством менеджмента, многим российским фирмам важными не представляются, поскольку с получением краткосрочной прибыли напрямую не связаны. Ведь краткосрочная прибыль — это нередко результат везения, предпринимательского чутья и таланта. Однако в долгосрочном периоде хорошо продуманные методы управления и разработки в этой области являются существенными для развития и успеха компании.

Итак, определение компаниями их миссии, целей, стратегии и донесение их до сотрудников даст возможность процветанию компании, а, следовательно, предпринимательства в целом.

Таким образом, малый и средний бизнес являются основой для крупного бизнеса, соответственно, предпринимательство

является одним из главных сегментов социально-экономической системы. Это не только рыночная экономика, но и гражданское общество, которое затрагивает все его сферы. От уровня экономического развития предпринимательства зависит дальнейшее развитие экономики России.

Подводя итог, можно сказать, что успешность предпринимательства начинает все более зависеть от таланта и усилий, прилагаемых сотрудниками и, как следствие, повышается роль менеджмента в стратегии развития предпринимательства в России ориентированная на использование глобализации в целях более эффективного обеспечения экономики страны финансовыми ресурсами. Недоработки и ошибки в менеджменте, проявление низкого профессионализма самими менеджерами компании, чреваты большими потерями в предпринимательстве, а часто и вовсе банкротством.

Литература:

1. Банчич М. Основы предпринимательского дела / М. Банчич. — М.: ФиС, 2013.
2. Путин В. Малый и средний бизнес должны играть заметную роль в формировании ВВП [Электронный ресурс] // Вестник «Бизнес Березники» 15.11.2012. URL: <http://www/biztass.ru/news/id/46916>
3. Федеральный закон Российской Федерации от 7 мая 2013 г. № 78-ФЗ «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации».
4. Кобзева Т., Махкамов Д. Статья: «Столкновение миров: выбор между экономическими и социальными отношениями в менеджменте предпринимательской деятельности», IV Международная НПК студентов и молодых ученых «Теория и практика управления». — М.: Палеотип, 2013.
5. Т. Кобзева, В. Перегон Статья: «Программное обеспечение в менеджменте предпринимательской деятельности», IV Международная НПК студентов и молодых ученых «Теория и практика управления». — М.: Палеотип, 2013.
6. Частное предпринимательство: основные понятия, теория и практика: учеб. пособие / под. ред.: И. Г. Минервин, М. А. Павлова. — М.: Эксмо, 2010.
7. Современная экономика: многоуровн. учеб. пособие. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.

Исследование проблемы планирования опережающей подготовки кадров в крупной компании в условиях ее технологического обновления

Лукин Геннадий Иванович, доктор экономических наук, профессор;

Фролков Андрей Иванович, соискатель

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Понятие опережающей подготовки кадров (ОПК) и связанные с ним исследования и прикладные разработки имеют сравнительно давнюю историю. Так, еще в СССР совместным документом Государственным комитетом по труду и социальным вопросам, Государственного строительного комитета СССР, Министерства финансов СССР в 1988 году было принято постановление об утверждении «Типового положения о порядке комплектования и опережающей подготовки кадров для строящихся, расширяемых, реконструируемых и технически перевооружаемых предприятий и производственных мощностей». В Положении отмечается, что для своевременного обеспечения квалифицированными

кадрами вводимой в эксплуатацию новой сложной техники и технологии следует предусматривать *опережающую подготовку кадров* по отношению к установленным срокам пуска в действие строящихся и реконструируемых предприятий. Важно подчеркнуть, что в этом документе также указывается на необходимость согласования потребности в работниках по вновь вводимым объектам и источникам ее обеспечения с региональными плановыми органами и органами по труду и социальным вопросам. Вместе с тем в Положении отсутствуют требования к уровню и содержанию опережающей подготовки кадров для реконструируемых и технически перевооружаемых предприятий

и мощностей, а также раздел по планированию ОПК. Этот недостаток имеет место и в структуре инвестиционных проектов, которые разрабатываются по заказам крупных компаний отраслевыми проектными институтами в современной России, что сдерживает своевременную разработку новых и модернизацию действующих программ обучения для ОПК.

Несколько позже в 1996 году на II Международном конгрессе ЮНЕСКО «Образование и информатика» обсуждалась проблема опережающего образования, однако, это обсуждение носило в большей степени социально ориентированный характер, а не предметно экономический.

В настоящее время в различных компаниях и отраслевых комплексах России разрабатываются разнообразные модели организации опережающей подготовки кадров. Так, например, для нефтегазохимического комплекса разработана организационно-структурная модель системы опережающей профессиональной подготовки кадров. В модели определена теоретико-методологическая база моделирования (подходы, принципы и функции), структура многоуровневого учебно-воспитательного процесса, отличающегося введением дополнительного до-профессионального образования в школе, организацией профессионально-направленного психологического сопровождения, дополнительного образования и интегрированных производственных практик на профессиональном этапе, учитывающая проведение анализа соответствия результатов подготовки кадров требованиям производства [1].

В РОСНАНО осуществляется выявление кадровых потребностей проектных компаний Корпорации и отбор образовательных программ опережающей подготовки и переподготовки кадров, а также их мониторинг [2]. Система опережающей подготовки кадров предполагает создание инновационных программ обучения при вузах, наличие центров переподготовки, привлечение и закрепление молодых специалистов, трудовую миграцию из других регионов и зарубежья.

Проводятся исследования и разработки по ОПК и в других крупных компаниях России: РЖД, Лукойл и др. В промышленно развитых странах также решается проблема ОПК. Так, в США в крупных компаниях Форд, Дженерал Моторс и других создаются системы непрерывного обучения рабочих для их адаптации к новым технологиям [3]. Представляет интерес опыт работы компании Форд в России. Так, во Всеволожском районе Ленинградской области компанией был создан учебный центр по подготовке рабочих для сборки автомобилей до ввода в действие производственных мощностей.

