

Министерство образования и науки Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса (ВГУЭС)

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ –
НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
РОССИИ И СТРАН АТР**

**Материалы XIX Международной научно-практической
конференции студентов, аспирантов и молодых ученых**

26–28 апреля 2017 г.

В 5 томах

Том 2

Под общей редакцией д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2017

УДК 74.584(255)Я431
ББК 378.4
И73

Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие
И73 **Дальневосточного региона России и стран АТР: материалы XIX Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (26–28 апреля 2017 г.): в 5 т. Т. 2 / под общ. ред. д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2017. – 282 с.**

ISBN 978-5-9736-0465-3
ISBN 978-5-9736-0467-7

Включены материалы XIX Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых исследователей «Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР», состоявшейся во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса (г. Владивосток, 2017 г.).

Том 2 представляет широкий спектр исследований молодых ученых и студентов вузов Дальнего Востока и других регионов России, ближнего и дальнего зарубежья, подготовленных в рамках работы секций конференции по следующим темам:

- Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях
- Мировая экономика и международный бизнес
- Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК 74.584(255)Я431
ББК 378.4

ISBN 978-5-9736-0465-3
ISBN 978-5-9736-0467-7

© ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», оформлении, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. СОСТОЯНИЕ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	6
<i>Акуленок В.С.</i> Налогообложение субъектов малого бизнеса	6
<i>Алижоннова Б.И.</i> Банковское кредитование как фактор поддержки развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации	9
<i>Алимаева Д.С.</i> Валютное регулирование и валютный контроль в Российской Федерации	12
<i>Анисимова К.Ю., Ворошилова А.Р.</i> Бухгалтерский баланс как метод отражения имущественного состояния организации	15
<i>Апрелов Е.А.</i> Формирование комплексной страховой защиты агропромышленного сектора экономики Приморского края	18
<i>Бабакина А.П., Полищук Е.А.</i> Азиатский банк инфраструктурных инвестиций: новые возможности для регионального развития	21
<i>Бондарь А.В., Ботвенкина О.А.</i> Методы оценки финансовой устойчивости энергосбытовой компании (на примере ПАО «Дальневосточная энергетическая компания»)	25
<i>Вятрович Д.Е.</i> Финансовая устойчивость экономических субъектов и влияние на нее внутренних и внешних факторов (на примере организаций судостроения и судоремонта)	29
<i>Гриванова Н.В., Конвисарова Е.В.</i> Национальная платежная система «Мир» как инновационный продукт в деятельности кредитных организаций	32
<i>Грислит Т.В.</i> Организация учета и анализ собственного капитала на примере ООО «ЛесПром»	35
<i>Дмитриев В.В.</i> Внеоборотные активы организации как объект учета и контроля	40
<i>Доброва В.С.</i> Управление прибылью предприятия	42
<i>Ёкубов Б.М.</i> Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления (на примере Альфа-Банка г. Владивосток)	46
<i>Зиглина В.Е.</i> Анализ современных тенденций работы коммерческих банков с просроченной задолженностью юридических лиц по кредитам	50
<i>Иванова П.В.</i> Сравнительная характеристика показателей, применяемых для оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта	53
<i>Казанцева А.К.</i> Бюджетирование как способ оптимизации бизнес-процессов компании	57
<i>Капышкина Я.Д.</i> Особенности формирования акцизов на нефтепродукты	61
<i>Карцева И.С., Бондаренко Т.Н.</i> Использование международного опыта в оценке ликвидности коммерческих банков в РФ	65
<i>Корсакова В.С.</i> Оценка патентной системы налогообложения как инструмента стимулирования предпринимательской активности	69
<i>Корякина П.Н., Масюк Н.Н.</i> Актуальность использования матриц Ж. Франсона и И. Романа в современных экономических условиях для сетевых компаний	73
<i>Крутенев В.А.</i> Современный риск-менеджмент российских страховых организаций	76
<i>Кузнецова А.Д.</i> Актуальные проблемы развития регионального страхового рынка	79
<i>Лигус А.С., Савалей В.В.</i> Проблемы банковского финансирования внешнеэкономической деятельности в России	82
<i>Матвеев А.Е., Мирошникова Т.К.</i> Предпосылки роста спроса на банковские гарантии	86
<i>Мошенская А.С.</i> Акцизы на алкогольную продукцию: становление и значимость	91
<i>Музыка К.В., Спевак А.В.</i> Финансирование автодорожного комплекса в целях обеспечения экономической безопасности государства	94
<i>Носова А.Д.</i> Факторы, влияющие на развитие потребительского кредитования на региональном уровне	98
<i>Олегова М.А.</i> Современный взгляд на формирование системы контроля учета расчетов по налогам и сборам	101
<i>Петегрич А.В.</i> Основные принципы инвестиционного кредитования и проектного финансирования банками Приморского края	103
<i>Семенова А.А.</i> Формирование информационной базы бенчмаркинга показателей финансового состояния предприятий	107
<i>Симомян И.В.</i> Методы анализа финансовых рисков организации	109
<i>Скоробогатова А.А.</i> Механизм косвенного регулирования предпринимательской деятельности в условиях свободного порта Владивосток	112

<i>Смирнова Е.А.</i> Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия	116
<i>Сирнова Т.В.</i> Особенности финансового планирования на сельскохозяйственных предприятиях.....	119
<i>Солодова Н.А.</i> Система финансирования обязательного медицинского страхования в Российской Федерации: особенности и перспективы	122
<i>Татаренко Е.Ю., Савалей В.В.</i> Актуальные задачи повышения качества управления дебиторской задолженностью на российских предприятиях	128
<i>Хоменко В.В.</i> Собственный капитал организации	132
<i>Чернякова В.В.</i> Анализ финансовой устойчивости предприятия по данным финансовой отчетности.....	135
<i>Чураков Е.Е.</i> Свободный порт Владивосток – опыт и организационно-финансовые проблемы функционирования.....	139
<i>Шабельник С.В.</i> Инструменты денежно-кредитной политики для развития микрофинансовых организаций	144
<i>Шевлякова Е.С.</i> Собственный капитал и его влияние на финансовую устойчивость страховой организации	149
<i>Шулятьев А.А.</i> Роль учета и аудита поступления и продажи товаров в организациях торговли	152
Секция 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС	156
<i>Антонова А.А.</i> Управление собственным капиталом предприятия	156
<i>Ван Лу, Гриванов Р.И.</i> Международное сотрудничество банков КНР и Приморского края	159
<i>Власова Е.Е., Гриванов Р.И.</i> Международное сотрудничество банков в реализации проектов развития на Дальнем Востоке России.....	162
<i>Гиманова Н.Н., Рупин В.И.</i> Влияние внешней обстановки на процесс управления предприятием	165
<i>Дубовицкая С.В., Гриванов Р.И.</i> Современное состояние и перспективы экономического сотрудничества между Дальним Востоком России и Республикой Корея	168
<i>Лихарева Н.Д.</i> Опыт Сингапура в развитии человеческих ресурсов	171
<i>Ма Вэй, Чжан Вэньчэн.</i> Территория опережающего развития на Дальнем Востоке: специфика развития инвестиционной деятельности для стран АТР.....	174
<i>Малахова А.А.</i> Тенденции и факторы развития внешнеторговых отношений Дальнего Востока РФ в современных условиях развития мировой экономики.....	177
<i>Мальцева К.А.</i> Особенности участия малых и средних предприятий в международном бизнесе	180
<i>Манджиев И.Л., Гриванов Р.И.</i> Региональные особенности инвестиционной политики компаний Республики Корея в Приморском крае	183
<i>Пустоваров А.А.</i> Внутренняя экономическая политика США в период президентства Барака Обамы.....	186
<i>Терешкова В.С.</i> Государственное регулирование валютных операций	190
<i>Чепиков Р.А.</i> Ведение внешнеэкономической деятельности организации.....	193
<i>Чжан Цзе.</i> Внешняя торговля Китая на современном этапе	197
<i>Чи Линсяо.</i> Китай на мировом рынке слияний и поглощений.....	200
<i>Шматова Д.Д., Гриванов Р.И.</i> Влияние сферы услуг на экономику Приморского края на примере ресторанного бизнеса	203
Секция 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	206
<i>Абдулова К.А.</i> Бухгалтерский учет и анализ заработной платы	206
<i>Авакянц Д.С.</i> Современные проблемы организации управленческого учета на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства	209
<i>Бодров И.С.</i> Проблемы, связанные с учетом готовой продукции, и ее реализация с формированием выручки	212
<i>Бондаренко И.Д.</i> Влияние изменения курсов иностранных валют на финансовый результат предприятия на примере ПАО «ДВМП»	216
<i>Волчаренко В.А.</i> Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета доходов коммерческих организаций в Российской Федерации	220

<i>Даурова О.К.</i> К вопросу интеграции финансового и налогового учета на основе требований МФСО	224
<i>Зиглина В.Е., Астафурова И.С.</i> Расходы на продажу: их законодательное регулирование и трудности, с которыми сталкиваются российские организации при постановке их на учет.....	228
<i>Исакова Е.А.</i> Особенности формирования собственного капитала организации	231
<i>Коньшина А.С., Василенко М.Е.</i> Взаимосвязь и отличие внутреннего и финансового контроля.....	234
<i>Корниенко А.В.</i> Повышение эффективности деятельности организации оптовой торговли на примере ООО «Вега».....	237
<i>Куприн Д.В., Кузнецов Р.С.</i> Оценка энергоэффективности теплоснабжения	240
<i>Лисянская Н.В.</i> Диагностика финансового состояния предприятий в практике аудиторской деятельности компании ООО «Дальаудит»	244
<i>Повх, Л.А.</i> Проблемы организации внутреннего аудита на предприятии.....	248
<i>Санникова Е.А., Смирнова Е.А.</i> Анализ изменений в учёте страховых взносов в 2017 году и их роль в деятельности организаций.....	252
<i>Сарычева М.С., Соколова А.И.</i> Особенности бухгалтерского учета в жилищно-строительных кооперативах	257
<i>Смирнова Е.А.</i> Обзор методик анализа финансового состояния	260
<i>Спичак В.П.</i> Изменение представления данных в финансовой отчетности при переходе на международные стандарты финансовой отчетности.....	263
<i>Шебеко А.С.</i> Диагностика и анализ моделей вероятности банкротства в отношении организаций оптовой реализации фармацевтической продукции, на примере ООО «Стратегия»	267
<i>Шиян Ю.А.</i> Разработка учетной политики для целей управленческого учета в торговой организации	271
<i>Ячменева А.С., Василенко М.Е.</i> К вопросу выбора лизинга в качестве инструмента инвестиционной политики организации.....	275

Секция 1. СОСТОЯНИЕ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 314.74

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

В.С. Акуленок
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В настоящее время в экономике России ключевым источником роста эффективности производства, насыщения рынка необходимыми товарами, услугами и повышения уровня жизни населения является развитие малого предпринимательства. В работе рассмотрены основы систем налогообложения малого предпринимательства, проблемы налогообложения малых предприятий.

Ключевые слова и словосочетания: *малый бизнес, специальные режимы, система налогообложения, налог, выбор системы налогообложения.*

TAXATION OF SMALL BUSINESSES

V.S. Akulyonok
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Currently, in the Russian economy, the development of small business is a key source of growth in production efficiency, the saturation of the market with necessary goods, services, and improving the living standards of the population. The paper considers the basics of small business taxation systems, problems of taxation of small enterprises.

Keywords and phrases: *small business, special regimes, taxation system, tax, choice of taxation system.*

Целью работы является исследование проблем налогообложения малого бизнеса как экономической категории, для этого определим основные задачи данного исследования:

1. Сформулировать определение малого бизнеса
2. Провести сравнительный анализ действующих специальных налоговых режимов
3. Обосновать вывод по выбору режима налогообложения

Актуальность работы состоит в том, что для развития численности субъектов малого предпринимательства чрезвычайно важно наличие научно обоснованного, хорошо отработанного механизма налогообложения. В этих условиях важное значение приобретает совершенствование и применение новых систем налогообложения, критическое обобщение отечественного и зарубежного опыта, объективная оценка и обоснованное улучшение всего механизма налогообложения субъектов малого предпринимательства, совершенствование практики налогового контроля. Методом является сбор и проведение анализа интересующей литературы, и на основе имеющихся данных была проведена данная работа.

Малый бизнес – это неотъемлемая часть экономики любой страны, и от уровня развития малого бизнеса, во многом, зависит экономический успех страны и благосостояние населения. Из самого определения малого бизнеса следует, что это предпринимательская деятельность, характеризующаяся, прежде всего, небольшими масштабами.

Исторически сложилось так, что крупные компании в нашей стране заняты преимущественно в сфере добычи и переработки полезных ископаемых, машиностроения, энергетики, железнодорожных и авиаперевозок. Малый бизнес преимущественно занят в сфере оптовой и розничной торговли, оказании бытовых услуг, сельском хозяйстве, сфере общественного питания, гостиничного бизнеса, – одним словом, деятельностью менее глобальной и менее прибыльной.

Поскольку крупный бизнес не может на сто процентов обеспечить население продукцией, рабочими местами, решить все социальные и экономические проблемы, эту проблему помогает решить малое предпринимательство. Субъекты малого предпринимательства мобильны, чутко реагируют на измене-

ния рынка, обеспечивают значительное количество рабочих мест, поставляют на рынок продукцию (в своей сфере), а кроме того, обслуживают крупный бизнес.

Таким образом, малое предпринимательство играет очень важную роль в развитии экономики, способствует формированию и укреплению среднего класса, а также препятствует монополизации рынка. В качестве примера можно привести большое количество логистических компаний, занимающихся грузоперевозками, эти компании составляют конкуренцию таким гигантам, как АО «РЖД» или ФГУП «Почта России».

Наличие конкуренции способствует повышению качества услуг и снижению цен на рынке. Безусловно, конкурировать с крупными компаниями непросто, поэтому мелким предприятиям невозможно выжить без государственной поддержки. В России налоговая поддержка малых предприятий, в первую очередь, заключается в создании специальных налоговых режимов, позволяющих компаниям снизить налоговые платежи в бюджет и упростить процедуру ведения налогового учета и сдачи отчетности.

Исходя из самого определения, «малый бизнес» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях[5].

Одним из основополагающих факторов развития любого предприятия является применяемая система налогообложения. В нашей стране существует несколько систем налогообложения, предусмотренных для малых предприятий. Рассмотрим классификацию существующих систем налогообложения в таблице.

Таблица 1

Системы налогообложения, используемые субъектами малого предпринимательства РФ (на конец 2015 года)

Система налогообложения	Доля от общего числа налогоплательщиков – субъектов малого предпринимательства (%)
Единый налог на вмененный доход	40
Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – «доходы»)	25,8
Упрощенная система налогообложения (объект налогообложения – «доходы минус расходы»)	13,7
Общая система налогообложения	12
Патентная система налогообложения индивидуальных предпринимателей	6
Единый сельскохозяйственный налог	2,5

Источник: [6]

Как видно из таблицы 1, из общего числа налогоплательщиков – субъектов малого предпринимательства 88% используют специальные режимы налогообложения. Специальные налоговые режимы являются достаточно привлекательными для хозяйствующих субъектов по своим организационно-правовым параметрам, признаваемым субъектами малого предпринимательства.

Как представляется, относительно субъектов малого предпринимательства будущее за упрощенной системой налогообложения. На первый взгляд может показаться, что поставленные задачи решены, малые предприятия получили благоприятные условия ведения предпринимательской деятельности и в ответ, предприниматели должны наращивать обороты и исправно платить налоги в бюджет. Однако, как показала практика, несмотря на предпринятые меры, полностью не удовлетворены как предприниматели, так и правительство, а также законодательные органы власти. Переход на упрощенный режим налогообложения носит добровольный характер, аналогично, предприятия имеют право добровольно переходить с упрощенного режима налогообложения на общий режим, и некоторые организации-упрощенцы используют это право и переходят на классическое налогообложение.

Одной из основных проблем применения упрощенного режима налогообложения является освобождение от НДС. Казалось бы, отмена уплаты НДС – это огромный плюс, существенно снижающий налоговое бремя организации, но на практике партнерам часто невыгодно работать с организацией, применяющей упрощенную систему налогообложения. Так как упрощенцы освобождены от уплаты НДС, стоимость поставляемого ими товара (работы, услуги) не содержит НДС, который покупатели – плательщики НДС, могли бы взять к вычету. Таким образом, покупатели, находящиеся на общем режиме налогообложения, вынуждены платить в бюджет весь начисленный НДС, а не разницу между начисленным НДС и НДС включенным в стоимость приобретенного товара (работы, услуги). По этой причине

не, покупатели, находящиеся на общем режиме налогообложения, при прочих равных условиях могут выбрать поставщика – плательщика НДС, чтобы минимизировать собственное налоговое бремя[5].

При переходе на упрощенный режим налогообложения, налогоплательщики выбирают в качестве объекта налогообложения доходы или доходы за минусом расходов, и объект налогообложения можно изменить со следующего налогового периода. В течение одного налогового периода объект налогообложения менять нельзя.