Вместе с тем, как показывает проведенный экспресс-анализ доступной нам информации в настоящее время в отечественных и зарубежных крупных компаниях отсутствуют исследования и разработки по методологии, методике и технологии планирования ОПК в увязке с планированием

прогнозированием трудовых ресурсов, технико-экономическими показателями и программами развития крупных компаний на среднесрочную (3–5 лет) и долгосрочную перспективу (10–15 лет). Первые шаги в планировании опережающей подготовки кадров для ввода в действие новых мощностей, оснащенных инновационными технологиями, были сделаны в ОАО «Газпром» в рамках темы: «Информационная модель перспективного планирования опережающей подготовки кадров для вновь вводимых производств и инновационных технологий», которая была предложена СПбГЭУ на конкурс в ОАО «Газпром» в 2009 году.

В процессе поэтапного исследования были разработаны концепция, методика и информационная модель перспективного планирования ОПК. Структурно-блочная схема исследования проблемы, представленная на рисунке 1, может рассматриваться как типовая для любой компании, реализующей инвестиционные проекты по вводу новых или реконструкции действующих производств.

При разработке концепции перспективного планирования ОПК ее авторы исходили из положения, согласно которому ОПК, как базовое понятие исследуемой проблемы, должно иметь однозначное определение. Отметим, что в последнее время в литературных источниках, посвященных проблеме профессионального образования и обучения кадров, появилось множество определений понятий «опережающее образование» и «опережающая подготовка кадров», которые однако, носят в основном общий характер и не отражают в полной мере целевую направленность и экономическую сущность этого процесса. В нашем исследовании ОПК определяется как планомерно организованный процесс профессионального образования и обучения кадров специалистов и рабочих ко времени ввода в действие новых производственных мощностей, оснащенных новой техникой и наукоемкими технологиями, что позволяет сократить непроизводительные расходы за счет своевременного освоения новых рабочих мест инновационного типа. При этом, когда мы говорим о профессиональном образовании, то имеем в виду базовое образование «на всю жизнь», когда же речь идет о профессиональном обучении и переобучении кадров, то речь идет об их обучении «на протяжении всей трудовой деятельности».

Выдвинутое положение основывается на предпосылке, согласно которой для осознанного и твердого освоения новых программ профессионального обучения или переобучения, адаптированных к изменяющимся организационно-технологическим условиям производства работнику необходимо иметь базовое профессиональное образование, если речь идет о квалифицированном и высококвалифицированном труде.

Разработанная концепция ориентирована на среднесрочное планирование и опиралась на принятые к реализации в ОАО «Газпром» инвестиционные проекты, которые осуществлялись с временным лагом не более

3–5 лет, а также на корпоративную отчетность о движении кадров, их профессиональном обучении и переобучении. Поскольку планирование ОПК для реализации инвестиционных проектов должно быть органично вписано в общую систему внутрифирменного планирования подготовки и переобучения кадров и должно быть ее составной частью по количественным (объемам ОПК) и качественным (структура ОПК, виды и направления

профессионального обучения) показателям, то в рамках концепции разработаны два принципиально важных компонента. Первая компонента представляет собой структурно-логическую модель, определяющую трансформацию перспективных плановых ОПК в систему внутрифирменного планирования подготовки и переобучения кадров на двухуровневой основе: ОАО «Газпром» — дочерние общества Компании (рис. 2).

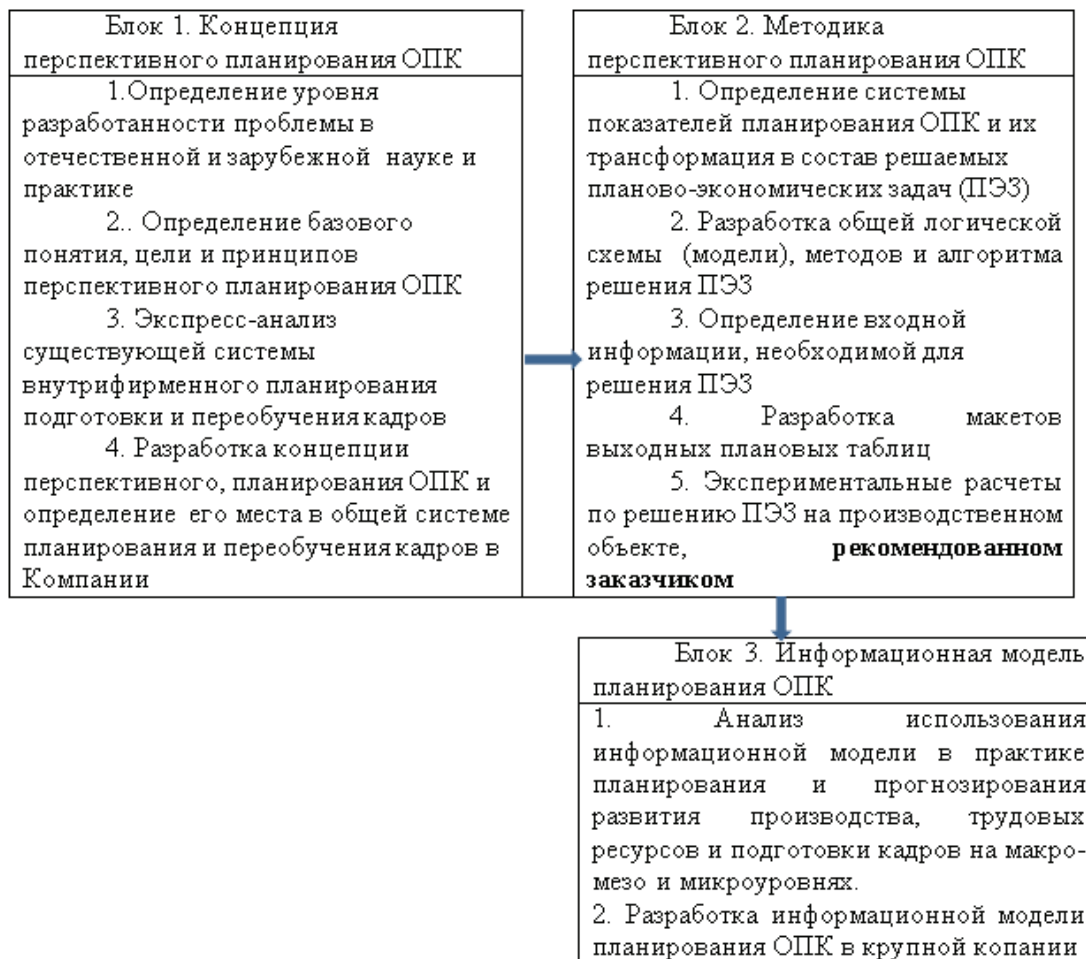


Рис. 1. Структурно-блочная схема исследования проблемы

Вторая компонента представляет собой базовую матрицу, использование которой в решение планово-экономических задач ОПК позволяет увязать профессионально-квалификационную структуру кадров: руководителей, специалистов и рабочих, распределенных по цехам и службам вновь вводимого производственного объекта с направлениями их профессионального обучения (обязательного, целевого опережающего и периодического). Макет базовой матрицы представлен на рисунке 3.

Концептуально важно подчеркнуть, что именно за счет разработки и реализации перспективных планов ОПК в дочерних обществах Компании восстанавливается на сбалансированной основе равновесие между вещественным и человеческим капиталом, нарушенное вводом в действие новых мощностей и инновационных технологий. По нашему

мнению, это концептуальное положение определяет конечную стратегическую цель разработки и реализации планов ОПК любой компании.

Здесь следует отметить, что человеческие ресурсы компаний и их совокупный человеческий капитал являются определяющим фактором, преобразующим на инновационной основе физический капитал. Однако с точки зрения общей методологии планирования и прогнозирования развития любой компании *трудовые ресурсы и подготовка кадров является вторичной подсистемой по отношению к производственно-технологическим и инвестиционно-финансовым подсистемам*¹. Поэтому

¹ Название подсистем условные. Что требует их отраслевой стандартизации.

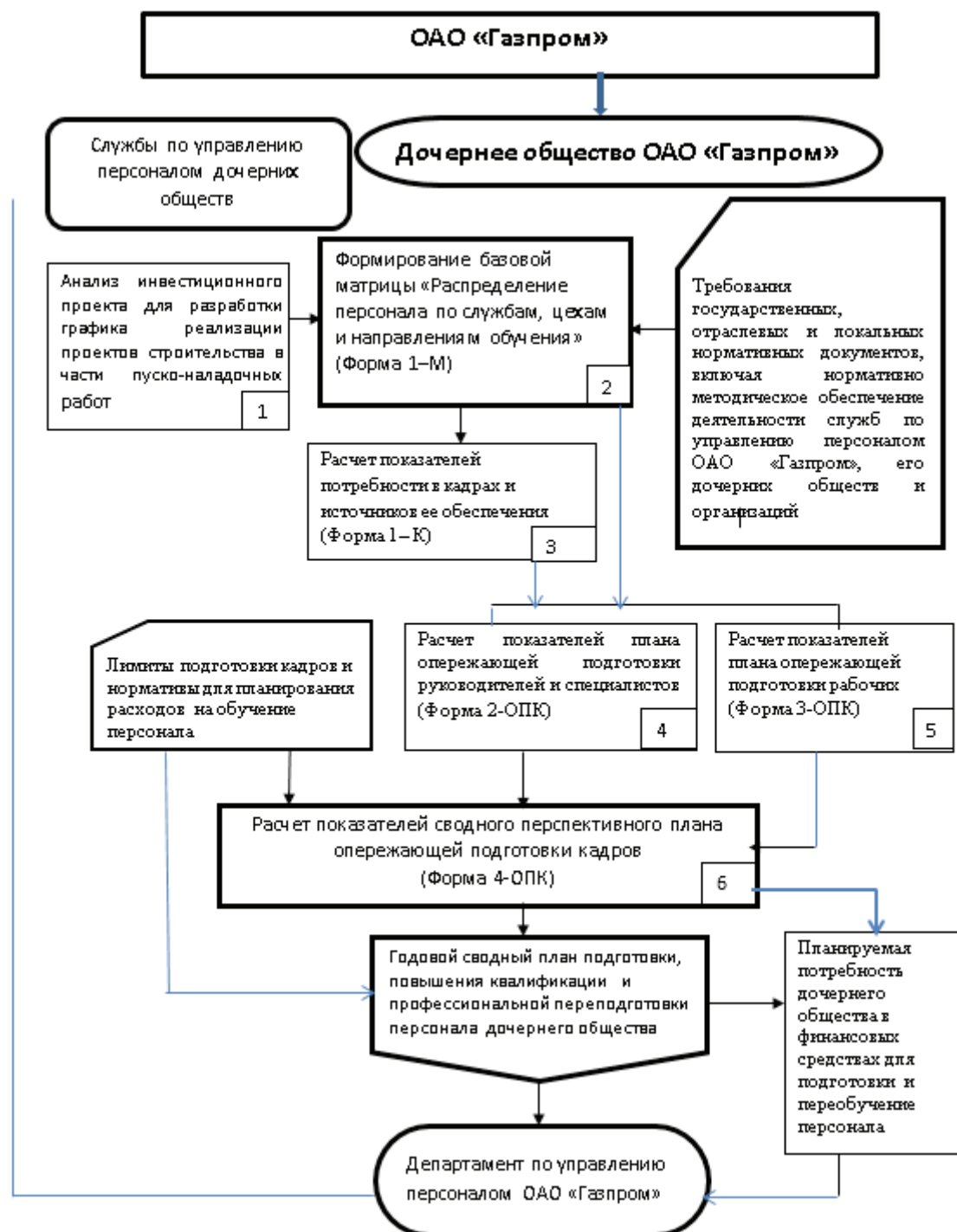


Рис. 2. Структурно-логическая модель трансформации сводных планов ОПК в общую систему планирования подготовки и переобучения кадров ОАО «Газпром»

процесс прогнозирования и планирования трудовых ресурсов, и подготовки кадров не должен осуществляться на локальной основе, без использования информации о развитии указанных выше производственно-технологических и инвестиционно-финансовых подсистем, что требует реализации принципа комплексности и сквозной сбалансированности всех показателей общей системы планирования и прогнозирования развития компании. Эти принципы сформулированы в Концепции перспективного планирования ОПК ОАО «Газпром» в соответствии с теорией построения сбалансированной системы показателей, которая в общем виде основана на выявлении и реализации в перспективном планировании причинно-следственных связей между стратегическими целями, отражающими их параметрами и факторами получения планируемых результатов. Разновидности этой теории можно найти в работах П. Нивена, [4], Р. Каплана и Д. Нортон [5], П. Друкера [6] и др. Отметим, что все эти концепции базируются на трудах родоначальников балансового метода — англичанин У. Пети и французского ученого Ф. Кане и на теорию межотраслевого баланса лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева.