Если организация выбрала в качестве объекта налогообложения доходы, то никакие расходы, кроме взносов в Пенсионный фонд не могут уменьшить налогооблагаемую базу, что, безусловно, может стать очень невыгодным для предприятия, если в налоговом периоде, по какой-либо причине, будет очень много расходов. Если же предприятие выбрало в качестве объекта налогообложения доходы за минусом расходов, то здесь также может возникнуть проблемы с принятием к налоговому учету фактически понесенных расходов. Дело в том, что статья 346.16 налогового кодекса содержит закрытый перечень расходов, на которые можно уменьшить налогооблагаемую базу, причем этот перечень достаточно узкий, гораздо уже перечня расходов, предусмотренного налоговым кодексом для налога на прибыль.

К недостаткам применения упрощенной системы налогообложения можно отнести и правило, предусмотренное статьей 346.18 НК РФ[2], согласно которому, организация, выбравшая в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, при получении убытка должна перечислить в бюджет минимальный налог. Минимальный налог рассчитывается как один процент от полученных за налоговый период доходов. Кроме того, предприятия, выбравшие объектом налогообложения доходы за минусом расходов, обязаны уплатить минимальный налог и в том случае, если сумма фактически исчисленного за налоговый период налога меньше величины минимального налога.

Организации, перешедшие на уплату ЕНВД, освобождены от уплаты НДС, соответственно, как и предприятия – упрощенцы, могут столкнуться с проблемами поиска покупателей. Продавцы-плательщики ЕНВД не выставляют покупателям счетов-фактур. В результате ранее сказанного усложняется бухгалтерский и налоговый учет, что вполне вероятно может привести к появлению ошибок в ведении учета и исчислении налогов.

Но самой главной особенностью системы ЕНВД является то, что налог рассчитывается, исходя из базовых показателей, а не фактически полученных доходов. В случае приостановления или прекращения деятельности организация должна подать в налоговый орган заявление о снятии с учета в качестве налогоплательщика ЕНВД в течение пяти рабочих дней с момента окончания ведения деятельности. В случае опоздания подачи заявления налогоплательщиком, датой снятия с учета будет считаться не реальная дата приостановления (прекращения) деятельности, а последний день месяца, в котором это заявление было подано в налоговый орган. Таким образом, фактическое отсутствие деятельности не всегда позволяет налогоплательщику прекратить уплату налогов в срок, соответствующий реальному прекращению получения доходов.

Минусы применения ЕСХН аналогичны недостаткам, характерным для упрощенной системы налогообложения. У плательщиков ЕСХН также может возникнуть проблемы с принятием к налоговому учету фактически понесенных расходов. Налоговый кодекс содержит закрытый перечень расходов, на которые можно уменьшить налогооблагаемую базу, причем этот перечень гораздо уже перечня расходов, предусмотренного налоговым кодексом для налога на прибыль. Убытки, полученные до перехода на ЕСХН, не уменьшают налоговую базу в период применения ЕСХН.

Патентная система налогообложения (ПСН) не получила широкого распространения на практике, что уже говорит о том, что эта система налогообложения имеет много недостатков. Причин, сдерживающих развитие ПСН, несколько. Самыми существенными, являются две. Во-первых, отсутствуют толковые методологические рекомендации и разъяснения для расчета обоснованного размера потенциального дохода по различным видам предпринимательской деятельности в регионах. Во-вторых, сказывается конкуренция между ЕНВД и ПСН. Иными словами, патентная система налогообложения имеет те же недостатки, что и ЕНВД и дополнительно – слабую методологическую базу, усложняющую применение этой системы налогообложения предприятиями.

Согласно бюджетному кодексу Российской Федерации, налоги, уплачиваемые в соответствии со специальными налоговыми режимами, целиком поступают в региональный или местный бюджеты, минуя федеральный бюджет [7]. Применение субъектами малого бизнеса специальных налоговых режимов имеет как преимущества, так и ряд недостатков и проблем, причем, как для самих предприятий, так и для налоговых органов.

Таким образом, можно сформулировать следующие рекомендации по выбору оптимальной системы налогообложения:

- 1) для вновь образованных субъектов малого бизнеса и предприятий с невысокой рентабельностью самым выгодным вариантом является выбор гибкой упрощенной системы налогообложения;
- 2) для предприятий – производителей сельскохозяйственной продукции оптимальным представляется применение специального режима «ЕСХН»;
- 3) если хозяйственная деятельность организации налажена должным образом и показывает высокую рентабельность, то резонным является выбор системы «ЕНВД», которая позволит не облагать на-

логом доход, превышающий вмененный. Для стартапов данная система налогообложения не гарантирует минимальность нагрузки на бизнес.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/.

3. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 # 209-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.

4. Филобокова, Л.Ю. Налоговая политика и налогообложение субъектов малого предпринимательства / Л.Ю. Филобокова // Аудитор. – 2015. – № 12. – С. 77-87.

5. Мищенко, А.Д. Налог на добавленную стоимость в России и за рубежом / А.Д. Мищенко, И.А. Кузьмичева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5-3. – С. 635-639.

6. Кузьмичева, И.А. Анализ поступлений налогов в региональные и местные бюджеты / И.А. Кузьмичева, Ю.С. Королева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8-3. – С. 561-565.

7. Кузьмичева, И.А. Собираемость местных налогов в Приморском крае / И.А. Кузьмичева, М.А. Закирова // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-4. – С. 928-932.

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 336.71

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Б.И. Алижонова

бакалавр, 2 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья посвящена оценке текущего состояния института кредитования малого и среднего бизнеса. Автор указывает на экономические и правовые сложности, возникающие у организаций при получении банковских кредитов, а также приводит рекомендации по выходу из сложившейся ситуации.

Ключевые слова и словосочетания: кредитование малого и среднего бизнеса; кредитный рынок; повышение процентной ставки по кредиту в одностороннем порядке; кредитная задолженность организаций; P2P кредитование.

BANK LENDING AS A FACTOR IN SUPPORTING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE RUSSIAN FEDERATION

B.I. Alizhonova

bachelor, 2 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article has been devoted by the current state of the institution of lending to small and medium-sized businesses. The author points out the economic and legal difficulties that organizations, face in obtaining bank loans, and also gives recommendations how to overcome the current situation.

Keywords and phrases: *crediting of small and medium business; the credit market; increase in the interest rate on the loan unilaterally; credit organizations' debts; P2P lending.*

В развитых капиталистических экономиках предприятия малого и среднего бизнеса (далее по тексту – МСБ) имеют существенно значение, за счет их деятельности обеспечивается порядка 50% ВВП [8, с.159]. В России МСБ дают лишь 20–23% ВВП, что обуславливает необходимость их развития, по-

сколькx одной из составляющих экономического роста является повышение роли МСБ, для чего могут быть применены разнообразные экономические инструменты. Однако, какими бы развитыми не были меры государственной и обще социальной поддержки малого и среднего предпринимательства, без системы коммерческого кредитования МСБ не смогут эффективно осуществлять свою деятельность. Субъекты МСБ нуждаются во внешних заимствованиях на всех этапах своей деятельности. Проблема доступа МСБ к заемным ресурсам в настоящее время стоит весьма остро, поскольку в виду ряда факторов кредитование данных форм бизнеса ограничено [8, с. 160]. Текущая ситуация на кредитном рынке характеризуется следующими тенденциями:

- ухудшение финансового состояния и снижение платежной дисциплины субъектов МСБ;
- коммерческие банки увеличили объемы финансирования крупных организаций, поскольку большинству из них ввиду санкций закрыт доступ на западный рынок (банки располагают определенным объемом средств, поэтому увеличение кредитования крупного бизнеса приводит к уменьшению числа и суммы кредитов, выданных субъектам МСБ) [2, с. 76].

Динамика кредитования МСБ на период с 2009 по 2016 года представлена на диаграмме (диаграмма составлена на основе статистических сведений, публикуемых Банком России [6]). Высокие темпы прироста наблюдались вплоть до 2014 года, то есть 2013 год был пиковым, после чего произошло существенное снижение объемов кредитования. Обусловлено это, по мнению исследователя А.А. Гулько, валютными колебаниями, санкциями, ростом ставок, снижению прибыли предприятий, общей неопределенностью экономической обстановки. В этих условиях произошло сокращение выдачи кредитов [2, с. 75-76].



Рис. 1. Динамика кредитования МСБ в РФ в 2009–2016 годах

Данные на диаграмме приведены на состояние первого числа года (сумма указывает на общий объем кредитования, осуществленный в течение января-декабря предыдущего года).

Согласно данным рейтинга банков по состоянию на январь 2017 года, проведенном рейтинговым агентством РА, активное кредитование организаций осуществляет 572 кредитные организации, крупнейшими из которых по объему кредитования (как МСБ, так и среднего бизнеса), являются: ПАО Сбербанк (11,2 трлн), Банк ВТБ (4,8 трлн), Банк ГПБ (3,2 трлн), Банк ФК Открытие (1,6 трлн), Рос сельхозбанк (1,4 трлн), Альфа-Банк (1,2 трлн). Кредитные портфели всех остальных банков оцениваются стоимостью менее 1 трлн рублей [7]. Банковская практика показывает, что наиболее выгодные условия кредитования имеются у крупнейших банков, однако в них кредит получить гораздо сложнее. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам бизнесу в 2015–2016 году колебалась в диапазоне 16–17%.

Текущая ситуация, характеризующаяся негативными экономическими тенденциями и снижением кредитных портфелей банков, усугубляется невыгодными нормативными условиями кредитования. На практике распространены случаи, когда банки в одностороннем порядке повышают процентные ставки по уже выданным предприятиям кредитам, что производится на основании ст. 310 ГК РФ [1], которая позволяет изменять в одностороннем порядке условия гражданско-правового договора в том случае, если это предусмотрено федеральным законом или договором. Банки, как правило, при заключении

кредитных договоров с организациями указывают свое право на повышение процентной ставки в зависимости от определенных обстоятельств (изменения хозяйственных условий, экономического положения должника, увеличение ключевой ставки ЦБ РФ и др.). В некоторых случаях должники инициируют судебное разбирательство в целях признания действий банка неправомерными. По данной категории споров имеется сложившаяся судебная практика. Суды проверяют обоснованность повышения процентной ставки и ее соразмерность, руководствуясь общим гражданско-правовым принципом баланса интересов должника и кредитора. В том случае, если банк злоупотребил своими правами или же в результате повышения ставки получит необоснованную выгоду, решения принимаются в пользу должника и повышение ставки признается недействительным. Однако чаще всего действия банков являются правомерными. Данное положение дел пагубно сказывается на финансовой устойчивости и организационном развитии МСБ.

Стоит отметить, что проблему развития сектора МСБ не решить одним лишь кредитованием, поскольку здесь необходим комплексный подход [4, с. 112]. Справедливости ради нужно заметить, что в России созданы организационные и нормативные основы государственной поддержки МСБ, в том числе меры финансовой поддержки [5, с. 94], однако роль МСБ в отечественной экономике за последние годы не увеличилась. Доктор экономических наук Завалько Н. А. полагает, что развитие института коммерческого кредитования не входит в число основных мер поддержки МСБ, среди которых наиболее существенно значение имеют:

- 1) политика по поддержке МСБ должна являться частью экономической стратегии развития страны и регионов;
- 2) МСБ нужно оказывать правовую поддержку (в частности, упрощать регистрации и уменьшать количество проверок);
- 3) установить систему квотирования МСБ в закупках естественных монополий и государственных корпораций (это позволит получить МСБ гарантированные заказы);
- 4) нужно оказывать имущественную поддержку МСБ в части приобретения в аренду земельных участков, зданий и сооружений;
- 5) развивать систему Р2Р кредитования, при которой на электронной площадке субъекты МСБ смогли бы получать заемные средства от физических лиц без участия банков [3, с. 45].

Таким образом, с основными проблемами, с которыми сталкиваются МСБ на кредитном рынке, являются:

- 1) сложность получения кредита;
- 2) угроза повышения банком процентной ставки в одностороннем порядке по уже заключенному кредитному договору;
- 3) сложная экономическая ситуация (снижение платежеспособности население, колебания на валютном рынке) повышает риск банкротства и снижает реальную и потенциальную прибыль.

Данная ситуация является затруднительной как для МСБ, многие предприятия которого находятся на грани банкротства и не могут получить необходимое для них кредитное обеспечение, так и для самих банков, которые вынуждены сокращать объем кредитования МСБ ввиду увеличившихся рисков и перераспределения средств в сторону крупных предприятий. В данных условиях повысить роль МСБ в формировании ВВП возможно лишь при задействовании государственных рычагов. Вместе с этим, предоставлять льготы, субсидии и гранты МСБ в условиях дефицита федерального бюджета и большой задолженности регионов в широком масштабе не представляется возможным. Выйти из сложившейся ситуации возможно:

- 1) при поддержке сельскохозяйственной отрасли, поскольку пищевые продукты составляют базу для товарообмена;
- 2) при кредитовании МСБ напрямую Банком России или специально созданным для этих целей государственным банком с предоставлением кредитов под процент, равный ключевой ставке;
- 3) при повышении пополняемости бюджета за счет введения прогрессивной шкалы налогообложения, что породит возможность оказывать более широкую поддержку МСБ.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017) // СЗ РФ от 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

2. Гулько, А.А. Тенденции и проблемы развития банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России / А.А. Гулько, А.В. Коннова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 4. – С. 74-79.

3. Завалько, Н.А. Финансовое состояние малого и среднего бизнеса / Н.А. Завалько // Вестник Международного института экономики и права. – 2016. – № 2. – С. 42-46.

4. Капранова, Л.Д. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения / Л.Д. Капранова // Экономика. Налоги. Право. – 2016. – № 1. – С. 106-113.

5. Малова, Е.А. Необходимость развития малого и среднего бизнеса / Е.А. Малова Е.И., Царегородцев // Вестник Марийского государственного университета. Сер.: Сельскохозяйственные науки. Экономические науки. – 2016. – № 5. – С. 91-95.

6. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Банк России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-17&pid=sors&sid=ITM_33769 (дата обращения 26.02.2017).

7. Рэнкинг банков по кредитам организация (январь 2017) [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство РА. URL: <http://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/Jan2017/> (дата обращения 26.02.2017).

8. Чернышева, М. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России / М.В. Чернышова // *Juvenis scientia*. – 2016. – № 2. – С. 158-160.

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 338.2

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.С. Алимаева
магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Валютный контроль – это контроль Правительства России, органов и агентов валютного контроля над соблюдением валютного законодательства при осуществлении валютных операций. Валютное регулирование и валютный контроль как механизм реализации валютной политики являются неотъемлемой частью экономической деятельности страны и важным связующим звеном национальной экономики и финансовой системы с мировой экономикой.

Ключевые слова и словосочетания: валютный контроль, международные платежи, внешнеторговые операции, экспорт, экспортная выручка, кредитные организации, репатриация.

CURRENCY REGULATION AND CURRENCY CONTROL IN RUSSIAN FEDERATION

D.S. Alimaevav
undergraduate of the 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Currency regulation is the control of the Government of Russia and the agents of currency regulation over observance of currency legislation when performing currency operations. Currency regulation and currency control as a mechanism for implementing foreign exchange policy are an integral part of the country's economic activity and an important link in the national economy and financial system with the world economy.

Keywords and phrases: currency regulation, international payments, foreign trade operations, export, export earnings, banking companies, repatriation.

Валютный контроль как государственное регулирование внешнеэкономической деятельности представляет собой систему специальных мер воздействия государства на стимулирование импорта и экспорта товаров и услуг, на развитие торговых отношений с другими государствами, на организацию контроля за движением товарных и денежных потоков.

Существует несколько определений понятия «валютный контроль». Ниже представлены часть из них.

По мнению З.А.Сабова, под валютным контролем понимается «частичное или тотальное регулирование платежного оборота с границей посредством прямого или косвенного государственного вмешательства». Данное определение предписывает тотальное или частичное регулирование платежного оборота, а не соблюдение валютного законодательства.

Мишелем Пибро валютный контроль рассматривается как простая централизация всех расчетов с границей, когда национальная валюта конвертируема в иностранную валюту только административным путем по курсу, определенному государственными властями, и как регламентация валютных операций, касающихся сроков осуществления расчетов по текущим операциям, операций частных лиц и движения капиталов [1].

Валютный контроль в РФ осуществляется органами и агентами валютного контроля. Банк России, Правительство РФ, таможенные и налоговые органы являются органами валютного регулирования в

России. Они устанавливают единые формы отчетности, учета валютных операций, порядок и сроки их представления. Также валютное регулирование осуществляют агенты валютного контроля. Ими являются коммерческие банки, которые подконтрольны Центральному Банку Российской Федерации [2].

Коммерческие банки играют большую роль в осуществлении валютного контроля в Российской Федерации. Как агенты валютного контроля они осуществляют контроль за валютными операциями, за соответствием этих операций законодательству, наличием лицензий и разрешений, а также за соблюдением нормативных актов органов валютного контроля.

Коммерческие банки как агенты валютного контроля следят за соблюдением закона о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансировании терроризма [3]. В настоящее время в мире очень нестабильная ситуация. Появляется много новых схем по отмыванию преступных доходов. К тому же сохраняется повышенный уровень опасности в связи с образованием множества незаконных банд и террористических группировок. Банки как агенты валютного контроля прослеживают легальность переводов и предотвращают финансирование преступной деятельности и отмывание доходов. Банковский сектор экономики находится под наибольшим контролем со стороны государственных надзирающих органов [4]. Это гарантирует качественную работу банков как агентов валютного контроля.

Основным законом, регулирующим нормы валютных операций в РФ, является Федеральный закон от 10 декабря 1993 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». В федеральном законе описываются правовые основы и принципы валютного регулирования, а также полномочия органов и агентов валютного регулирования. Так, в статье 23 описываются основные права и обязанности органов и агентов валютного контроля и ответственных сотрудников, в полномочия которых входит осуществление валютного регулирования.

Также в законе описываются права и обязанности резидентов. Они перечислены в 14 статье данного закона. В 3 главе описывается обязательство резидента по репатриации иностранной валюты и валюты РФ. Согласно главе 3 статье 19 резидент обязан при осуществлении внешнеторговой деятельности в сроки, предусмотренные договором, получить от нерезидентов-контрагентов на свои счета выручку за предоставленные по договору товары, услуги или работу. В основной массе утечка капитала происходит по причине «черного» экспорта, вызванного несвоевременным получением экспортной выручки, невозвратом авансовых платежей по неисполненным контрактам, ошибками, допускаемыми при проведении валютных операций. Также, согласно этой статье, в случае непоставки товара или непредоставления услуг, невыполнении работ нерезидентом-контрагентом по контракту, резидент обязан обеспечить возврат уплаченных им денежных средств [2]. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены Законом 173-ФЗ, применяются правила указанного международного договора, за исключением случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется обратиться к внутригосударственному акту валютного законодательства Российской Федерации.

Следующим по значимости нормативным документом в валютном законодательстве является Инструкция ЦБ РФ № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением». В ней прописываются основные документы, которые предоставляются в уполномоченные банки по валютным операциям, порядок и сроки их представления. Также в инструкции описываются механизмы паспортизации сделок (контрактов), а также порядок учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением. Данная инструкция распространяется на резидентов и нерезидентов, являющихся юридическими лицами, физическими лицами — индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, занимающимися частной практикой [5].

Существует три вида валютного контроля: предварительный, в ходе осуществления операции и последующий. Предварительный контроль осуществляет в основном Центральный банк РФ, второй и третий виды контроля проводят в основном уполномоченные банки в ходе реализации внешнеэкономических сделок своих клиентов.

Одной из важнейших задач проводимых контрольных мероприятий должно стать своевременное выявление, пресечение и предотвращение нарушений установленных законодательством правил валютного регулирования, призванных обеспечить устойчивость национальной валюты РФ.

Так, основными принципами валютного регулирования и валютного контроля:

- 1) приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
- 2) исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;
- 3) единство внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;
- 4) единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- 5) обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций [2].

Наиболее полным является следующее определение цели валютного контроля в условиях глобализации: он направлен на обеспечение внешнеэкономической безопасности государства (поддержание устойчи-

вого курса национальной валюты и противодействие «утечке» капитала за границу) путем соблюдения валютного законодательства при осуществлении валютных операций посредством механизма:

- 1) использования, применения методологии и формирования валютного курса;
- 2) установления соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству;
- 3) предотвращения необоснованных платежей по импорту;
- 4) обеспечения ввоза товара импортером на таможенную территорию страны в сумме оплаты за этот товар иностранному контрагенту;
- 5) репатриации валютной выручки и зачисления на счета в уполномоченных банках;
- 6) отслеживания выполнения резидентами обязательств в иностранной валюте перед государством [6].

Государство использует два способа валютного регулирования: административный и экономический. Административный способ валютного регулирования проводится с помощью инструментов валютных ограничений, экономический – привлечением международных кредитов и займов, изменением количества национальной валюты через эмиссию или рестрикцию.

На официальных сайтах контролирующих органов размещается информация о деятельности органов контроля, как то: административные регламенты; законопроектная деятельность; основные показатели, характеризующие их деятельность; нормативно-правовые акты, связанные с их деятельностью, исполнение федерального бюджета; порядок обжалования решений, действий или бездействия контролирующих органов и т.д. [7].

Система валютного контроля является одним из направлений деятельности Банка России, поэтому была проведена работа на протяжении 2011–2015 гг. по разработке нормативных актов, дополнению в уже имеющиеся нормативные документы, так же был усовершенствован валютный контроль в целях повышения его эффективности. В результате проведенных всех операций в валютной сфере были упрощены процедуры валютного контроля, повышена оперативность и его информационное обеспечение, уменьшена нагрузка на кредитные организации, значительно снизились случаи предоставления ложных деклараций на товары. Все это привело к усилению эффективности валютного контроля.

Валютные операции осуществляются с иностранной валютой, валютой РФ, ценными бумагами, как внутренними, так и внешними. Все валютные операции, которые осуществляются через банки, связанные с движением капитала, требуют наличия лицензий ЦБ РФ. Операции, связанные с движением капитала, осуществляются только банками, имеющими лицензию ЦБ РФ. Валютное законодательство довольно либерально подходит к осуществлению переводов. Стоит разграничивать валютные операции между резидентами и нерезидентами, а также между резидентами и нерезидентами.

Валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений. Однако могут быть установлены ограничения, которые устанавливаются для предотвращения существенного колебания курса национальной валюты и сокращения золотовалютных резервов РФ.

Валютные операции между резидентами запрещены. Но есть список исключений, когда валютные операции между резидентами разрешены. Они перечислены в статье 9 Федерального закона № 173-ФЗ.

Незаконными (запрещенными) валютными операциями являются: расчеты юридических лиц-резидентов с нерезидентами в наличной валюте РФ и иностранной валюте при купле-продаже товаров, не относящихся к розничной торговле и не связанных с оказанием физическим лицам-нерезидентам на территории РФ транспортных, гостиничных и других услуг, перечисленных в ч. 2 ст. 14 Закона № 173-ФЗ; операции, связанные с переводом на свои счета (во вклады), открытые в банках, за пределами территории РФ, не предусмотренные ч. 4 и ч. 5 ст. 12 № 173-ФЗ; проведение юридическими лицами-резидентами расчетов при осуществлении валютных операций с использованием счетов, открытых в банках за пределами территории РФ с нарушением требований ч. 2 и ч. 4 ст. 14 Закона № 173-ФЗ [2].

Не является нарушением валютного законодательства незачисление на счет резидента сумм комиссионного вознаграждения и банковских расходов в иностранной валюте или валюте РФ при наличии соответствующего условия во внешнеторговом договоре (контракте), а именно: что комиссионные расходы и банковские расходы, связанные с оплатой услуг банков-корреспондентов, несет продавец.

В настоящее время система государственного контроля представляет некий баланс между определенным объемом валютных ограничений и мерами по либерализации валютного законодательства. Комплексная разработка теоретических и практических вопросов формирования и реализации валютного контроля является важной проблемой, решение которой позволит обеспечить безопасное ведение внешнеторговой деятельности, создать механизм для гармонизации этой системы с международно-признанной практикой, а также существенно повысить его качество. В условиях нестабильного «слабого» рубля, широкомасштабного бегства капитала за границу, отсутствия достаточных иностранных инвестиций в отечественную экономику и повсеместной «долларизации» национальной экономики грамотное валютное регулирование способно изменить все эти негативные тенденции к лучшему.

1. Грекова, Т.В. Валютный контроль в российской федерации на современном этапе: цели, направления и формы осуществления / Т.В. Грекова // Экономика. Управление. Право. – 2013. – № 11 (47). – С. 45-48.;

2. О валютном регулировании и валютном контроле. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173 – ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/;

3. Алимаева, Д.С. Роль кредитных организаций в регулировании внешнеторговых операций в организациях Приморского края / Д.С. Алимаева, С.В. Кривошапова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7-2. – С. 252-256.;

4. Шагунова, М.А. Роль внутрибанковского контроля в деятельности коммерческого банка / М.А. Шагунова, С.В. Кривошапова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1.

5. О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением. Инструкция Банка России № 138-И от 03.08.2012 (ред. от 30.11.2015) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133766/;

6. Чепикова, Т.А. Валютный контроль внешнеэкономической деятельности резидентов в Российской Федерации / Т.А. Чепикова // Налоги и финансы. – 2015. – № 4. – С. 45-48.;

7. Асланов, Г.Г. Валютный контроль как форма регулирования внешнеэкономических связей / Г.Г. Асланов, М.А. Султанов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2 (55). – С. 272-276.

Рубрика: Бухгалтерский учет и статистика

УДК: 338

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК МЕТОД ОТРАЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

К.Ю. Анисимова
бакалавр, 4 курс

А.Р. Ворошилова
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Находка*

Бухгалтерский баланс занимает центральное место в финансовой отчетности организации, так как он наиболее полно характеризует ее финансовое состояние на дату составления баланса.

Ключевые слова и словосочетания: бухгалтерский баланс, финансовая отчетность, организация, учет, контроль.

THE BALANCE SHEET AS A METHOD OF REFLECTING THE PROPERTY STATE OF AN ORGANIZATION

K.Yu. Anisimova
scientific degree, if the student – course

A.R. Voroshilov
scientific degree, if the student – course

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Nakhodka*

The balance sheet is central to the financial statements of the organization, since it best describes its financial position at the balance sheet date.

Keywords and phrases: Balance sheet, financial statements, organization, accounting, control.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что бухгалтерский баланс является важнейшим источником информации о финансовом состоянии предприятия для всех видов пользователей, кроме того, он также является основным источником для анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Проблемным вопросом в сфере бухгалтерского баланса можно обозначить сложность формирования бухгалтерской отчетности.

Финансовая отчетность – это совокупность форм отчетности, которая составляется на основании бухгалтерских и финансовых данных в целях обеспечения внутренних и внешних пользователей агрегированной информацией в единой системе базе данных о собственности и финансовом состоянии, для отражения результата своей деятельности по установленным формам, удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых решений.

Россия пришла к нормам учета через период активных реформ, основанных на международных стандартах финансовой отчетности. В контексте этого процесса сформирован Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской организации».

Финансовая отчетность – единая система данных о собственности и финансовом состоянии, о результатах хозяйственной деятельности. Определение сформировано в соответствии с формами на основе данных бухгалтерского учета (Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 06.07.1999 № 43н, – с поправками). Данные отчетов используются внешними пользователями для оценки эффективности деятельности организации, а также для экономического анализа организации. Отчетность должна быть достоверной, своевременной, должна быть обеспечена сопоставимость отчетных данных для предыдущих периодов.

В соответствии с приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской организации» утверждены новые формы отчетности, которые будут использоваться при подготовке отчетности после 2011 г. В их состав включены:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- приложение к бухгалтерскому балансу и финансовым результатам, в том числе отчеты: изменения в собственном капитале; движении денежных средств и о надлежащем использовании полученных средств.

Промежуточная отчетность организации используется при подготовке финансовой отчетности за год. Квартальная отчетность, как и прежде, включает в себя бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах (п. 49 ПБУ 4/99). Баланс как формат первичной отчетности состоит из двух таблиц, в том числе активов и пассивов.

В экономике существуют различные виды баланса: баланс доходов и расходов предприятия; балансовая стоимость основных средств; баланс денежных доходов и расходов населения; материальный баланс; баланс трудовых ресурсов; платежный баланс; межотраслевой баланс и другие.

Термин баланс широко известен специалистам в данной области бухгалтерского учета, анализа, планирования, и используется в значении равновесия (от французского баланс – весы). В экономике существуют различные виды баланса: баланс доходов и расходов предприятия; балансовая стоимость основных средств; баланс денежных доходов и расходов населения; материальный баланс; баланс трудовых ресурсов; платежный баланс; межотраслевой баланс и другие.

Основной идеей применения балансового метода является выравнивание суммарных значений, записанных в активной и пассивной частях баланса.

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках играют важную роль в анализе финансово-экономической деятельности предприятия.

Анализ финансового состояния компании проводится с целью выявления недостатков в работе предприятия, их причин и разработки конкретных рекомендаций по улучшению производительности. В данном случае баланс является основным источником информации.

Таким образом, процесс анализа бухгалтерского баланса предприятия ставится в качестве важного инструмента выявления его места в рыночной среде, что обусловило значимость вопроса оценки понятия и структуры баланса.

Баланс представляет собой систему показателей, характеризующих финансовое положение компании на отчетную дату.

Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия, достаточного для текущих и будущих бизнес-процессов, оценить размер долга и структуры капитала, а также эффективность их использования.

На основе баланса внешний пользователь может: принять решение о целесообразности и условиях ведения бизнеса с этой компанией в качестве партнера; оценить кредитоспособность компании в качестве заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций компании и ее активов, и так далее. При анализе баланса важно сначала определить, какие изменения произошли в его активах и обязательствах за отчетный период, и оценить эти изменения [5].

В разделе 1 «Баланс Внеоборотные активы» представляет группу статей.

В рамках учета основных средств важно отметить вопрос не только бухгалтерского, но и налогового учета.

С 1 января 2017 года для целей налогообложения в качестве основного средства могут быть признаны активы на сумму более 100 000 рублей, а в бухгалтерском учете стоимостью более 40 000 рублей. Различия в бухгалтерском и налоговом учете заставляет бухгалтеров или придерживаться правил нало-

гового учета или формировать суммы разниц, что в будущем в соответствии с ПБУ 18/02 повлияет на налог на прибыль [1].

Также важно отметить тот факт, что основные средства и оборудование в составе внеоборотных активов отражаются в балансе по остаточной стоимости, т.е. за вычетом накопленной амортизации, что также требует детального контроля со стороны бухгалтера. Сумма накопленной амортизации, в свою очередь, находит свое отражение в пояснениях к бухгалтерскому балансу и дает комплексную картину первоначальной стоимости основных средств организации.

Раздел 2 «Оборотные активы» баланса представлен следующими группами статей.

Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» говорит о том, что одним из наиболее важных принципов регулирования бухгалтерского учета стал принцип «применения международных стандартов как основ разработки федеральных и отраслевых стандартов».

Но нужно сказать, что на сегодня это требование до сих пор не выполнено в полной мере. На сегодня не создано ни одного стандарта, который регулировал бы бухгалтерский учет финансовых результатов именно в конкретной отрасли, хотя отрасль в части бухгалтерского учета стала одной из самых сложных с огромным количеством нюансов.

Бухгалтерский баланс представляет в первую очередь основу для оценки имущественного потенциала организации, также он является и основным источником анализа ликвидности предприятия или организации.

Существуют следующие аспекты анализ ликвидности:

- через коэффициенты;
- через группировку активов и пассивов.

Стоит отметить, что как первый, так и второй способ позволяют увидеть реальное положение организации.

Приведем пример оценки уровня платежеспособности и ликвидности действующего предприятия.

Показатели ликвидности баланса и финансовые коэффициенты, характеризующие ликвидность ООО «А» за период 2015–2016 гг., обобщены и систематизированы в табл. 1.

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса ООО «А»

Наименования позиций	2015 г.	2016 г.
АКТИВ		
1. Наиболее ликвидные активы, тыс. руб.	202	2005
2. Быстро реализуемые активы, тыс. руб.	5240	8930
3. Медленно реализуемые активы, тыс. руб.	8050	9100
4. Трудно реализуемые активы, тыс. руб.	0	0
Итого активов, тыс. руб.	13492	20035
ПАССИВ		
1. Наиболее срочные обязательства, тыс. руб.	5859	14700
2. Краткосрочные пассивы, тыс. руб.	5862	2007
3. Долгосрочные пассивы, тыс. руб.	0	0
4. Постоянные пассивы, тыс. руб.	1771	3328
Итого пассивов, тыс. руб.	13492	20035

По данным таблицы в рассматриваемом периоде предприятие не обладало абсолютной ликвидностью, т.к. сумма наиболее ликвидных активов значительно меньше суммы кредиторской задолженности.

Следовательно, баланс ООО «А» не является ликвидным, так как одно из соотношений групп активов и пассивов не отвечает условиям абсолютной ликвидности баланса (наиболее ликвидные активы предприятия меньше величины краткосрочных пассивов). Превышение суммы быстрореализуемых активов над краткосрочными обязательствами указывает на то, что краткосрочные пассивы, как на начало, так и на конец анализируемого периода могут быть полностью погашены средствами в расчётах. Ожидаемые поступления от дебиторов к концу года больше краткосрочных кредитов банков и заёмных средств.

Важно отметить и тот факт, что бухгалтерский баланс может быть изучен с точки зрения горизонтального и вертикального анализа для выявления имущественного потенциала в целом и в рамках отдельного объекта в частности.

К примеру – вертикальный анализ способен показать, какой удельный вес занимают основные средства в общей стоимости активов. Или каким темпом изменялась стоимость основных средств предприятия за ряд лет.