Нам представляется, что система сбалансированных показателей должна быть классифицирована по своему составу на целевые и ресурсные показатели, которые в данном случае должны быть трансформированы в решение прогнозно-аналитических и планово-экономических задач.

Реализовать в методологии прогнозирования и планирования всю совокупность причинно-следственных связей между указанными выше подсистемами общей системы планирования можно только с использованием эконометрических методов. Поэтому известное обращение ведущих экономистов Великобритании к королеве Елизавете II о необходимости «сокращения математических представлений и эконометрических описаний, поскольку это приводит к отрыву от реальной хозяйственной практики. По нашему мнению, такой подход не вполне обоснован, хотя имеет право на постановку проблемы, если речь идет об оторванности эконометрических методов от практической экономики на макро-, мезо- и микроуровне хозяйственно-управленческой деятельности. [7]. Решение этой проблемы мы видим в реализации принципа «одного стола», за которым должны работать специалисты: экономист — постановщик задач и математик-программист. Совместная работа этих специалистов позволит объединить экономическую сущность поставленных задач и их решение путем эконометрического описания. Здесь необходимо подчеркнуть, что эффективность работы этих специалистов, во многом, зависит от реализации принципа функциональной интеграции организационно-управленческих структур компании при формировании исходных данных для постановки и решения прогнозно-аналитических и планово-экономических задач. Поэтому должен быть

осуществлен переход от локальных информационных систем отдельных служб компаний к единой интегрированной системе данных, охватывающей все функциональные структуры компании с их обратной связью, поскольку изменение результирующих показателей в одной подсистеме влечет за собой необходимость изменений результирующих показателей в других подсистемах.

Так, например, сокращение объемов производства товаров или услуг, вызванное кризисными явлениями в экономике или технологическая модернизация производства неизбежно приводят к абсолютному или относительному сокращению численности персонала в подсистеме «трудовые ресурсы и подготовка кадров». Такая кадровая ситуация требует решения двух сложных задач. Во-первых, минимизации сокращения численности работников путем их перемещения на внутрифирменном рынке труда, предоставления вынужденных отпусков без сохранения или частичном сохранении заработной платы, сдачи во временную аренду высвобождаемых работников в другие активно развивающиеся или вновь возникающие компании и т. п. Во-вторых, если сокращение работников происходит за счет технологической модернизации производства, приводящего к сокращению труда на единицу выполняемых работ, то актуальной проблемой становится своевременная разработка новых или модернизация действующих программ обучения, а также планирование ОПК для освоения новых или модернизируемых производств. Такие программы, по нашему мнению, следует разрабатывать проектировщиками новой техники с привлечением вузовской науки при создании первых образцов новой техники, а при ее массовых заказах — организовывать технические школы и центры профессионального обучения для подготовки персонала предприятий-заказчиков.

Особое место в решении планирования ОПК занимает выбор моделей и методов решения прогнозно-аналитических и планово-экономических задач. Этот выбор во многом зависит от вида входной информации и экономической сущности решаемых задач. Если имеет место локальное функционирование и развитие подсистемы «Трудовые ресурсы и подготовка кадров», то прогнозирование и перспективное планирование трудовых ресурсов и подготовки кадров, включая ОПК, может осуществляться только различными методами экстраполяции и экспертных оценок. Если в крупных компаниях создана интегрированная система, то создается широкий простор для выбора моделей и методов для решения прогнозно-аналитических и планово-экономических задач в подсистеме «Трудовые ресурсы и подготовка кадров». В нашем исследовании использованы структурно-динамическая модель прогнозирования потребности в трудовых ресурсах с включением в нее коэффициента НТП, влияющего на снижение количества труда на единицу выполняемых работ, а также фрактально-кластерная модель ресурсораспределения, которая используется для оптимизации объемов ОПК.

В заключение необходимо отметить, что реализация перспективных планов ОПК для вновь вводимых мощностей, оснащенных техникой нового поколения и инновационными технологиями, не может осуществляться крупными компаниями без интеграции формальной и корпоративной системы профессионального образования и обучения кадров, включая их углубленную интеграцию путем создания крупными компаниями своих опорных вузов, базовых и специализированных кафедр, учебно-методических и научно-исследовательских лабораторий. Именно в этих научно-образовательных структурах может осуществляться не только целевая ОПК для своевременной реализации инвестиционных проектов крупных компаний, но и разработка новых или модернизация действующих программ обучения, а также НИР,

востребованных этими компаниями. Так, ОАО «Газпром» в настоящее время на постоянной основе взаимодействует с девятью опорными вузами. Выбор опорных вузов Компанией осуществлялся на основе экспортной оценки потенциального эффекта их функционирования с учетом следующих достаточно жестких критериев.

- уровень международного признания;
- эффективность деятельности и финансовая устойчивость;
- конкурентные преимущества в образовательной сфере;
- соответствие направления вузовских исследований технологическим приоритетам ОАО «Газпром»;
- результативность научно-инновационной деятельности.

Литература:

1. Система опережающей профессиональной подготовки кадров для нефтегазохимического комплекса (на примере Республики Татарстан) / Библиотека диссертаций и авторефератов России dslib.net
2. Особенности подготовки кадров для инновационной экономики образовательные программы РОСНАНО.
3. http://www.rusnano.com/upload/oldnews/Document/27010_1.pdf.
4. Корректирующее обучение. [elib.me>kniga... korrektyruyuschee-obuchenie.html](http://elib.me/kniga...korrektiruyuschee-obuchenie.html)
5. Нивен П. Система сбалансированных показателей. (пер. с английского) Днепропетровск: Баланс-клуб., 2003.
6. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
7. Друкер П. Практика менеджмента. М.: Вильямс, 2007.
8. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. <https://www.scribd.com>.
9. Никипелов, А. Д., Татаркин А. И., Попов Е. В. Тенденции развитие современной экономической теории. //Журнал современной экономической теории. — 2014. — № 3. — С.9–18.