Но выполнение обязательств перед кредиторами полностью зависит от своевременного проведения расчетов с дебиторами.

В целом, формирование бухгалтерской отчетности регламентировано законодательными актами и нормативными документами, так же российская система бухгалтерского учета приближается к МСФО, однако в данное время имеются ряд расхождений, что значительно усложняет понимание отчетности для внешних пользователей.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». – Режим доступа <http://www.consultant.ru/>

2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Министерства финансов РФ от 06.07.1999 г. № 43н (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». – Режим доступа <http://www.consultant.ru/>

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01): приказ Министерства финансов РФ от 30.03.2001 № 26н. (ред.16.05.2016) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». – Режим доступа <http://www.consultant.ru/>

4. Кондраков, Н.В. Бухгалтерский учет / Н.В. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 640 с.

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 338.24

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Е.А. Апрелов
магистрант, 1 курс

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

В работе представлен анализ существующей ситуации с осуществлением страховой деятельности в сфере страхования предприятий агропромышленного комплекса. Оценивается современное состояние формирования страховой защиты в Приморском крае. Выявляется роль государства и страховых компаний во внедрении страховой модели риск-менеджмента сельхозпроизводителей, обобщается зарубежный опыт страхования агропромышленного сектора.

Ключевые слова и словосочетания: сельскохозяйственное страхование, комплексная страховая защита, государственная поддержка сельского хозяйства, конфликтно-компромиссная методология.

FORMATION OF COMPREHENSIVE INSURANCE PROTECTION OF AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY OF PRIMORSK TERRITORY

E.A. Aprelov
undergraduate of the 1st year

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

The paper presents an analysis of the current situation with the implementation of insurance activities in the insurance sector of the agro-industrial complex. The current state of the formation of insurance protection in Primorsky Krai is estimated. The role of the state and insurance companies in introducing the insurance model of the new order is revealed, and the foreign experience of insurance of the agro-industrial sector is cited as an example.

Keywords and phrases: agricultural insurance, comprehensive insurance protection, state support of agriculture, conflict-compromise methodology.

Сельское хозяйство и агропромышленный комплекс являются одной из наиболее значимых частей экономики Российской Федерации, поскольку именно эти отрасли обеспечивают удовлетворение одной из базисных потребностей человека – потребности в питании. Развитие сельского хозяйства – неотъемлемая составляющая экономической целостности государства. Согласно статистике, порядка 70% потребления в стране приходится на группу продовольственных товаров, в частности – на товары агропромышленного комплекса [6, с. 54].

Одной из особенностей сельского хозяйства является тот факт, что показатели отрасли во многом зависят от ряда стихийно возникающих и не поддающихся контролю факторов – погодных условий, стихийных бедствий, наводнений, паводков, засухи, эрозии и прочих природных показателей, влияние человека на которые можно назвать в большей части условным. Поскольку обеспечение населения продуктами питания – одна из важнейших задач, стоящих перед государством, вопрос развития отрасли выходит за рамки привычной экономики и становится вопросом продовольственной безопасности страны.

Приморский край, в свою очередь, находится в зоне рискованного земледелия, климатические условия вносят значительные коррективы в урожайность агропромышленных культур. Согласно данным Национального союза агростраховщиков (НСА), в настоящий момент Приморский край получает 6,29 млн руб. субсидий на страхование сельского хозяйства, что практически в 6 раз ниже необходимого минимума. Из-за вышеуказанной ситуации, после прихода в 2016 году в Приморский край тайфуна «Лайонрок», множество страхователей осталось без полагающихся им по договору выплат [1]. Сейчас в крае наблюдается критическая ситуация недооказания культур – из-за отсутствия адекватной субсидированной страховой защиты многие аграрии вынуждены приобретать неполную страховую защиту с высокой франшизой, которая покрывает далеко не все убытки, соответственно, качество её оставляет желать лучшего.

Отметим, что часть сельхозпроизводителей в Приморском крае располагается на территориях опережающего развития, что никоим образом не уменьшает их риски. Так, в ТОР «Михайловский» сейчас функционирует несколько резидентов (агрохолдинг Русагро и «Юг Руси», «Черниговский агрохолдинг»), чья деятельность напрямую связана с выращиванием и переработкой сельскохозяйственных культур [2]. Соответственно, в интересах дальнейшего развития сельского хозяйства и вхождения новых резидентов в «Михайловский» – проработать программу по страховой защите от убытков.

Исходя из вышесказанного, становится понятно, что страхование сельскохозяйственных рисков для Приморского края крайне актуально, и, по сути своей, должно быть эффективным инструментом сокращения убытков и повышения финансовой устойчивости отрасли.

В настоящее время предлагаются различные варианты оптимизации страхования сельхозпроизводителей, большая часть из которых построена либо на оптимизации государственной субсидии по примеру зарубежного опыта или же введение обязательного страхования [4; 6]. В то же время, Шевченко и Чистяков, например, предлагают индивидуальный расчет страховой премии исходя из локальных условий оценки риска страхователя [6, с. 58].

Несмотря на разнообразие предлагаемых способов решения проблем страхования АПК, все они в основной массе предлагают меры оптимизации, которые не снижают вероятность наступления страхового случая. Использование превентивного воздействия на риски, как одного из способов улучшения состояния сельского хозяйства, упускается из виду. Однако, предотвращение убытков является более эффективным способом развития агропромышленного сектора, нежели покрытие их. По нашему мнению, финансирование страховыми компаниями превентивных мероприятий в сфере обеспечения безопасности сельского хозяйства послужит оптимальным способом сокращения рисков.

Так, по мнению М.В. Шестаковой в настоящее время рынок страхования в России обладает рядом специфических черт:

- объем рынка сельхозстрахования гораздо меньше своего потенциала. Как уже говорилось выше, среднем по России, застраховано порядка 14% посевных земель [1, с. 55]. По Приморскому краю этот показатель в настоящий момент порядка 30% по всем культурам и около 40% по профильной культуре края – сое [1].

- в страховании участвует порядка 10% сельхозпроизводителей [4, с. 91].

- 90% от всех страховых сумм приходится на залоговое страхование. Иначе говоря, страхование АПК используется сельхозпроизводителями только для создания условий под получение кредита [7, с. 27]. Сельхозпроизводитель берет кредит под залог имущества, и это имущество, по закону, должно быть застраховано.

- рынок агрострахования развивается медленно.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что сельскохозяйственное страхование в РФ, как и любая другая система защиты рисков – не работает, что косвенно можно видеть по нынешней стагнации страхового рынка. Безусловно, возможна реализация страховой защиты, при которой сельхозпроизводитель сам определяет перечень необходимых к страхованию рисков, но высокая стоимость такой услуги по тарифной сетке позволяет реализовывать программы такого рода только крупным компаниям с участием иностранного капитала, подавляющему большинству представителей малого и среднего бизнеса в сфере АПК такое не по карману. Страховщики под видом комплексной страховой защиты реализуют пакетные программы страхования от сельскохозяйственных рисков, многие из которых

не нужны страхователям в конкретно их условиях ведения экономической деятельности. В настоящий момент законодательно определено 17 природных явлений, учитываемых при расчете страхового тарифа: (почвенная) засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар и пр. [3]. Все эти явления включаются в расчет при определении страхового тарифа. В случае, например, предоставления страхователям возможности выбора конкретных явлений для страхового случая, можно значительно снизить тариф [1, с.58].

Страховая модель в настоящее время основана на принципе компенсации рисков. Не снижается вероятность их наступления, поскольку основной упор делается на возмещение ущерба по уже произошедшему страховому случаю.

На наш взгляд, локальный компромисс в страховании подразумевает принципиально другую модель работы страховых компаний, основанную на принципе превенции рисков. С учетом того, что основные риски сельхозпроизводителей – климатического характера, можно создать эффективную страховую модель инвестируя в развитие систем метеонаблюдения и прогнозирования, борьбу с эрозией, лесопосадки и прочие меры, направленные на снижение вероятности наступления страхового случая.

Стоит отметить, что в сфере сельского хозяйства превентивные меры особо важны, потому как под угрозой в случае наступления страхового случая стоит не только финансовая устойчивость отдельного предприятия или же отрасли, но и продовольственная безопасность страны. Сельхозпроизводители производят продукты, которые являются базовыми в любой пирамиде потребностей.

Превентивная модель страхования помогает разрешению конфликта между страховщиком и сельхозпроизводителем, описанным выше. Сельхозпроизводитель будет приобретать качественную страховую защиту, состоящую из необходимых ему страховых рисков. Страховщик при этом в состоянии инвестировать средства, не теряя в прибыли, потому как сокращается количество выплат по страховым случаям.

Реализация превентивной модели страхования возможна путем формирования фонда превентивных мероприятий, основанного на государственно-частном партнерстве. В частности, предлагается реализация ряда программ, направленных на усовершенствование систем контроля за климатическими условиями, например, развитие сети метеостанций в потенциально проблемных районах; еще одним направлением деятельности фонда является инвестирование в агропромышленные исследования, направленные на повышение урожайности и устойчивости сельскохозяйственных культур перед различными климатическими угрозами. Предполагается, что капитал фонда будет складываться из государственных вложений и инвестиций страховых компаний.

Подведем итоги. В Приморском крае, ввиду нахождения в зоне рискованного земледелия, достаточно высоки риски сельхозпроизводителей. Эффективным методом их нивелирования служит страхование. Модель страхования рисков в данном секторе построена на компенсации убытков, не снижая при этом вероятности наступления страхового случая. Предлагается переход к качественно иной страховой модели – превенции рисков. В таком случае, страховые компании будут не только выдавать страховые полисы сельхозпроизводителям, тем самым защищая их от последствий наступления страхового случая, но и инвестируют деньги в создание фонда превентивных мероприятий, нацеленного именно на снижение вероятности наступления страхового случая. Данная практика вполне может быть апробирована именно в ТОРах, как в передовых территориях экономического развития. Потенциально, создание партнерства государства и страховых компаний позволяет обходиться меньшим количеством субсидий со стороны государства, при этом обеспечивая лучшую страховую защиту, нежели текущая модель.

1. НСА: в Приморском крае агрострахование критически недофинансировано/ Новости страхового рынка [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.korins.ru/posts/2816-nsa-v-primorskom-krae-agrostrahovanie-kriticheski-nedofinansirovano> (дата обращения 17.04.2017)

2. ТОРы пошли в рост/Информационный портал ТАСС Дальний Восток [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://dv.land/economics/tory-poshli-v-rost> (дата обращения 17.04.2017)

3. Федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства»

4. Хожайнов, Н.Т. Государственное содействие развитию сельскохозяйственного страхования в России с учетом зарубежного опыта / Н.Т. Хожайнов, А.А. Назарова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2015. – №53. – С.90-106.

5. Чалов, С.П. Необходимость совершенствования системы бюджетного финансирования агрострахования / С.П. Чалов // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 24. – С. 42–47.

6. Шевченко, И.В. Страхование сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой: проблемы и пути решения / И.В. Шевченко, В.В. Чистяков // Финансы и кредит. – 2014. – №43 (619). – С.54-60.

7. Шестакова, М.В. Рынок сельскохозяйственного страхования в России и за рубежом / М.В. Шестакова // Вестник КрасГАУ. – 2014. – №4. – С.27-30.

АЗИАТСКИЙ БАНК ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

А.П. Бабакина
бакалавр, 2 курс

Е.А. Полищук
бакалавр, 2 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В последние годы страны Азиатско-Тихоокеанского региона развиваются все активнее, но устаревшая инфраструктура не позволяет им добиться желаемых темпов развития, в связи с чем остро встает вопрос о ее модернизации. Для преодоления проблемы нехватки финансов для этой модернизации был основан Азиатский банк инфраструктурных инвестиций.

***Ключевые слова и словосочетания:** АБИИ, финансирование, транспортный сектор, сектор энергетики, развитие, страны АТР.*

ASIAN INFRASTRUCTURE INVESTMENT BANK: NEW OPPORTUNITIES FOR REGIONAL DEVELOPMENT

A.P. Babakina
bachelor, 2 year

E.A. Polishchuk
Bachelor, 2 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In recent years, the countries of the Asia-Pacific region are developing more actively, but the outdated infrastructure does not allow them to achieve the desired pace of development, and therefore the issue of its modernization is acute. To overcome the lack of finance for this modernization, the Asian Bank for Infrastructure Investments was established.

***Keywords and phrases:** AIB, financing, transport sector, energy sector, development, Asia-Pacific countries.*

В связи с замедлением темпов экономического роста азиатских стран, вызванным недостаточно развитой инфраструктурой в разных секторах экономики, остро встал вопрос финансирования проектов по ее модернизации. Новой альтернативной международной организацией в этом направлении стал Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, но действительно ли он способствует развитию инфраструктуры стран АТР или преследует иные цели и задачи? Поскольку организация молодая, то ее деятельность до этого момента не подвергалась изучению и анализу. В данной статье будет проанализирована деятельность банка от его создания до настоящего времени для того, чтобы выявить каким отраслям управления банка отдает предпочтение в финансировании, а какие области азиатской инфраструктуры все еще остаются неохваченными.

Официальный сайт АИБ дает такое определение организации: «Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АИБ) – это новый многосторонний финансовый институт, созданный для объединения стран в решении сложных проблем инфраструктуры в Азии. Расширяя взаимосвязь и экономическое развитие в регионе за счет прогресса в инфраструктуре и других производственных секторах, мы можем помочь стимулировать рост и улучшить доступ к основным услугам» [1]. Но данное определение больше отражает цель создания банка, если же говорить о структуре его деятельности, то АБИИ – это международная финансовая организация, занимающаяся финансированием различных инфраструктурных проектов в азиатском регионе (энергетика, транспорт, телекоммуникации, сельскохозяйственное производство, водоснабжение и водоочистка, городское развитие и логистика, а также проекты по защите окружающей среды).

Данная организация является альтернативой для Международного валютного фонда, Всемирного банка и Азиатского банка развития, однако представители АБИИ неоднократно заявляли о том, что банк не видит цели в создании конкурирующей организации, а лишь «хочет работать с другими странами для поддержания существующей международной финансовой системы. Азиатский банк инфраструктурных инвестиций предполагается сделать дополнением к существующей международной финансовой системе» [2].

АПВ – это молодая организация, созданная 24 октября 2014 года и начавшая свою работу в 2015 году. Ее уставный капитал составил 100 млрд долларов США. Президентом АБИИ был избран Цзинь Лицзюнь, которому в работе помогает команда из пяти вице-президентов – представителей Великобритании, Франции, Индии, Германии и Индонезии.

Инициатор создания этого международного финансового института, а так же крупнейший акционер организации – Китай. Акционерами так же являются Индия и Россия, но КНР имеет фактическое право вето на принятие важнейших решений [3]. В данный момент участниками являются 57 стран по всему миру, из них 37 региональных и 20 нерегиональных.

И не смотря на то, что в 2013 году европейские страны высказали свои сомнения по поводу необходимости создания организации из-за подозрений в намерении бросить вызов действующему международному финансовому порядку, когда идея создания АБИИ была только предложена, уже через несколько месяцев многие из них выказали желание присоединиться. Бывший заместитель министра внешней торговли и внешнеэкономического сотрудничества КНР, главный представитель китайской делегации по переговорам о вступлении КНР в ВТО Лун Юнту прокомментировал это так: «Чтобы идти в ногу с процессом глобализации, европейские страны должны участвовать в развитии Азии, и их вступление в АБИИ можно расценивать как важный шаг для участия в региональном развитии. То, что на смену сомнениям пришла активная поддержка, объясняется собственными экономическими интересами развитых стран, их желанием не отстать от темпов глобализации». Лун Юнту также отметил: «Азиатский банк инфраструктурных инвестиций не является политическим продуктом, поэтому его создание продиктовано не политическими интересами или целями, а экономическими и коммерческими соображениями азиатских стран. Сейчас имеет место некоторая политизация вопроса АБИИ и преувеличение степени влияния Китая на банк. Это глубокое заблуждение» [5].

Какой же интерес во всем этом имеет Россия? Во-первых, из-за украинского кризиса и западных санкций, Россия оказалась в конфронтации с западными странами и в этих условиях вынуждена обратиться за помощью и сотрудничеством к азиатским странам. На данный момент Россия занимается экспортом энергоресурсов в КНР и при прекращении поставок природных ресурсов в Европу сможет выжить благодаря этому. Во-вторых, в рамках проекта «Один пояс, один путь» Китай заинтересован в строительстве и модернизации железных и автомобильных дорог. Но он может сделать это через страны постсоветского пространства, не включая Россию, а это вполне возможно, учитывая, что он имеет большинство голосов в управлении банка.

Главной причиной создания АБИИ явилось мнение официального Пекина о том, что «курс, который проводят Международный валютный фонд, Всемирный банк и Азиатский банк развития, не отвечают в должной мере интересам азиатского региона и не решают проблемы, которые перед ним стоят» [4]. И это мнение вполне разумно, ведь инфраструктура азиатских стран действительно существенно отстает от европейской инфраструктуры, которая как раз демонстрирует передовой уровень развития, и это настолько очевидно, что не заметить это просто невозможно. При этом владельцем наиболее развитой инфраструктуры в Азии является как раз Китай. Уже много лет именно эта страна занимается развитием внутренней инфраструктуры и накопила достаточный опыт для того, чтобы модернизировать логистическую систему, промышленность и создать современную транспортную сеть.

Как известно, Китай уже несколько лет занимается созданием таких проектов, как «Экономический пояс Шёлкового пути» и «Морской Шёлковый путь XXI века», в рамках которого заключает соглашения о создании трех трансевразийских экономических коридоров и двух новых морских маршрутов, для которых очень важна надежная развитая инфраструктура.

«По предварительным подсчетам Азиатского банка развития, с 2010-го по 2020 год странам Азии для поддержания сегодняшнего уровня экономического развития необходимо будет вложить во внутреннюю инфраструктуру минимум 8 трлн долларов США. А их ежегодная потребность в инвестициях составляет 800 млрд долларов. Только для развития инфраструктуры в Индии в ближайшие несколько лет потребуются один триллион долларов. Из суммарных 8 трлн долларов 68% пойдут на строительство новых инфраструктурных объектов, а 32% – на ремонт и обслуживание уже имеющейся инфраструктуры» [5]. Ни одна страна мира, или международная финансовая организация не сможет финансировать такую сумму на развитие. ВБ и АБР вместе могут инвестировать в эти проекты только около 20 млрд долларов в год.

Из всего вышесказанного можно сделать простой вывод, страны АТР готовы к экономическому росту за счет создания Экономического пояса Шелкового пути, но для его создания требуется подготовка инфраструктуры передового современного уровня. Строительство такой транспортной, логистической и коммуникационной инфраструктуры требует вложений миллиардов долларов США, которых ни одна

организация в мире по отдельности предоставить не может. И образуется замкнутый круг. Для развития нужно строительство, для которого нужны деньги, которые может предоставить только развитие.

В данной ситуации и оказалось возможным такое быстрое и удивительное для многих мировых экспертов создание АБИИ (АИВ). Все страны АТР нуждаются в финансовой помощи для развития этой области, и достичь прогресса могут только в сотрудничестве друг с другом, АБИИ может профинансировать самые необходимые из всевозможных проектов, а Китай, как эксперт в реализации подобных проектов, помочь с их воплощением.

Итак, с момента начала работы АБИИ прошло больше года, какой же старт сделала организация, на которую возлагались огромные надежды стран АТР? Всего за год своего существования банк профинансировал одиннадцать проектов мирового значения, каждый из которых важен не только стране-заемщику средств, но и окружающим его странам тоже. Суммарно за это время банк вложил около 2 млрд долларов в проекты семи стран мира. Основными направлениями кредитования стали транспортный сектор и сектор энергетики.

Проекты, профинансированные Азиатским банком инфраструктурных инвестиций:

1. Таджикистан, транспортный сектор, срок реализации – декабрь 2020. Первым проектом, профинансированным АБИИ совместно с Европейским банком реконструкции и развития, стало строительство автодороги из Душанбе до границы с Узбекистаном, которая станет частью высокоскоростной автомагистрали Восток-Запад в Центральной Азии. В проект общей стоимостью 105,9 млн долларов АБИИ и ЕБРР вложили 27,5 и 62,5 млн долларов соответственно. Соглашение было подписано 24 июня 2016 года.

2. Бангладеш, сектор энергетики, срок реализации – июнь 2019. Так же 24 июня 2016 года был утвержден проект по модернизации и расширению распределительных систем на сумму 165 млн долларов. Это поможет увеличить мощность распределения электроэнергии и поднять число потребителей электричества в сельской и городской местности.

3. Пакистан, транспортный сектор, срок реализации – июнь 2020. 24 июня 2016 года еще одним утвержденным проектом в софинансировании с Азиатским банком развития стало строительство национальной магистрали Пакистана М-4. АБИИ и АБР выделили на строительство по 100 млн долларов при общей его стоимости 273 млн долларов. Проект способствует достижению эффективного и безопасного транспортного коридора между Исламабадом, Фейсалабадом и Мултаном, упрощая тем самым связь между различными частями Пакистана, и будет способствовать развитию региональной торговли из Центральной Азии в морские порты Гвадар и Карачи.

4. Индонезия, социальные услуги, городской транспорт, срок реализации – июнь 2021. Четвертым и последним проектом финансирования, принятым 24 июня 2016 года стала модернизация национального проекта по благоустройству трущоб в Индонезии. Финансирование осуществляется страной из собственного бюджета с поддержкой АБИИ совместно со Все-мирным банком, обе организации вложили по 216,5 млн долларов в проект общей стоимостью 1743 млн долларов. Проект улучшит доступ к городской инфраструктуре и услугам в целевых трущобах в Индонезии. Это поддержит государственную программу инвестиций в инфраструктуру городских трущоб в 154 городах в центральной и восточной частях Индонезии.

5. Пакистан, сектор энергетики, срок реализации – отсутствует. 27 сентября АБИИ подписал договор софинансирования проекта расширения гидроэлектростанции Тарбела 5 в Пакистане совместно с ВБ, который полностью курирует этот проект. Стоимость строительства составляет 823,5 млн долларов, 390 млн из которых внес ВБ, 300 – АБИИ и 133,5 – правительство. Строительство включает в себя установку энергоблока в пятом тоннеле (тоннель 5) плотины Тарбела и строительство линии электропередачи для подключения мощности к национальной сети.

6. Мьянма, сектор энергетики, срок реализации – отсутствует. Так же 27 сентября был рассмотрен вопрос о предоставлении ссуды США в размере 20 млн долларов на реализацию проекта по строительству, развитию и эксплуатации электростанции с газотурбинной установкой комбинированного цикла мощностью 225 МВт в Мандалайском районе Мьянмы. Эта электростанция мощностью 225 МВт будет крупнейшим независимым производителем электроэнергии, работающим на газе в Мьянме, что реализует увеличившуюся потребность в надежных и экологически чистых источниках энергии для нужд страны.

7. Оман, транспортный сектор, срок реализации – декабрь 2018. 8 декабря 2016 года был подписан договор о финансировании проекта по строительству новой железнодорожной системы Султаната Омана, которая позволит Оману стать транспортным узлом и укрепить свои позиции экспортера полезных ископаемых. Проект общей стоимостью 60 млн долларов частично финансируется АБИИ (36 млн долларов) и Глобальной логистической системой Омана (24 млн долларов).

8. Оман, транспортный сектор, срок реализации – июнь 2020. Но в этот же день, 8 декабря 2016 года был рассмотрен и утвержден еще один вопрос по финансированию Оманского транспортного сектора. Это оказался проект создания экономической зоны на территории аэропорта Дукм (Duqm). Цель строительства – повышение эффективности перевозок, укрепление логистики, упрощение экспорта минеральных ресурсов, сокращение сроков их доставки и затрат для широкого спектра отраслей промышленности. Проект стоимостью 353,33 млн долларов финансируется за счет средств АБИИ в размере 265 млн долларов и управления аэропортом (SEZAD) в размере 88,33 млн долларов.

9. Азербайджан, сектор энергетики, срок реализации – отсутствует. В конце 2016 года (21 декабря) АБИИ решила профинансировать последний в уходящем году проект. Им стал Трансазиатский газопроводный проект (ТАНАП). В рамках Программы Южного газового коридора, Трансанатовский проект газопровода (ТАНАП) будет транспортировать природный газ, добываемый в месторождении Шах-Дениз-2, расположенном на Каспии в Азербайджане, по всей Турции и затем в Европу. В силу стратегического значения Программы, АБИИ финансирует ее совместно с другими международными финансовыми учреждениями, включая Всемирный банк (ВБ), Азиатский банк развития (АБР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). Этот проект оказался самым масштабным и дорогим из всех, в финансировании которых АБИИ принял участие, общая стоимость этого проекта составила 8,6 млрд долларов. В проект вложили: Азербайджан – 2,1 млрд долларов, АБИИ – 600 млн долларов, Всемирный банк – 800 млн долларов, ЕБРР и ЕИБ – 2,1 млрд долларов, другие коммерческие организации – 3 млрд долларов.

10. Индонезия, сектор управления водными ресурсами, срок реализации – ноябрь 2022. Первым профинансированным проектом 2017 года стал второй этап проекта по улучшению эксплуатации и безопасности плотин, стоивший 300 млн долларов, подписанный 22 марта 2017 года. Проект финансируется совместно двумя банками, вложившими по 125 млн долларов – АБИИ и Международным банком реконструкции и развития и правительством Индонезии, вложившим 50 млн долларов. Этот проект внесет непосредственный вклад в ликвидацию крайней нищеты и повышение общего благосостояния путем защиты инфраструктуры от разрушения плотины, расширения деятельности водохранилищ в целях улучшения предоставления услуг по водоснабжению для внутренних и сельскохозяйственных нужд и повышения устойчивости к изменениям климата за счет повышения безопасности инфраструктуры и улучшения работы.

11. Бангладеш, сектор энергетики, срок реализации – декабрь 2021. В тот же день, 22 марта 2017 года был подписан последний, на сегодняшний день, проект молодого азиатского банка инфраструктурных инвестиций по улучшению инфраструктуры и повышению эффективности добычи природного газа в Бангладеш. Проект состоит из двух компонентов. Во-первых, в газовом месторождении Титас будут установлены семь устьевых компрессоров (5 рабочих и 2 резервных). По завершении предполагается, что из газового месторождения Титас будет добыто дополнительно 1,0 трлн кубических футов газа. Во-вторых, будет построен 181-километровый 36-дюймовый газопровод. Трубопровод будет представлять собой магистральный транспортный трубопровод между Читтагонг и Бахрабад для транспортировки регазифицированного СПГ на центральный и западный рынки газа. Этот проект финансируется совместно АБИИ и АБР, вложившими в проект 60 и 167 млн долларов соответственно, остальную сумму (226 млн долларов) внесло правительство. Всего строительство составило 453 млн долларов [6].

Так же за этот год организация развеяла опасения многих стран о том, что банк собирается изменить мировую систему и сильно потеснить Всемирный банк и Международный валютный фонд. Наоборот, в финансировании почти всех проектов за это время, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций сотрудничал со многими международными организациями. При этом, такое сотрудничество принесло немалую пользу самому банку. Кроме того, что АБИИ таким образом улучшил свою репутацию, он сумел сильно сократить стоимость разработки проектов и снизил риски кредитования, за счет чего смог увеличить количество профинансированных проектов в разных странах. Ну и конечно огромный опыт банков-партнеров позволил АБИИ в кратчайшие сроки сформировать инвестиционный портфель, что было бы невозможно, если бы он действовал в одиночку.

В бизнес-плане на 2017 год АБИИ выделил три основных направления развития:

1. поддержка стран в развитии «зеленой» инфраструктуры и защите окружающей среды;
2. установление взаимосвязанности между странами путем развития трансграничной инфраструктуры, начиная с автомобильных и железных дорог, портов, энергетических трубопроводов и телекомов в Центральной Азии, и морских маршрутов в Юго-Восточной и Южной Азии, на Ближнем Востоке и за его пределами;
3. разработка инновационных решений по активизации частного капитала в партнерстве с другими международными финансовыми организациями, правительствами, частными финансистами и другими партнерами [7].

На данный момент, на рассмотрении у банка находятся десять новых проектов, пять из Индии, и по одному из Филиппин, Таджикистана, Казахстана, Индонезии и Грузии. Как и прошлые проекты, в основном, они будут связаны с транспортом и энергетикой.

В целом, немногим больше, чем за год своего функционирования, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций стал полноценным членом системы международных инвестиционных организаций и занял свое место в мировой экономике, при этом, не изменив цели своего создания.

1. Who We Are [Electronic resources] // The Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB). – URL: <https://www.aiib.org/en/about-aiib/index.html>

2. Interview: Li Keqiang on China's challenges [Electronic resources] // Financial Times. – 2015. – 15 apr. – URL: <https://www.ft.com/content/38307b3e-e28d-11e4-aa1d-00144feab7de#axzz3XSIG5biQ>.

3. China to have 30 per cent stake, veto power under AIIB deal [Electronic resources] // South China Morning Post. – 2015. – 30 jn. – URL: <http://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/1829342/aiib-deal-seals-chinas-big-stake-new-lender>

4. Что такое Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АИВ) [Электронный ресурс] // Аргументы и факты. Электрон. версия. – 2015. – 14 апр. – Режим доступа: http://www.aif.ru/dontknows/file/chto_takoe_AIIB

5. АБИИ и большие надежды Азии [Электронный ресурс] // Китай. – 2015. – № 5. – Режим доступа: http://www.kitaichina.com/se/txt/2015-05/25/content_689358.htm

6. Approved Project [Electronic resources] // The Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB). – URL: <https://www.aiib.org/en/projects/approved/index.html>

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 336.64

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»)

А.В. Бондарь
магистрант, 1 курс

О.А. Ботвенкина
магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Важным направлением развития знаний в области управления финансовой устойчивостью является обмен лучшим опытом и развитие корпоративных баз знаний компаний, уделяющих пристальное внимание совершенствованию технологий ведения бизнеса. Эти управленческие, информационные и другие технологии в виде корпоративных баз знаний и иных видах иногда частично представлены в открытом доступе, но зачастую являются и коммерческой информацией. Частичное открытие такой информации становится ценным опытом, который особенно востребован в профессиональной сфере. Современная методология анализа финансовой устойчивости апробирована на примере энергосбытовой компании.

Ключевые слова и словосочетания: финансовая устойчивость, методы анализа, коэффициенты, структура капитала, движение денежных средств.

METHODS OF ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENERGY RETAIL COMPANIES (ON THE EXAMPLE OF JSC «FAR EASTERN ENERGY COMPANY»)

A.V. Bondar
undergraduate of the 1st year

O.A. Botvenkina
undergraduate of the 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

An important direction of development of knowledge in the field of management of financial sustainability is very robust over the exchange of best practices and development of corporate knowledge bases of companies, needs to pay close attention to improve the technology of doing business. These managerial, information and other technologies in corporate knowledge bases and other sometimes partially represented in open access, but are often commercial information. Partial discovery of such information becomes a valuable experience that is especially popular in the professional field. With the temporary methodology for the analysis of financial sustainability is tested on the example of the energy supply company.

Keywords and phrases: financial stability, methods of analysis, ratios, capital structure, cash flow.

Важным направлением развития знаний в области управления финансовой устойчивостью, которое получило активное развитие в последние годы, является обмен лучшим опытом и развитие корпоративных баз знаний компаний, уделяющих пристальное внимание совершенствованию технологий ведения бизнеса. Эти управленческие, информационные и другие технологии в виде корпоративных баз знаний и иных видах иногда частично представлены в открытом доступе, но зачастую являются и коммерческой информацией. В этой связи, особенно актуальным является частичное открытие такой информации, что становится ценным опытом, который особенно востребован в профессиональной сфере.

Современные экономические реалии ориентируют на необходимость приращения научного знания и практических подходов с учетом решения задач по достижению финансовой устойчивости в краткосрочной и долгосрочной перспективе в условиях сильного влияния факторов кризисных тенденций.

Процесс управления финансовой устойчивостью должен быть основан на постоянном анализе, диагностике, прогнозировании финансовых показателей, и требует принятия своевременных управленческих решений. Такой подход позволяет рассматривать управление финансовой устойчивостью как единое целое: механизм, структуру и процесс управления.

Современными методами оценки финансовой устойчивости являются:

1) коэффициентный метод: подразумевающий расчет показателей ликвидности и платежеспособности, рентабельности и кредитоспособности.

2) анализ величины и структуры капитала предприятия, в рамках которого собственный капитал организации рассматривается как вложения в активы, определяющие конкретный запас прочности деятельности субъекта хозяйствования в будущем.

3) метод рейтинговой оценки, который позволяет оценить безопасность предприятия от разных рисков составляющих.

4) анализ движения денежных средств, направленный на оценку эффективности управления денежным потоком, что позволяет оценить источники притока и оттока денег и позволяет сделать выводы относительно достаточности денежных средств для проведения платежей.

Исследованию первых трех методов посвящено много исследований и учебных изданий. По сути, эти методы являются базовыми в арсенале методологии и практики финансового менеджмента.

При этом использовании анализа денежных потоков отведено не так много исследований [4]. Сложность этого метода заключается в том, что базовые методы основываются на финансовой отчетности компании, которая в большинстве своем так или иначе подлежит раскрытию (публичные компании раскрывают отчетность в обязательном порядке) [1, 2, 3], а раскрытие информации по движению денежных средств не является обязательным.

При этом денежные средства представляют собой самый важный и самый ограниченный ресурс компании. Их достаточность в нужный период времени позволяет не допускать кассовых разрывов, в случае их недостаточности собственных денежных средств, компания вынуждена привлекать заемные средства, что как раз и отражается на изменении структуры источников финансирования имущественного комплекса, а, следовательно, характеризует уровень финансовой устойчивости компании.