Инвестиционная привлекательность интернет-стартапов

Науменко Марина Александровна, студент
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

В статье рассмотрены понятия интернет-экономики и интернет-стартапов, описаны наиболее распространенные методы оценки инвестиционной привлекательности интернет-компаний. Обоснована необходимость учета особенностей интернет-стартапов при оценке их инвестиционной привлекательности и использования при этом особых подходов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиции, интернет, стартап

В настоящее время каждое предприятие сталкивается с инновациями, ведь они являются не только двигателем современного общества, но и частью его. Современные технологии проникли во все сферы деятельности: продажа, покупка, поиск необходимой информации — все это с легкостью осуществляется при помощи нажатия одной кнопки на гаджете.

Необходимо отметить, что самыми популярными брендами являются те компании, которые шагают в ногу со временем и используют высокие технологии. Сейчас каждый

хочет попробовать себя в роли предпринимателя, и большинство выбирает интернет бизнес. Смотря вслед таким компаниям, как Google, Apple или Microsoft, возникает желание повторить успех мировых лидеров или хотя бы приблизиться к этой вершине.

В данное время самыми популярными являются интернет-технологии, и это не просто научное достижение, а способ получения прибыли. Интернет внедрился в современный бизнес, и со временем сформировалось такое понятие, как «интернет-экономика». Пока еще не пришли

к общепринятому определению данного термина, но существуют предположения, из чего интернет-экономика должна состоять.

Во-первых, это *техническая составляющая*. Она включает в себя IT-технологии, приложения и программы, а также высококвалифицированных специалистов, которые приводят эту систему в действие.

На основе технических разработок вырастают *интернет-рынки*, стремительно ворвавшиеся в экономику государства и занявшие свою нишу. Такие рынки обладают механизмами обмена информацией и товарами, представляя собой второй компонент интернет-экономики. Как и любая экономика, она не может существовать без покупателей и продавцов, которые, в свою очередь, заставляют эту систему «двигаться». Каждую минуту осуществляются тысячи операций, которые обслуживаются системами электронной валюты.

Третьей составляющей интернет-экономики является *правовое регулирование*. К сожалению, этот компонент испытывает трудности, т. к. контроль интернета затруднен ввиду быстрых темпов развития и совершенствования технологий. Четвертой составляющей являются интернет-компании.

Все вышеперечисленные компоненты представляют собой структуру интернет-экономики, которая состоит из двух частей. Первая часть — программные приложения и технологии. Вторая часть — экономическая активность, которая формируется при помощи экономических агентов [1, с. 196].

Компании, которые только внедряются на интернет рынок и представляют свои услуги с помощью интернет технологий, называются интернет-стартапами. Основной характеристикой такой компании является инновационность. Вопрос в том, насколько привлекательны интернет-компании для инвесторов.

Считается, что стартапы инвестиционно привлекательны с экономической точки зрения. Интернет-бизнес стремительно развивается и имеет повышенный спрос не только за рубежом, но и в России. При оценке инвестиционной привлекательности главным коэффициентом, как правило, является норма доходности, которая показывает, во сколько раз в будущем увеличатся средства, вложенные сегодня.

В нашем случае главным объектом выступают интернет-компании, которые только начинают свою деятельность. Необходимо определить, сколько будет стоить компания через определенный промежуток времени, чтобы понять, какую прибыль она принесет инвестору. Оценка стоимости фирмы при использовании традиционного подхода производится в три подхода: доходный, затратный и сравнительный.

Первый основывается на расчете будущих доходов компании, которые подвергаются процедуре дисконтирования. Расчет будущих доходов производится исходя из анализа прошлых денежных потоков, активов компании и показателей её финансовой деятельности.

Для сравнительного подхода необходимо наличие на рынке сопоставимых фирм, занимающихся идентичной деятельностью, чтобы собрать необходимую информацию по рынку.

Затратный подход учитывает стоимость компании как рыночную стоимость всех её активов за вычетом долгосрочных обязательств. Все перечисленные подходы почти невозможно применить к оценке стартапов [2, 3].

Во-первых, у стартапов, в том числе и интернет-стартапов, нет истории. Как говорилось ранее, такие компании только начинают свою деятельность или вовсе находятся на стадии идеи. Возникают первые экономические транзакции, сделки, налаживаются поставки, переговоры с поставщиками и т. д. Из вышесказанного следует, что невозможно построить никакие финансовые прогнозы из анализа хозяйственной деятельности, а также невозможно оценить рыночную стоимость текущих активов ввиду их отсутствия. Таким образом, доходный и затратный подходы являются неэффективными [4].

Во-вторых, стартапы являются уникальными. Большинство стартапов создаются для того, чтобы заполнить какую-либо существующую пустую нишу на рынке, а некоторые и вовсе создают новую. Уникальность таких компаний заключается в индивидуальном подходе к работе, новых технологиях, методиках ведения бизнеса, различных ноу-хау, которым нет аналогов во всем мире. Следовательно, существует очень маленький шанс того, что аналогичные компании вообще найдутся. Сравнительный метод оценки инвестиционной привлекательности применить затруднительно.

Вследствие особенностей стартапов оценка их стоимости становится трудной задачей, т. к. к ним нельзя применить стандартные методы. Для эффективного расчета инвестиционной привлекательности следует модифицировать уже существующие методы. Большинство компаний, основываются на применении классических методов для оценки своей деятельности. Что касается стартапов, то для них отсутствует какой-либо универсальный метод оценки привлекательности инвестиций, который бы показал, насколько эффективна компания и в каких направлениях ей стоит развиваться. Исходя из опыта инвесторов и аналитиков, становится понятно, что самые известные методы являются в определенной степени субъективными. Однако существует ряд подходов, которые позволяют рассчитать инвестиционную привлекательность компании.

Вычисления основываются на прогнозных значениях входящих в них показателей, т. к. реальных денежных потоков стартап не производит. Для оценки стоимости стартапов существует два метода, которые описаны в статье Асвата Дамодарана (Aswath Damodaran), профессора финансового отдела Stern School Business при Нью-Йоркском университете. Изложенные им методы — метод венчурного капитала, метод DCF — являются модифицированными вариантами двух подходов к оценке стартапов — внутреннего и относительного.