В настоящее время анализ финансовой устойчивости компании можно также оценить на основе прямого и косвенного метода анализа движения денежных средств, что дает информацию по потенциалу снижения доли заемных средств в источниках финансирования имущественного комплекса.

Прямой метод анализа движения денежных средств показывает основные источники притока и оттока денег, что позволяет сделать выводы относительно достаточности денежных средств для проведения платежей, но не показывает взаимосвязь между изменением остатка денежных средств (чистый денежный поток) и результатом в бюджете доходов и расходов.

Косвенный метод анализа движения денежных средств позволяет увидеть взаимосвязь между чистой прибылью и изменениями в активах компании, выявить источники поступления денег и направление их использования, что также позволяет оценить и качество принятых управленческих решений по управлению доходами и расходами.

Рассмотрим, как можно использовать данный инструмент для оценки финансовой устойчивости на примере ПАО «Дальневосточная энергетическая компания» (ПАО «ДЭК») по итогам деятельности за 2016 год и проведем оценку финансовой устойчивости ПАО «ДЭК» на основе коэффициентного метода (табл. 1) [5].

Таблица 1

Оценка финансовой устойчивости ПАО «ДЭК» (коэффициентный метод)

Показатель	Норматив	на 31.12.2015	на 31.12.2016
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,5-0,8	0,68	0,701

Ключевым показателем структуры капитала Общества является коэффициент автономии, поскольку данный показатель отражает обеспеченность финансирования активов Общества собственным капиталом. По состоянию на 01.01.2017 г. значение коэффициента составило 0,701. Таким образом, все обязательства ПАО «ДЭК» способно покрыть собственными средствами на 70,1%.

Рассмотрим, как характеризуется финансовая устойчивость ПАО «ДЭК» на основе анализа величины и структуры капитала (рис. 1) [6].



Рис. 1. Структура пассива баланса ПАО «ДЭК» на 31.12.2016

Соотношение заемного и собственного капитала определяет структуру инвестированного капитала и представляет собой отношение заемных средств к собственным средствам.

Метод рейтинговой оценки, позволяет оценить безопасность предприятия от разных рисковых составляющих. В своей деятельности ПАО «ДЭК» руководствуется методом, рекомендованным предприятиям энергосистемы (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинговая оценка финансовой устойчивости ПАО «ДЭК»

Показатель	на 31.12.2015	на 31.12.2016
Баллы	8,72	9,50
Рейтинг	C2	C1
Группа финансовой устойчивости	Предприятие с неудовлетворительным финансовым состоянием	Предприятие с неудовлетворительным финансовым состоянием

Основная задача корпоративных финансов – финансовое обеспечение деятельности организации. Также важно нахождение оптимального баланса между доходностью бизнеса и финансовыми рисками. Для обеспечения текущих финансовых потребностей бизнеса в части пополнения оборотных средств обычно берутся краткосрочные и долгосрочные банковские кредиты, которые существенно влияют на структуру источников финансирования деятельности, а задачей управленческого воздействия является как раз сокращение объема привлеченных средств, что улучшает структуру капитала, сокращает расходы на обслуживание кредитов.

Преимущества косвенного метода анализа движения денежных средств по сравнению с прямым методом заключаются в том, что он увязывает величину чистой прибыли (убытка) от операционной деятельности с изменением остатка денежных средств и позволяет увидеть влияние изменений в оборотном капитале на изменение остатка денежных средств.

В основе расчета, выполняемого косвенным методом, – сумма чистой прибыли от операционной деятельности и амортизационных отчислений, которая корректируется на изменение кредиторской и дебиторской задолженности и производственных запасов. Такой подход позволит определить, насколько операционные потоки покрывают потребность в инвестициях, выплатах по займам и дивидендам.

Так, изменение операционного денежного потока в бюджете движения денежных средств (БДДС), собранного как прямым, так и косвенным методом за значительный промежуток времени в динамике положительно и стабильно – это признак того, что финансовое положение компании устойчиво: операционная деятельность позволяет накапливать средства на инвестиционные потребности компании. А

вот если текущие потребности компания в большей степени покрывает за счет внешнего финансирования, то заемные средства будут постоянно расти при отрицательном операционном денежном потоке. И наоборот, эффективным управленческим воздействием является сокращение уровня задолженности по кредитам и займам.

Рассмотрим, как складывался бюджет движения денежных средств ПАО «ДЭК» за 2016 год относительно уровня 2015 года на основе его анализа косвенным методом (табл. 3).

Таблица 3

Агрегированный бюджет движения денежных средств ПАО "ДЭК"

№ п/п	Наименование показателя	Дельта значения 2016/2015 гг., млн руб.
1	Операционный денежный поток	990,5
2	Инвестиционный денежный поток	-69,0
3	Финансовый денежный поток	-879,0
4	Чистый денежный поток	42,6
5	Остаток денежных средств на начало периода	86,3
6	Остаток денежных средств на конец периода	128,8

По сути полученных результатов анализа движения денежных средств косвенным методом следует отметить:

1) Операционный денежный поток в 2016 году улучшен относительно уровня 2015 года на 990,5 млн руб. в основном за счет получения чистой прибыли и роста амортизации, что дало источник для дополнительного финансирования инвестиционной и финансовой деятельности.

2) В 2016 году относительно 2015 года отмечено снижение уровня ссудной задолженности на 1100 млн руб., т.е. менеджментом компании приняты решения о направлении денежного потока на снижение обязательств по кредитам, что в итоге оказало влияние на улучшение структуры источников финансирования имущественного комплекса.

3) Чистый денежный поток положительный и составил 42,6 млн руб., что дало прирост остатка денежных средств на конец 2016 года и позволило улучшить ликвидность баланса.

Следует отметить, что несмотря на улучшение значений показателей финансовой устойчивости по итогам 2016 года, ПАО «ДЭК» характеризуется неудовлетворительным финансовым состоянием, в первую очередь это обусловлено накопленными убытками прошлых лет, высоким уровнем дебиторской задолженности и обязательств.

Таким образом, в исследовании установлено, что комплексное использование методологии позволяет не только оценить состояние финансовой устойчивости предприятия через расчет показателей, но и понять природу факторов, оказавших влияние на показатели финансовой устойчивости в отчетном периоде.

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об акционерных обществах» / «Российская газета». № 248, 29.12.1995.

2. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг» / «Российская газета». № 79, 25.04.1996.

3. Приказ Минфина России от 28.08.2014 № 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» / «Российская газета». № 244, 24.10.2014.

4. Малых, Д. Прямой или косвенный: какой метод формирования БДС выбрать? [Электронный ресурс] Режим доступа <http://cfocafe.co/method-bdds> (дата обращения 19.03.2017).

5. Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ПАО «ДЭК» [Электронный ресурс] Режим доступа http://www.dvec.ru/stockholder/financial_statements/indicators (дата обращения 19.03.2017).

6. Отчетность по РСБУ ПАО «ДЭК» за 2016 год [Электронный ресурс] Режим доступа http://www.dvec.ru/stockholder/financial_statements/rsbu/files/rsbu_2016.pdf (дата обращения 19.03.2017).

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ И ВЛИЯНИЕ НА НЕЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ (НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИЙ СУДОСТРОЕНИЯ И СУДОРЕМОНТА)

Д.Е. Вятрович
магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Одной из главных характеристик функционирования и развития хозяйствующих субъектов является финансовая устойчивость. В нестабильных условиях обеспечение финансовой устойчивости необходимо осуществлять с учетом анализа влияющих на нее факторов. В статье отображены главные виды внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование финансовой устойчивости на примере судостроительного и судоремонтного комплекса России.

Ключевые слова и словосочетания: финансовая устойчивость, финансовое состояние, внутренние факторы, внешние факторы, судостроение и судоремонт.

FINANCIAL STABILITY OF ECONOMICS SUBJECTS AND INFLUENCING ON THEIR EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS (EXAMPLE IS SHIPBUILDING AND SHIP REPAIR)

D.E. Vyatrovich
undergraduate of the 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Most important functional and evolvement specifications of economic entities are financial stability. If convenience is unstable, the provision of financial stability must be realized with account of analyzing influence factors. This article show us the main types of external and internal factors, which influence on formation of financial stability taking for example shipbuilding and ship repairing complex of Russia.

Keywords and phrases: financial stability, financial performance, internal factors, external factors, shipbuilding and ship repair.

Судостроительная отрасль России – это предприятия, осуществляющие деятельность в подотраслях судового машиностроения, электротехники и морского приборостроения [6]. Судостроительная промышленность выступает индикатором научно-технического уровня страны и характеризует ее военно-промышленное развитие. Отрасль судостроения и судоремонта оказывает мультипликационное воздействие, активизируя производство и экономический подъем в различных отраслях промышленности. Исследуемая отрасль выступает неотъемлемой частью экономики России и вследствие обеспечения безопасности страны имеет общегосударственный масштаб. Стратегическое значение судостроения и судоремонта определяет актуальность проблемы финансовой устойчивости исследуемой отрасли. Повышение финансовой устойчивости судостроения и судоремонта является народно-хозяйственной задачей, решение которой способствует развитию экономики и усилению безопасности страны.

В настоящее время отрасль судостроения и судоремонта находится в кризисном состоянии: производительность труда – низкая, процесс производства – затянутый, а заводские цены не в состоянии конкурировать с мировыми. Поэтому, обеспечение финансовой устойчивости организаций судостроения и судоремонта является важнейшей задачей для их финансовых служб.

Стратегия обеспечения финансовой устойчивости должна в свою очередь учитывать совокупность факторов, оказывающих на нее воздействие. Несомненно, исследование концепции финансовой устойчивости в экономической системе позволяет выделить огромное количество разнообразных факторов, которые находятся в отношениях взаимосвязи, взаимозависимости и обусловленности, а также оказывают прямое или косвенное воздействие на состояние устойчивости организации. В экономической науке наиболее часто факторы финансовой устойчивости подразделяют на внутренние и внешние факторы. Очевидно, что внутренние и внешние факторы по-разному воздействуют на финансовую устой-

чивость. Характер и степень влияния их воздействия зависит от отраслевой принадлежности. Предлагаем рассмотреть основные факторы, влияющие на финансовую устойчивость применительно к предприятиям российского судостроительного и судоремонтного комплекса.

К основным внутренним факторам финансовой устойчивости судостроения и судоремонта можно отнести следующие:

1) длительность производственного цикла. Судостроение и судоремонт отличается достаточно длительным производственным циклом, который может достигать до 15 лет. В связи с этим сильно затруднено финансовое прогнозирование деятельности компаний-производителей, поскольку их доходы прогнозируются на основе долгосрочных контрактов, заключенных в рискованных условиях, что, в свою очередь, влияет на объемы финансирования работ [4];

2) судостроение связано с созданием весьма сложных и относительно дорогих объектов;

3) высокая стоимость основных фондов;

4) высокая трудоёмкость;

5) зависимость от импорта. Оборудование, необходимое для производственной деятельности предприятий судостроения и судоремонта, отсутствует на отечественном рынке. Основная часть востребованной на рынке гражданской морской техники выполнена по зарубежным проектам. Соответственно, практически все, даже несложное судовое комплектующее оборудование, ориентировано на зарубежного производителя и импортируется сейчас из стран ближнего и дальнего зарубежья [6];

6) отток квалифицированных кадров;

7) несбалансированная структура заказов. Сложившаяся в последние десятилетия практика единичного и растянутого по срокам строительства и ремонта отдельных кораблей привела к заметному ослаблению производственного потенциала отрасли и практическому разрушению производственной кооперации, особенно второго и третьего уровней. Одновременно в строительстве находится большое количество проектов кораблей и плавсооружений. Это приводит к гипертрофированным инженерным службам, большим затратам на подготовку производства [3];

8) неоптимальная организационно-производственная структура;

9) высокий износ основных фондов. Срок службы более 20 лет: энергетическое оборудование – 96,97%; металлургическое оборудование – 79,53%; крановое оборудование – 83,80%; загрузка мощностей – 35,5%;

10) монополизм поставщиков основного корабельного оборудования и комплектующих изделий;

11) поэтапное финансирование работ в течение всего периода постройки;

12) недостатки формирования и сроков пересмотра цен на оборонную и гражданскую продукцию;

13) недостаток собственных оборотных средств.

К внешним факторам относят экономические условия, технический прогресс, уровень доходов потребителей, налоговую систему, кредитную политику, законодательство, спрос на продукцию и др. Предприятия не могут воздействовать на внешние факторы, однако у хозяйствующих субъектов существует возможность снизить их неблагоприятное воздействие. Также, своевременный анализ внешних факторов позволяет использовать положительные тенденции и создавать резервы под возможные потери от негативного влияния данных компонентов [3]. Рассмотрим основные внешние факторы, оказывающие влияние на судоремонт и судостроение:

1) законодательные акты по контролю над деятельностью предприятия. Из анализа принятых в последнее десятилетие государственных документов следует, что правительство Российской Федерации принимает определенные решения по созданию благоприятных экономических условий для деятельности морского транспорта и судостроительных предприятий. К наиболее значимым можно отнести следующие законодательные акты: [7]:

– Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г.;

– Федеральный закон № 305 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с реализацией мер государственной поддержки судостроения и судоходства;

– Государственная программа развития транспортной системы России до 2020 г.

2) Изменение курса валют. К сожалению, доля импорта в анализируемой отрасли катастрофически высока: 90% судоремонтных плавучих мастерских приходится именно на импорт. Также отсутствует производство необходимого судового и палубного оборудования. Нестабильность курса рубля не обеспечивает постоянства цен на оборудование и комплектующие, необходимые для производства;

3) Структура спроса. В настоящее время отсутствует достаточное количество рентабельных для предприятия заказов на российском и внешнем рынках по строительству кораблей, судов и специальной морской техники. Поэтому предприятия вынуждены загружать производство низкорентабельными и даже убыточными заказами (корпуса судов, плавучий рыбзавод, танкеры и др.).

4) Конкуренция. Республика Корея и Китай стали достаточно серьезным фактором, понижающим возможности судостроительных и судоремонтных предприятий по удовлетворению потребностей российских организаций. По сравнению с зарубежными верфями в отечественной промышленности менее благоприятные условия финансирования реализации проектов по строительству судов, более высокий уровень налоговой и таможенной нагрузки. Большинство гражданских заказов осуществляется за гра-

ницей, а их общая сумма составляет около 1 млрд долларов США в год. Южную Корею и Японию с уверенностью можно отнести к мировым судостроительным державам. К преимуществам этих стран следует отнести высокое качество продукции, быстрые сроки строительства, высококвалифицированные кадры, благоприятные экономические и климатические условия. Таким образом, судостроительный и судоремонтный комплекс России не в состоянии конкурировать со странами АТР;

5) Научно-технический прогресс. Уменьшение объемов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ началось еще в 90-х годах. По этой причине российские предприятия на протяжении многих лет демонстрируют технико-экономическую отсталость. Для создания передовой техники отсутствуют необходимые научно-исследовательские разработки, а участие научных подразделений в проектировании и постройке судов малозначительно. В результате многие организации могут поставить только морально и технически устаревшую, более энергоемкую, сложную в эксплуатации и обслуживании, а также менее надежную продукцию. В настоящее время Россия вкладывает в науку и новые разработки в два раза меньше чем Южная Корея, в 3 раза меньше чем Германия, в 7 раз меньше чем Китай и в почти в 20 раз – чем США [2].

6) Налоговая система. Существующая в России налоговая политика не только не способствует привлечению заказов на отечественные верфи, но и приводит к росту стоимости судов. В конечном итоге это влечет за собой их удорожание на 15–25% относительно аналогичных судов, строящихся для российских судовладельцев на зарубежных верфях. Строительство судов на экспорт также не приносит судостроителям прибыли. Налоги лишают судостроителей значительной доли оборотных средств, вынуждают брать краткосрочные кредиты в отечественных коммерческих банках под большие проценты и, таким образом, приводят к завышению стоимости постройки судов [1].

Однако на данный момент в рамках государственной поддержки отрасли судоремонта и судостроения планируется установить льготы по уплате НДС.

На текущий момент объем выплат по НДС соизмерим с 8% от выручки. Предлагается снижение налоговой ставки на комплектующие для судостроительной промышленности с 18 до 10%. Строительство судна занимает длительный период, в который судостроительные организации закупают комплектующие и материалы, облагаемые НДС. Однако возмещение НДС происходит только при продаже судна после его постройки. Сокращение обязательств судостроительных компаний по выплате НДС поставщикам положительно скажется на их финансовой устойчивости.

7) Кредитная система. Предлагаемые процентные ставки для кредитования не могут устраивать предприятия. Сегодняшние значения процентных ставок превышают значение рентабельности предприятий в спокойное время, а в условиях кризиса для организаций все более сложным является ведение прибыльного дела [7]. По этой причине российские судоходные компании вынуждены кредитоваться за рубежом, тем более что зарубежные банки особенно охотно дают кредиты под залог строящихся судов или других морских технических сооружений. Однако использование кредитов зарубежных банков кредиторы часто связывают с обязательным заказом на Западе комплектующего оборудования (не всегда совершенного, экономичного, безопасного и надежного) и с регистрацией построенных за этот кредит судов под иностранным флагом.

Таким образом, в настоящее время российские предприятия судостроения и судоремонта подвергаются воздействию целого ряда внешних факторов, которые будут оказывать свое влияние на финансовую устойчивость. На них накладываются внутриотраслевые факторы, которые также негативно влияют на финансовую устойчивость предприятий судостроения и судоремонта. В связи с этим возникает объективная необходимость разработки механизмов оценки и обеспечения финансовой устойчивости предприятий данной отрасли в контексте воздействия выявленных групп факторов и соответствующих рисков.

1. Анфимов, М.Э. Выявление рискообразующих факторов на предприятиях судостроительной и судоремонтной отрасли / М.Э. Анфимов // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 118–123.

2. Андреева, Ю.А. Современные условия кредитования нефинансового сектора в России / Ю.А. Андреева // Научный альманах. – 2016. – № 12-1. – С. 22-27.

3. Ветрова, Е.Н. Теоретические основы управления инновационным развитием экономики отраслей и предприятия: коллективная монография / Е.Н. Ветрова. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2007. – 347 с.

4. Кузнецов, Л.Г. Судостроение – стимул к развитию машиностроения / Л.Г. Кузнецов // Деловая слава России. – 2015. – № 51. – С. 4-8.

5. Минпромторг опубликовал тезисы проекта госпрограммы РФ по развитию судостроительной промышленности до 2030 года [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://guraran.ru/news/newsread/news_id-4742.

6. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие судостроения на 2013–2030 годы» [Электронный ресурс]: Государственная программа Российской Федерации «Развитие судостроения на 2013–2030 годы» Распоряжение Правительства РФ от 24.12.2012 N 2514-р Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. Осипов, В.А. Проблемы развития судостроительно-судоремонтного комплекса Дальнего Востока России: монография / В.А. Осипов. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014. – 219 с.

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336.71

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА «МИР» КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н.В. Гриванова
магистрант, 2 курс

Е.В. Конвисарова
канд. экон. наук, профессор кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Проект платежной системы «Мир» стал важной частью обеспечения финансового суверенитета России, а также финансовой независимости ее жителей от внешних негативных факторов экономического и политического характера. Российская система международных карт была создана в рекордно сжатые сроки – всего за 1,5 года. Столь сильная спешка с реализацией плана связана с необходимостью исключить возможность помешать вмешательству в работу банковской системы России извне.

Ключевые слова и словосочетания: банки и банковские продукты, банковские карты, инновации, новые технологии, платежные системы.

NATIONAL PAYMENT SYSTEM "MIR" AS AN INNOVATIVE PRODUCT IN THE ACTIVITY OF CREDIT ORGANIZATIONS

N.V. Grivanova
Undergraduate, 2 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

E.V. Konvisarova
Cand. Econ. In Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economics

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The Mir payment system project became an important part of ensuring Russia's financial sovereignty, as well as the financial independence of its residents from external negative factors of an economic and political nature. The Russian system of international maps was created in record time – in just 1.5 years. Such a strong hurry with the implementation of the plan is related to the need to exclude the possibility of interfering with the operation of the Russian banking system from outside.

Keywords and phrases: Banks and banking products, bank cards, innovations, new technologies, payment systems.

Платежная система «Мир» была спроектирована в России как многонациональная платежная система. Первые карты были выпущены 15 декабря 2015 года. Ее оператором стало Акционерное Общество «Национальная система платежных карт», которое существует с 23 июля 2014 года [1].

Данные меры были в первую очередь предприняты из-за существовавших ранее прецедентов. Так при введении США санкций против России некоторые международные платежные системы поддержали эти меры. Так как они осуществляли свою деятельность и на территории России, данные платежные системы с марта 2014 года смогли нарушить работу некоторых международных банков, в число которых входят «Россия», СМП-банк, Собинбанк, который находится под контролем банка «Россия» и Инесткапиталбанк, подконтрольный СМП-банку [2].

История создания ПС «Мир» достаточно динамична. Изначально был проведен конкурс на самое оригинальное название и логотип. В результате, победило существующее название, а логотипом стало изображение голубо-зеленого глобуса. Согласно законодательству РФ (часть 1 от 30.1 ФЗ №161-ФЗ «О Национальной платежной системе» и Положению об обеспечительных взносах, утвержденному Банком России 12.06.2014 №423-П), основными целями этой ПС стали обеспечение эффективности бесперебойности и легкой доступности предоставления платежных и финансовых услуг и создание механизма обеспечительных взносов операторов платежных систем. Первые соглашения о совместных картах были заключены с MasterCard, American Express, Japan Credit Bureau, а первыми банками-эмитентами были 7 банков: Московский Индустриальный банк, МДМ Банк, РНКБ, Связь-Банк, Банк «РОССИЯ», СМП Банк, Газпромбанк. При этом именно Газпромбанк стал первым банком, который выпустил первую карту «Мир» для оплаты как в России, так и в международном масштабе. В 2017 году начался выпуск карт с возможностью бесконтактной оплаты и проезда в транспорте. В будущем это станет возможно даже в метро. К тому же, разработчики ПС «Мир» установили, что к июлю 2017 года все российские баки должны будут обслуживать карты «Мир», о крайней мере, в своих банкоматах и POS – терминалах. Сегодня в «Мир» входят главные российские банки, а также множество других, о которых будет упомянуто далее.

Данная платежная система включает карты классические, премиальные и дебетовые. С классической картой возможно работать в интернете или производить расчет оффлайн, при этом разрешается использовать как собственные денежные средства, так и занятые у банка. У держателей премиальных карт есть ряд преимуществ перед владельцами классических карт: они могут пользоваться различными бонусами, персональной поддержкой, также им предоставляется кэшбэк и информирование по СМС. При помощи дебетовых карт их держатели могут производить операции лишь онлайн, к тому же данный вид карт может выпускаться полностью обезличенным. Они могут быть выпущены как с российскими чипами («НИИМЭ и Микрон» «Ангстрем»), так и иностранными. Данный вид карт ПС «Мир» позволяет получать и заработную плату, социальные пособия выплаты, оплачиваться товары, а также услуги и оффлайн, и по интернету, снимать наличность в банкоматах с логотипом «Мир», а также переводить деньги на карты Visa, Mastercard, «Мир», погашать кредитные займы в банках и онлайн, оплачивать коммунальные платежи. Например, в Связь-Банке на сентябрь 2016 года годовое обслуживание разных карт было следующим (см. табл. 1): Стоимость обслуживания всех видов карт зависит от банка их держателя [3].

Таблица 1

Стоимость годового обслуживания карт «Мир» в Связь-Банке на сентябрь 2016 года

Вид карты	Руб. в год
Дебетовая	90
Классическая дебетовая	450
Премиальная дебетовая	2000

При этом платежная система «Мир» обеспечивает безопасность ее пользователей, а также их финансовых средств на картах. С этой целью при изготовлении карт применяются наиболее современные технологии. В их оформлении банки-эмитенты должны придерживаться ряда уникальных фирменных элементов. Среди них графический символ рубля, который может быть проверен в ультрафиолете, современный чип под золото/серебро, который также выполняет функцию микропроцессора и таким образом хранит платежную информацию для проведения транзакций по этим картам. На карте расположена голограмма «Мир», которая при изменении угла наблюдения становится из выпуклой плоской, что позволяет отличить ее от подделок. К тому же, по первым шести цифрам номера карты можно определить платежную систему и банк, которые выпустил данную карту. На лицевой стороне карта должны быть видны логотипы ПС «МИР» и банка-эмитента. Дополнительным средством защиты является подпись владельца карты на ее обратной стороне. Без нее карта недействительна. В Интернете все платежи по этой карте защищены технологией MirАссерт, которая похожа на систему 3D Secure.

«Мир» отличается от карт других платежных систем уже тем, что его обслуживание стоит дешевле, а также для всех держателей и данных карт есть уникальная система лояльности. В 2017 году стартовал пробный проект лояльности платежной системы «Мир», в основе которой – специальные предложения от брендов и сетевых магазинов – партнеров программы, а также возможность кэшбэка.

В остальном же функции данной карты ничем не отличаются от ее международных аналогов, а доступ к денежным средствам и операциям не зависит от работы международных ПС. Как уже было сказано, тарифы на ПС «Мир» зависят конкретно от каждого отсуживающего банка, но на ряд программ данный вид карты может быть эмитирован бесплатно. Данная платежная система старается стать наиболее конкурентной на рынке таких же продуктов, поэтому ее производители попытались максимально расширить ряд информационных, платежных и идентификационных сервисов. Благодаря данным сер-

всисам пользователи могут поучать услуги государственных, муниципальных и социальных органов в значительно более комфортных для себя условиях.

Команда платежной системы «Мир» старается участвовать и во всероссийских проектах. Например, летом 2016 года она поддержала ряд крупных мероприятий, среди которых гастрономический фестиваль «О, да! Еда!» и Московский международный кинофестиваль.

Карту «Мир» уже стали принимать многие интернет-порталы России и зарубежья, в т.ч. OZON-Трэвел, Biletix, Mail.Ru Group, Мегафон. Чтобы узнать принимает ли какой-либо Интернет-ресурс карту «Мир», необходимо поискать значок одноименной платежной системы в разделе оплаты.

В настоящее время в программе ПС «Мир» участвует множество российских и международных банков. Всего их количество составляет 313 учреждений, из них 61 отделение выпускает карту и 147 отделений ее обслуживают. Принимают карту 64 учреждений: интернет-магазинов, кофеен и др. Среди них такие известные организации, как IKEA, KFC, McDonald's, OZON.ru, PEGAS Touristik, Ашан, Аэрофлот, ЛУКОЙЛ, М-Видео, Мегафон, МЕТРО Кэш энд Керри, Роснефть, Теле2, Триколор ТВ, РЖД, Шелл.

Картой платежной системы «Мир» можно расплачивается и при поездках за границу. Банки России (в том числе и банки Крыма) и международные ПС уже начали выпуск совместных карт. Например, Maestro и JCB эмитировали карты «Мир»-Maestro и «Мир»-JCB, которые функционируют в России как карты «Мир», а за рубежом обслуживаются в Maestro и JCB.

Данная платежная система старается сделать использование ее карты как можно более комфортным для ее клиентов. Например, на сайте ПС mionline.ru по адресу locator.mionline.ru расположен сервис Локатор, по которому можно найти ближайший банкомат для совершения какой-либо денежной операции [4].

Но есть и проблемы у платежной системы «Мир». Некоторые банки отказываются работать с данной платёжной системой в связи с рядом экономических проблем.

«Мир» – аналог международной платежной системы. У многих людей к моменту его запуска уже были международные платежные карты. И если банк переходит на новую международную платежную систему, то ему придется поменять карты всех своих клиентов. Это огромный масштаб. К тому же, выпуск карт связан с некоторыми затратами. И срок их действия рассчитан так, чтобы ежегодная оплата за обслуживание покрывала эти затраты. Но если банку придется быстро перевести всех своих клиентов на новые карты, а срок действия старых еще не закончится, он не только понесет финансовые убытки, но и вынужден будет сделать колоссальные денежные и трудовые вливания на выпуск огромного количества карт. При этом основная часть затрат придется на крупнейшие банки страны: Сбербанк, Сельхозбанк, ВТБ, Газпромбанк [5].

Решением данной проблемы было предложение банков создателям ПС «Мир» дать разрешение банкам-эмитентам переходить на карты постепенно и выпускать их по мере истечения срока службы карт старого образца.

К тому же, сотрудники банков озабочены рентабельностью карт «Мир». По ним банки могут получать лишь 0,8% от операций, в то время как по другим иностранным международным платежным системам – около 1,3%. По тем дебетовым картам, которые «Мир» установил изначально, была следующая межбанковская комиссия: по предоплаченной – 0,3% (но не более 3 руб.), по классической – 0,8%, по премиальной – 2%. При этом банки не могут выдать лишь премиальные карты. Дело все в том, что когда клиент совершает операцию, но при этом банк недоступен, были установлены оффлайн-лимиты, по которым платежная система ее рано может списать средства. А при существовании зарплатных проектов это особенно невыгодно эмитирующим банкам.

К тому же для того чтобы банки не выпускали большое количество премиальных карт, ПС «Мир» установила требования к минимальной сумме затрат по данной карте в месяц: для классической это 10 000 рублей, а для премиальной – 20 000. Это также стало невыгодно некоторым банкам, так как зарплата во многих городах России не дотягивает до того уровня, чтобы можно было тратить такие суммы в месяц.

В феврале 2017 года было объявлено, что платежная система «Мир» создаст новые виды карт: «Классическая карта привилегия» и «Классическая карта привилегия плюс». При этом было отмечено, что данные карты будут более выгодны для банков, выпускающих их. Межбанковская комиссия по новым видам карт «Мир» составит от 1,5 до 1,75%.

К тому же, с 16 февраля 2017 года ПС «Мир» отменила требования по минимальной сумме расходов по картам, установление оффлайн-лимитов оставила на усмотрение банков-эмитентов.

Но есть тенденции, которые могут осложнить работу российских банков. Госдума подготавливает законопроект, по которому с 1 января 2018 года финансовые операции, по которым средства списываются с государственного счета (пенсии, пособия, заработные платы госслужащим) можно будет проводить только на карты «Мир», получатели не смогут использовать для этого карты других платежных систем. В случае принятия этого законопроекта банкам придется в срочном порядке эмитировать порядка 31 миллиона карт, что было рассчитано на основе данных Росстата [6].

1. Платежная система «Мир» [Электронный ресурс] // Национальная система платежных карт: официал. сайт. – Режим доступа: <http://www.nspk.ru/cards-mir/>

2. Карта «Мир» – особенности и плюсы [Электронный ресурс] // Национальная система платежных карт: официал. сайт. – Режим доступа: http://www.nspk.ru/about/press/about_us/karta-mir-osobennosti-i-plyusy/

3. «Мир» – банковская карта российской платежной системы «Мир» [Электронный ресурс] // АЭБ: официал. сайт. – Режим доступа: <https://albank.ru/ru/cards/mir.php>

4. Национальная система платёжных карт России [Электронный ресурс] // Банкирша.com: официал. сайт. – Режим доступа: <https://bankirsha.com/karty-nacionalnoy-platyozhnoy-sistemy-mir.html>

5. Банки саботируют платежную систему "Мир"? [Электронный ресурс] // Pravda.ru: официал. сайт. – Режим доступа: <https://www.pravda.ru/news/economics/19-01-2017/1322757-prohorov-0>

6. Платежная система «Мир» меняет тарифы для банков [Электронный ресурс] // Ведомости: официал. сайт. – Режим.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 657.1

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЕСПРОМ»

Т.В. Грислит
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Находка*

В настоящее время в условиях существования различных форм собственности в России особенно актуальным становится изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства предпринимательского капитала. В современной российской экономике собственный капитал организации выступает как важнейшая экономическая категория и является основой деятельности любого хозяйствующего субъекта. Для достижения успехов в различных сферах хозяйственной деятельности, руководству экономических субъектов необходима полная и достоверная информация об имеющихся собственных средствах, которая позволяет объективно оценить внутренним и внешним пользователям производственно – финансовую деятельность предприятий, определить их резервы и привлечь при необходимости дополнительные инвестиции. Основным источником получения какой-либо правдивой информации в области собственного капитала являются данные правильно организованного бухгалтерского учета по их формированию и использованию. Поэтому вопросам учета и анализа собственного капитала следует уделять особое внимание.

Ключевые слова и словосочетания: капитал, собственный капитал, уставной капитал, резервный капитал, добавочный капитал, учет, анализ.

ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF EQUITY BY EXAMPLE LESPROM LLC

T.V. Gruslit
bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Nakhodka*

At present, in the conditions of the existence of various forms of ownership in Russia, the study of issues of the formation, functioning and reproduction of entrepreneurial capital becomes especially urgent. In the modern Russian economy, the organization's own capital acts as the most important economic category and is the basis of the activity of any economic entity. To achieve success in various spheres of economic activity, management of economic entities needs complete and reliable information on available funds, which allows to objectively evaluate the industrial and financial activity of enterprises, to determine their reserves and to attract additional investments if necessary. The main source of obtaining any true information in the field of equity is the data of properly organized accounting for their formation and use. Therefore, issues of accounting and analysis of equity should be given special attention.

Keywords and phrases: capital, equity capital, authorized capital, reserve capital, additional capital, accounting, analysis.

Собственный капитал представляет собой финансовую основу предприятия. В процессе функционирования он обеспечивает интересы собственников и персонала. Любая организация, которая ведет хозяйственную деятельность (будь то производственную или какая-либо коммерческая деятельность), неизменно обладает неким капиталом, который представляет собой совокупность денежных средств и материальных ценностей.