Метод венчурного капитала чаще всего применяется различными венчурными фондами, которые хотят инвестировать в молодые компании. Оценка данным методом проходит четыре этапа. Оцениваются будущие потоки стартапа на два-пять лет. Затем рассчитывается конечная стоимость

акционерного капитала путем умножения доходов будущего конечного периода на коэффициент «Цена/Прибыль», который определяется исходя из агрегированной информации по публичным компаниям соответствующего сектора (рис. 1).

$$\begin{array}{l}
 \text{Постинвестиционная оценка} \\
 \text{стоимости компании} \\
 \text{(оценка на момент} \\
 \text{инвестирования)}
 \end{array}
 =
 \frac{\text{Терминальная стоимость}^{\text{год N}} \\
 \text{(оценка на «выходе»)}}{\text{ROI}^{\text{год N}} \\
 \text{(чистый доход инвестора)}}$$

Рис. 1. Расчет инвестиционной привлекательности методом венчурного капитала [5, с. 143]

Что касается метода дисконтированных денежных потоков или DCF, то он представляет собой внутренний метод оценки стартапов. Как уже отмечалось, стартапы не имеют финансовой истории, поэтому денежные потоки необходимо прогнозировать «с нуля». В данном случае используют расчет двумя способами: «сверху вниз» и «снизу вверх».

Для способа «сверху вниз» характерен расчет, начинающийся с определения общего объема рынка, на который собирается выходить фирма. Затем рассчитывается доля, которую данный проект планирует занять на рынке. Далее важно подсчитать операционные расходы за каждый год, после чего определить размер реинвестиций, которые требуются для поддержания роста

компании. На заключительном этапе вычитаются налоги. Способ «снизу вверх» имеет обратный характер [6].

По нашему мнению, вышеперечисленные методы позволяют достаточно объективно оценить инвестиционную привлекательность стартапов. Интернет-экономика одна из самых перспективных отраслей, которая требует тщательного изучения. С каждым днем все больше открывается стартапов на просторах интернет-экономики. Важно отметить, что необходимо грамотно подходить к оценке инвестиционной привлекательности интернет-компании. Если корректно оценивать каждый проект, то это позволит увеличить процент «выживания» таких компаний и повысить процент инвестирования в интернет-экономику в целом.

Литература:

1. Финансовые факторы инвестиционной привлекательности: учебное пособие / Н. Я. Синицкая; Сев. (Арктич.) фед. ун-т им. М. В. Ломоносова. Архангельск: ИПЦ САФУ, 2012.
2. Грэм П. Хакеры и художники // Сайт П. Грэма, 2016. URL: <http://www.paulgraham.com/say.html> (дата обращения 16.09.2016).
3. Кошик А. Веб-аналитика 2.0: Тонкости и лучшие методики. М.: Вильямс, 2011.
4. Фэлд Б., Мендельсон Д. Привлечение инвестиций в стартап: как договориться с инвестором об условиях финансирования. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
5. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод LeanStartup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. М.: Альпина Паблишер, 2014.
6. Ливингстон Д. Как все начиналось. Apple, PayPal, Yahoo! и еще 20 историй известных стартапов глазами их основателей. М.: Эксмо, 2015.

18. ТУРИЗМ

Внутренний туризм: продвижение филимоновской игрушки как регионального бренда Тульской области

Пуляев Андрей Владимирович, специалист отдела кадров;
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Тульский филиал

Щепотьев Александр Викторович, кандидат экономических наук, доцент, профессор
Тульский университет (ТИЭИ)

Статья посвящена развитию системы сферы внутреннего туризма на основе прослеживания культурно-исторической памяти населения Тульского региона, в свете развития филимоновской игрушки как регионального бренда и культурной традиции.

Ключевые слова: филимоновская игрушка, культурно-исторический бренд, внутренний туризм, народные промыслы, традиции

На современном этапе развития для российского общества на первый план вышла проблема сохранения связи поколений и исторической памяти.

Одним из способов решения этой проблемы может стать развитие комплексной системы внутреннего туризма посредством продвижения на общероссийский рынок культурно-исторических брендов.

Внутренний туризм в условиях развития региона — это мощный инструмент продвижения территории и ее культурного наследия; налаживание системы межкультурной и межрегиональной коммуникации; организация культурно-туристических событий.

Внутренний туризм это и комплекс разнообразных потребностей: перевозка, питание, проживание, экскурсии, спортивные, культурные и развлекательные мероприятия [3].

Все это содействует развитию сопутствующих отраслей, таких как: транспорт, связь, информационные технологии, строительство, различные сферы услуг, образование. Кроме этого способствует созданию инфраструктуры, приведению в порядок существующих исторических и оздоровительных объектов, росту налоговых поступлений.

В России уже наступило время, когда регионам приходится конкурировать буквально за все: за инвестиции, информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические, социальные и культурные проекты, креативные идеи и, конечно же, за специалистов, способных всем этим управлять. Причем в дальнейшем межрегиональная конкуренция будет становиться все жестче, и при этом, в выигрышном положении окажутся те регионы, которые не только обладают востребованными региональными ресурсами, но и сумеют с выгодой для своего развития воспользоваться ими. В условиях

жесткой межрегиональной конкуренции возрастает роль позиционирования, позволяющего региону привлекать и наращивать ресурсы для своего развития [1].

Исходя из фактора межрегиональной конкуренции, на первый план нужно поставить развитие местных промыслов: резьбу по дереву, росписи на глиняных изделиях, производство игрушек и т. д. Все то, что составляет культурно-историческое своеобразие региона и придает особый колорит туристическому событию, привлекая в условиях ярмарочных мероприятий большое количество посетителей [5].

Стоит особо остановиться на «Филимоновской игрушки», как особом региональном бренде Тульской области.

История «Филимоновской игрушки» начинается с археологических раскопок курганов Жемчужниковского и Снедковского, особых городищ в пос. Одоево.

Именно здесь были обнаружены черепки гончарных изделий, относящиеся к IX–XI вв., с орнаментами, которыми расписывают сегодня «филимоновскую игрушку» [4].

Отметим и тот факт, что на раннее происхождение «филимоновской росписи» указывают многие признаки, прежде всего её сюжеты: кони и олени, коровы и петухи, женщины с птицами и детьми в руках, а также разнонаправленные «полоски», «звезды», «ромбы», восходящие к языческим формам славянского культуры и быта [2].

Так по легенде, деревня Филимоново была названа в честь деда Филимона — беглого каторжника, мастера гончарных дел, богомаза и игрушечника [8].

В середине XIX в. промысел получил распространение не только в Одоевском уезде, но и по всей России. Гончарство стало одним из способов заработка не только для жителей деревни Филимоново, но и других городов и деревень земли русской.

Начиная с конца XIX в. повсеместный рост фабричного производства ослабил знаменитый игрушечный промысел в целом по России. Люди стали охотнее покупать фабричное изделие, которое стоило гораздо дешевле ручного труда. И в таких условиях игрушечный промысел выжил. Постепенно игрушка перестала быть товарным продуктом, и превратилась в сувенирный бренд, произведение местного искусства, визитную карточку Тульского края [9].

Стоит так же отметить, что в начале XX в. производство филимоновских игрушек сократилось настолько, что оставалось лишь несколько мастериц: Карпова А. И., Дербенёва А. И., Масленникова А. Ф. и д. р. мастера, которые не бросили ремесло, дело своей жизни [6].

С 1950-х гг. производство «Филимоновской игрушки» в Тульском крае заметно оживилось, в связи с немалым интересом и вниманием к сувенирному бренду со стороны жителей региона и тогдашнего рынка сувениров, что привело к возрождению игрушечного промысла в крае и в России [10].

При этом старинная традиция глиняного промысла была восстановлена только к середине 1980-х гг.

В эти годы, благодаря подвижничеству и упорству Денисова Н. В., в пос. Одоев, было создано творческое объединение выпускников «Абрамцевского художественно-промышленного училища» и потомков «филимоновских мастеров»: Башкировой Е. и Кехаиди К., Стукова А. и Левитиной И., Гончаровой А., Першина В. и Орловой Е. [6].

Благодаря деятельности творческого объединения традиционные народные сюжеты пополнились индивидуальными композициями, такими как «Медведь перед зеркалом», «Солдат, кормящий курицу», «Чаепитие».

Нужно отметить, что композиция «Солдат» — очень своеобразна. Представляет собой отдельно стоящую фигурку, высокую, длинноногую, в характерном костюме — френче в талию, с погонами, полосатых или цветных штанах, в шляпе с козырьком или полями, в необычных сапогах на высоком каблуке. Под мышкой солдат держит птицу [10]. Так произошло обновление сувенирного бренда, что дало толчок развитию промысла в Тульском регионе.

Еще одним стимулом к продвижению бренда тульской глиняной игрушки, стало открытие с начала 1990-х гг. в «Одоевской школе искусств» специализированного курса «Филимоновская игрушка». В рамках, которого учащейся молодежи стали преподавать гончарное мастерство по основам лепки «Филимоновской игрушки». Это не осталось незамеченным. Почётными грамотами Министерства образования и культуры Тульской области были награждены Кехаиди К. Н., Ускова С. Ю. и директор Одоевской школы искусств Елизарова О. М., а за многолетнюю культурно-просветительскую и эстетическую работу коллектив преподавателей Одоевской школы искусств был награждён — Почетной грамотой Тульской областной Думы [9].

После в 2012 г. Одоевская школа искусств получила президентский грант за популяризацию и развитие уникального старинного гончарного промысла.

Грант был затрачен на приобретение новой печи для обжига керамики, нового раскатчика для глины т. е. высокотехнологичного импортного оборудования, которое применяется не каждый день, но делает более лёгким технологию изготовления гончарных изделий игрушечного промысла.

В рамках Одоевской школы искусств была образована школьная компания «Мозаика», где ребята занимаются изготовлением «Филимоновской игрушки» и популяризуют ее бренд по всей России.

Не маловажным событием в деле продвижения культурно-исторического бренда «Филимоновская игрушка», стало открытие в пос. Одоев, в октябре 2009 г. музейного комплекса, посвященного «Филимоновской игрушке».

В экспозиции музея представлены, как образцы самой «Филимоновской игрушки», так и образцы других городов и регионов России, и даже из-за рубежа.

В музее экспонируются уникальные исторические фотографии и архивные материалы о жизни и творчестве разных поколений мастеров. Также музей удачно дополняет экспозицию подлинными предметами крестьянского обихода [10]. Здесь можно увидеть загадочных животных А. Ф. Масленниковой, одухотворённых глиняных кукол Л. Г. Зайцевой, ласковых зверей А. Г. Карповой, свистульки Е. К. Евдокимовой и работы других известных мастеров.

В экспозиции музея «Филимоновская игрушка» представлены работы прославленных мастеров гончарного дела, таких как Лукьяновой Е. И., Дербенёвой А. И., Евдокимовой Е. К и др. [7].

Также в музейном комплексе представлена и общая история русской глиняной игрушки, выраженная в таких образцах культурно-исторических промыслов как воронежская, суджанская, козлянская, романовская, скопинская, хлудневская и даже образцы копий «греческой игрушки» 1400—1100 гг. до н.э [8].

Ну и конечно в музейном комплексе организованы специальные мастерские где можно не только посмотреть готовые игрушки, но и увидеть процесс их создания, а при желании попробовать свои силы в их создании [8].

Можно сказать, что музей в своей деятельности оформил брендовую составляющую «Филимоновской игрушки» — создал культурно-туристический продукт, что позволило привлечь инвестиции в развитие промыслов и малых городов России.

Также с 1 июня 2013 г. открылась на территории усадьбы знаменитой филимоновской игрушечницы Авдотьи Григорьевны Дербенёвой, что в пос. Одоев, творческая мастерская под названием «Любота». Основная композиция, продвигаемая мастерской — это «барыня и солдат» именуемая как «Любота» [9].

В творческой мастерской можно познакомиться с гончарным промыслом и принять участие в мастер-классах

по лепке и росписи «Филимоновской игрушки» вместе с потомственными мастерами трёх поколений.

Мастерская существенно дополняет и развивает общий бренд «Филимоновская игрушка».

Стоит так же отметить и то, что в практику продвижения культурно-исторического бренда «Филимоновская игрушка», была введена технология событийного туризма, по средством организации ежегодного фестиваля народного промысла «Поляна», проводимого вблизи дер. Филимоново Одоевского района Тульской области.

По словам организатора фестиваля, преподавателя Одоевской школы искусств Кехаиди К.: «учащиеся школы искусств, часто приезжали на поляну из Тулы за глиной. Добыча необходимого для творчества материала занимала 4–5 дней, и вечерами, что бы чем-то себя занять, ребята лепили из глины. Так и родилась идея организации фестиваля, где желающие смогли бы перенять навык лепки из глины» [3].

Нужно отметить, что фестиваль собирает участников из Москвы, Рязани, Липецка, Калуги, Тулы, Бийска.

В рамках фестиваля взрослые, дети и подростки знакомятся с народными промыслами, древними художественными ремеслами, участвуют в мастер-классах по лепке хлудневской, филимоновской, романовской, скопинской, липецкой, рязанской, сапожковской игрушек, обучаются гончарному ремеслу и батику, плетению из бересты и лозы, фольклору и народным играм.

Фестиваль активно работает в июле месяце, в течение недели. В программе фестиваля проводятся конкурсы, концерты, выставка и ярмарка декоративно-прикладных изделий. Кроме этого на фестивале можно узнать, как происходит организация росписи стекла, процесс изготовления разных изделий из кожи, и т.д [9].

Фестиваль народного промысла «Поляна» выполняет важную роль в сохранении культурно-исторических традиций Тульского края, сберегая и продвигая народные промыслы, но и являет собой технологию продвижения бренда на региональном рынке туристической индустрии.

Также нужно отметить, что в пос. Одоево было проведено два крупных фестиваля гончарного искусства и глиняной игрушки под общим названием «Сказки Деда Филимона».

Литература:

1. Ганжа Н. И. Патриотическое воспитание учащихся на уроках изобразительного искусства и во внеурочное время // Молодой ученый. — 2015. — № 1.2. — С. 7–9.
2. Демина И. Ю., Иванова И. А. Формирование корпоративной культуры образовательного учреждения как условие реализации компетентностного подхода в обучении // Сборник материалов X Международной научно-практической конференции 25–26 апреля 2012 года. — Тула: НОО ВПО НП «ТИЭИ», 2012. — С. 17–21.
3. Новикова У. И., Косарева А. В. Направления формирования туристической составляющей бренда региона для Тульской области // Молодой ученый. — 2012. — № 5. — С. 190–195.
4. Прохорова О. В. Перспективы развития регионального туризма // Молодой ученый. — 2014. — № 7.1. — С. 29–33.

Первый фестиваль проводился в августе 2013 г. В его программе были запланированы конкурсы и культурно-развлекательные программы, а главной изюминкой было проведение круглого стола по вопросам развития и сохранения глиняных промыслов в Одоевском районе и в целом по России.

В рамках фестиваля была организована работа ярмарочной выставки, посвященной традиционной глиняной игрушке и производителям игрушечного промысла.

Фестиваль состоялся при деятельной поддержке Правительства Тульской области, Администрации МО «Одоевский район» и Музея «Филимоновская игрушка», а в рамках второго фестиваля добавиться в качестве партнера и Ассоциация «Народные художественные промыслы России».

Второй же фестиваль проводился в июле 2015 г. и был не менее успешным, чем первый. Именно на нем впервые Одоевский район был представлен как ярчайший центр игрушечного промысла в России, что в маркетинговом плане сильно укрепило позиции бренда «Тульская область» на рынке внутреннего туризма.

В целом фестиваль «Сказки Деда Филимона» помог реализовать ряд важных задач продвижения внутреннего туризма в массовое осознание жителей региона и России, а именно: способствовал повышению интереса к традиционной глиняной игрушке; приобщению разных категорий населения к традиционным народным промыслам и внутреннему туризму; развитию у подрастающего поколения школьников и подростков, чувства патриотизма за свой край; привлечению внимания органов местного самоуправления и бизнеса к проблемам народных промыслов в России.

Таким образом, филимоновская игрушка — это не только культурно-исторический бренд Тульского края, но и один из инструментов развития сферы внутреннего туризма в регионе, ставший мощным соединительным звеном между поколениями [5]. И в тоже время развитие внутреннего туризма расширяет и укрепляет историко-патриотические, духовные, культурные и иные связующие нити между регионами, оказывает положительное морально-нравственное воздействие на развитие культурного уровня населения в современном обществе.

5. Пуляев А. В. Территориальный маркетинг: развитие культурно-исторических брендов города как возможность оздоровить туристическую индустрию региона // Сборник трудов: Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. — Омск, 2015. — С. 232–234.
6. Пуляев А. В. Идентичность бренда как теоретическая категория территориального маркетинга. // Научно-методический электронный журнал Концепт. — 2016. — Т. 6. — С. 206–210. — URL: <http://e-koncept.ru/2016/56077.htm>. [Дата обращения: 18.07.2016]
7. Пуляев А. В., Наскин А. А. Развитие внутреннего туризма в призме спорта // VII Тульский молодежный экономический конкурс инновационных проектов и идей: Сборник тезисов работ / под ред. Ю. Д. Земляникова. — Т.: Имидж Принт, 2016. 608 с. — С. 421–425.
8. Щепотьев А. В., Гетманцев Л. В. Укрепление и развитие исторических, культурных и общественных связей между субъектами России. // Ежедневная газета «Ульяновский Филателист», информационный выпуск № 4 (400) от 28.02.2016. — С. 4–6.
9. Щепотьев А. В., Надеин В. В. Развитие и пропаганда коллекционирования как инструмент поднятия культурно-нравственного уровня молодежи // Электронный научно-образовательный журнал «Вестник ТИЭИ». — № 5. — 2014. — С. 98–102.
10. Щепотьев А. В., Наумов В. В., Кузнецова К. И. Туристический потенциал региона (На примере Тульской области) // Проблемы экономики и информатизации образования: Материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. Тула, 8, 15, 23 апреля 2015 / НОО ВПО НП «Тульский институт экономики и информатики»; науч. ред. Е. Б. Карпов, Г. Н. Лищина. — Тула: НОО ВПО НП «Тул. Ин-т экономики и информатики», 2015. — 488 с. — С. 407–412.

Научное издание

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

III Международная научная конференция
Казань, октябрь 2016 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е. А. Шишков*

Верстка: *О. В. Майер*

Издательство «Бук», г. Казань

Подписано в печать 24.10.2016. Формат 60x90 1/8.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 10,6. Уч.-изд. л. 11,0. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»

420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.