На сегодняшний день многие экономисты придерживаются финансового подхода к сущности капитала и рассматривают его как важнейшее стратегическое средство хозяйственной деятельности предприятия, без которого она практически не имеет смысла. Основной характерной чертой такого подхода является объединение капитала и инвестирования.

Например, по мнению Е.И. Шохина, капитал – сумма источников краткосрочного и долгосрочного характера [7, с. 134]. В.В. Бочаров подразумевает под капиталом общую стоимость средств в денежной материальной и нематериальной формах, вложенных в активы организации. [2, с. 88] С точки зрения И.А. Бланка под капиталом предприятия понимается накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и капитальных товаров, вовлекаемый собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения прибыли [1, с.199].

Согласно методике отечественного бухгалтерского учета, капитал, как правило, представлен в виде фактора производства, т.е. всего того объема благ, с помощью которых организацией может быть получен доход. При этом А. Смит проводит деление капитала на основной (который приносит прибыль без вовлечения его в оборот) и оборотный (который приносит доход только в процессе своего обращения). Н.А. Лытнева придерживается аналогичного подхода и определяет капитал как «величину средств, вложенных в хозяйственную деятельность» [5, с.48].

Данное определение капитала находится в соответствии с известным балансовым уравнением, согласно которому актив баланса представляет собой развернутую характеристику компонентов капитала организации, а пассив представляет собой состав источников формирования капитала.

Говоря об объектах бухгалтерского учета, нельзя не упомянуть о «собственных источниках средств», которые согласно Я.В. Соколову «складываются из фондов, резервов, нераспределенной прибыли и прибыли», вообще не давая определение понятию «капитал» [6, с.112]. В данной связи, собственный капитал организации представляет собой важнейшую экономическую категорию, выступая основой деятельности любого хозяйствующего субъекта.

Само определение понятия «капитал» возможно найти только в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, другие российские нормативные документы это понятие не содержат. В указанной Концепции капитал определяется как «вложения собственников и прибыль, накопленная за все время деятельности организации. При определении финансового положения организации величина капитала рассчитывается как разница между активами и обязательствами» (и. 7.4 Концепции).

Что касается других нормативных актов, то в них содержатся характеристики отдельных составляющих понятия «капитал», а так же раскрывается его структура и методологические аспекты бухгалтерского учета.

Существуют две формы бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые отражают собственный капитал организации – «Бухгалтерский баланс» и «Отчет об изменениях капитала». Фактически весь III раздел бухгалтерского баланса, который называется «Капитал и резервы» посвящен данному показателю. По некоторым параметрам этот раздел схож с МСФО. Как и в РСБУ, в МСФО нет отдельного стандарта, посвященного вопросам признания и отражения в отчетности капитала компании и его элементов [5, с. 124].

Существует несколько МСФО, которые затрагивают вопросы учета капитала: МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль», МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации», МСФО (IAS) 33 «Прибыль на акцию», МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».

Согласно Принципам представления и составления финансовой отчетности (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) МСФО капитал определяется как чистые активы, а именно как «оставшаяся доля активов предприятия после вычета всех его обязательств» [3, с.29]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что бухгалтерский баланс представляет собой не только записи по счетам в течение отчетного периода, но так же является обязательным результатом, измеряющим все элементы финансового положения организации на определенную дату.

За счет своевременного отражения фактов хозяйственной жизни в течение рассматриваемого периода и, соответственно, формирования статей баланса как компонентов финансового положения организации, формируется величина собственного капитала организации.

Капитал иностранных предприятий, сумма которого отражена в их бухгалтерском балансе, разделен на три основных вида: средства, внесенные акционерами; нераспределенная прибыль; резервы, сформированные из нераспределенной прибыли, а также резервы, представляющие собой корректировки, обеспечивающие поддержание капитала.

Капитал, внесенный акционерами представляет собой инвестированный капитал и состоит он из уставного и добавочного капитала. Капитал, который накапливается в процессе хозяйственной деятельности, представляет собой накопленный капитал и является нераспределенной прибылью и резервами.

Аналогично отчетности, составляемой по правилам РСБУ, отчетность, составленная по МСФО, отражает собственный капитал в двух формах: в бухгалтерском балансе и в отчете об изменениях собственного капитала. В общем виде сравнение составляющих собственного капитала организации представлено в табл. 1.

Таблица 1

Составляющие собственного капитала организации в соответствии с РСБУ и МСФО

РСБУ	МСФО
Уставный капитал	Уставный капитал
Переоценка внеоборотных активов	Добавочный капитал
Добавочный капитал (без переоценки)	Резервный капитал
Резервный капитал	Нераспределенная прибыль
Нераспределенная прибыль	

Добавочный капитал по бухгалтерской отчетности, составляемой по правилам МСФО, можно разделить на следующие виды: добавочный капитал, полученный сверх номинала акций, или эмиссионный доход; добавочный капитал от переоценки; некоторые курсовые разницы.

Резервный капитал, в свою очередь, можно подразделить на следующие статьи: резервы; резервы, представляющие собой часть распределенной накопленной чистой прибыли; резервы, представляющие собой корректировки на поддержание капитала.

В общем виде резервный капитал включает в себя чистые и отвлеченные резервы: оценочные и затратные резервы. К чистым резервам относится: резервный фонд, который сформирован из нераспределенной прибыли организации и не требует корректировки. Группа отвлеченных резервов представлена двумя составляющими: оценочными резервами; затратными резервами.

Оценочные резервы (резервы по сомнительным долгам, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, резервы под снижение стоимости материальных ценностей) признаются в составе прочих расходов [3, с.29].

В процессе хозяйственной деятельности регулярно происходит изменение собственного капитала – это такие хозяйственные операции, отраженные в соответствии с МСФО, в следствие которых происходит изменение в акциях.

Уставный капитал является неизменной и стабильной величиной, которая представляет собой основу юридической возможности существования. Законодательство устанавливает минимальный размер уставного капитала [8, с. 116], сохранение которого на уровне не ниже предусмотренного законом является обязательным условием функционирования предприятия. Уставный капитал отражает совокупный вклад учредителей (участников, собственников) в имущество предприятия в стоимостном выражении.

Согласно Гражданскому кодексу РФ, уставным капиталом обязаны обладать некоторые коммерческие организации, например, такие как акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью. Такие хозяйствующие субъекты как полные товарищества и товарищества на вере обязаны сформировывать складочный капитал. В свою очередь, унитарные предприятия располагают уставным фондом.

Резервный капитал представляет собой ту часть собственного капитала, которая выделяется из прибыли организации для покрытия возможных убытков или потерь. Способ образования и величина резервного капитала индивидуальны и определяются каждой организацией самостоятельно на основании законодательства РФ и уставных документов организации. Процесс формирования резервного капитала строго регламентирован законодательством, и в обязательном порядке резервный капитал должен иметь строгое целевое назначение.

Так, что касается акционерных обществ, то в соответствии с законом, они обязаны формировать резервный капитал в размере не менее чем 5% от суммы своего уставного капитала, а так же ежегодно производить его увеличение путем отчислений в размере не менее чем 5% чистой прибыли, в целях достижения величины, установленной уставом организации. Безусловно, чистую прибыль следует отнести к основному источнику формирования резервов.

В современной системе рыночного хозяйствования резервный капитал является страховым фондом, который создается для возмещения потенциальных убытков и имеет своей целью защитить интересы третьих лиц в случае недостаточности прибыли у предприятия.

Учет собственного капитала является комплексным, т.е. включает в себя учетные процессы в части уставного, резервного и добавочного капитала, а также нераспределенной прибыли (табл. 2).

Отражение информации о собственном капитале в бухгалтерском балансе

Сумма задолженности		Отражение в бухгалтерском балансе
Определяется на основании	Отражается по кредиту счета	
Уставный капитал		
Протокола решения собрания акционеров, решение общего собрания участников	80 «Уставный капитал»	Стр. 1310 III раздела
Резервный капитал		
Решения общего собрания участников	82 «Резервный капитал»	Стр. 1360 III раздела
Добавочный капитал		
Решения общего собрания участников	83 «Добавочный капитал»	Стр. 1350 III раздела
Нераспределенная прибыль		
Решения общего собрания участников	84 «Нераспределенная прибыль»	Стр. 1370 III раздела
Резервы предстоящих расходов		
Решения общего собрания участников	96 «Резервы предстоящих расходов» (оценочные обязательства)	Стр. 1540 V раздела

В регистрах бухгалтерского учета отражается сумма уставного капитала, только после регистрации уставных документов. В бухгалтерском балансе предприятия отражаемая величина уставного капитала должна соответствовать суммам, указанных в учредительных документах. Основанием для ведения аналитического и синтетического учета по счету 80 «Уставный капитал» являются учредительные документы, изменения и дополнения к ним, отчеты о выпусках акций.

Счет 82 «Резервный капитал», счет пассивный, балансовый используется для учета резервного капитала. Порядок формирования и использования резервного капитала определяется действующим законодательством или уставом предприятия. Для учета добавочного капитала Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций предназначен счет 83 «Добавочный капитал», по кредиту которого отражаются: прирост стоимости внеоборотных активов, выявляемый по результатам переоценки их, – в корреспонденции со счетами учета активов, по которым определен прирост стоимости; сумма разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученной в процессе формирования уставного капитала акционерного общества (при учреждении общества, при последующем увеличении уставного капитала) за счет продажи акций по цене, превышающей номинальную стоимость.

Конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом налогов, отражается в бухгалтерском балансе нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) и выявляется в бухгалтерском учете как кредитовое сальдо по счету 99 «Прибыли и убытки». Для учета нераспределенной прибыли используется счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», предназначенный для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли или непокрытого убытка организации. Экономическое содержание этого счета в аккумулировании прибыли, не выплаченной в форме дивидендов.

Сумма чистой прибыли списывается заключительными оборотами декабря в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки».

В составе собственного капитала также учитываются и резервы предстоящих расходов, учитываемые на счете 96 «Резервы предстоящих расходов». Резервирование тех или иных сумм отражается по кредиту счета 96 в корреспонденции со счетами учета затрат на производство и расходов на продажу. Правильность образования и использования сумм по резервам периодически проверяется по данным смет, расчетов и т.п. и при необходимости корректируется. Аналитический учет по счету 96 «Резервы предстоящих расходов» ведется по отдельным резервам.

На сегодняшний день современные российские экономисты, такие как Бланк И.А, Ковалев В.В., Ефимова О.И. и др. едины во мнении, что управление капиталом, в частности источниками его формирования и направлениями использования, связано с необходимостью решения целого ряда задач, основными из которых считаются:

1) Формирование капитала в объемах обеспечивающих необходимые темпы экономического роста предприятия.

Выполнение этой задачи подразумевает следующие действия:

– определение общей потребности в капитале для создания необходимых предприятию активов;

- определение путей пополнения оборотных и внеоборотных активов;
- разработка системы мероприятий по привлечению различных источников финансирования

2) Оптимизация распределения капитала по видам деятельности и направлениям использования. Выполнение этой задачи предполагает:

- изучение путей наиболее эффективного использования капитала в отдельных видах деятельности предприятия и хозяйственных операциях;
- использование капитала, путем достижения наиболее эффективного его функционирования и роста рыночной стоимости предприятия

3) Обеспечение условий максимальной доходности капитала при предусматриваемом уровне финансового риска, что подразумевает:

- изучение направлений наиболее эффективного использования капитала в отдельных видах деятельности предприятия и хозяйственных операциях;
- использование капитала, обеспечивающего достижение условий наиболее эффективного его функционирования и роста рыночной стоимости предприятия.

4) Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития путем формирования оптимальной структуры капитала и его размещения в оптимальных объемах в активы с высокой степенью ликвидности;

5) Обеспечение достаточного уровня финансового контроля над предприятием со стороны учредителей, что обеспечивается контрольным пакетом акций (контрольной долей в паевом капитале) в руках первоначальных учредителей предприятия.

6) Обеспечение достаточной финансовой гибкости со стороны предприятия [4, с. 119].

Реализация основной цели управления капиталом предприятия: повышение уровня самофинансирования и финансовой стабильности предприятия, обеспечение роста суммы и уровня прибыли, эффективное ее распределение, ведение четкой политики по формированию и использованию финансовых ресурсов требует специализированного инструментария для оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия [8]. Для этого используется целая система показателей, с помощью которых можно дать оценку изменениям:

- в структуре капитала организации по его размещению и источникам образования;
- эффективности и интенсивности его использования;
- платежеспособности и кредитоспособности организации;
- запаса его финансовой устойчивости.

Всю совокупность показателей можно подразделить на абсолютные и относительные, т.е. коэффициенты. К базовым абсолютным показателям, характеризующим эффективность использования капитала, относится прибыль (абсолютный размер, динамика изменения, темпы роста и прироста). Для расчета относительных показателей, показывающих отношение используемого капитала к ресурсам организации, используется коэффициентный анализ, который наиболее широко используется различными группами пользователей информации: менеджерами, аналитиками, акционерами, инвесторами, кредиторами и др. Система показателей оценки формирования и эффективности использования капитала формируется в трех основных направлениях:

- показатели источников формирования капитала;
- показатели функционирующего капитала;
- показатели результатов использования капитала.

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2014. – 384 с.

2. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб., 2013. – 432 с.

3. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 368 с.

4. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: «Омега-Л», 2013. – 351 с.

5. Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 512 с.

6. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие / Я.В. Соколов. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. – 224 с.

7. Шохин, Е.И. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. проф. Е.И. Шохина. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 480 с.

8. Кузьмичева, И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / И.А. Кузьмичева, С.О. Некрасов // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – № XV. – С. 75–77.

ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ

В.В. Дмитриев
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Находка*

Для современного мира имущество организации является неотъемлемой частью его деятельности. Любое предприятие или организация обладает активами, по состоянию, структуре и объему которых можно сделать вывод не только об устойчивости бизнеса, но и рыночной стоимости предприятия или фирмы. Учёт внеоборотных активов является одним из самых важных во всей системе бухгалтерского учёта.

Ключевые слова и словосочетания: внеоборотные активы, учёт, контроль, бухгалтерский учёт, основные средства, основные фонды предприятия.

NON-CURRENT ASSETS OF THE ORGANIZATION AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND CONTROL

V.V. Dmitriev
bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Nakhodka*

For the modern world, the organization's property is an integral part of its activities. Any enterprise or organization possesses assets, the state, structure and volume of which can be inferred not only about the stability of the business, but also the market value of the enterprise or firm. Accounting for non-current assets is one of the most important in the entire accounting system.

Keywords and phrases: non-current assets, accounting, control, accounting, fixed assets, fixed assets of the enterprise.

Внеоборотные активы представляют собой активы, которые используются длительное время, переносят свою стоимость на результат работы предприятия – частично, с помощью начисления амортизации.

В состав внеоборотных активов включаются основные средства и нематериальные активы. Если нематериальные активы, как результат интеллектуальной деятельности – не частое явление, то основные средства – это основа деятельности предприятия.

Актуальность вопроса учета и контроля наличия и движения основных средств как части внеоборотных активов обуславливается тем фактом, что именно основные средства дают возможность произвести продукцию, выполнить работы или оказать услуги, являются движущим фактором развития предприятия.

Проблемность данного вопроса в том, что, реализуя учет основных средств, как составляющего элемента внеоборотных активов, бухгалтер должен четко осознавать, что учет должен быть не только с точки зрения отражения операций на счетах, но и с точки зрения признания расходов и доходов. Таким образом, возникает необходимость ведения налогового и бухгалтерского учета одновременно [1].

При раскрытии вопроса об основных средствах следует отметить, что это часть имущества, используемого в качестве средства труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг или для управления организацией на срок более 12 месяцев.

В бухгалтерском учете основные средства признаются в разрезе объекта инвентаризации. Объект инвентаризации – это единица учета основных средств. Объект инвентаризации основных средств представляет собой объект со всеми устройствами и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный объект, предназначенный для выполнения определенных независимых функций, или отдельный комплекс объектов, представляющих одно целое и предназначенных для выполнения определенной работы.

Основные средства включают в себя: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и контрольные приборы и устройства, компьютеры, транспортные средства, инструменты, производственные и хозяйственные инвентарь и принадлежности, рабочие, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и другие основные объекты.

К основным из них относятся капитальные вложения для коренного улучшения земель (дренажные, оросительные и другие мелиоративные работы) и арендованные основные средства. В структуре основных средств учитываются земельные участки, принадлежащие организации, объекты природопользования (вода, полезные ископаемые и другие природные ресурсы) [2].

В случае, когда один объект состоит из нескольких частей, имеющих разные сроки полезного использования, каждая такая часть учитывается как отдельный инвентарный объект.

Все основные средства имеют полезный срок службы, на основе которого формируется амортизация.

Срок полезного использования – это период, в течение которого использование основных средств предприятия должно приносить доход организации или служить для достижения целей своей деятельности. В ходе эксплуатации основные средства предприятия подвергаются износу. Существует моральный и физический износ. Моральный износ – это утрата стоимости вследствие научно-технического прогресса и роста производительности труда. Физический износ происходит в результате активной работы оборудования, а также под воздействием естественных сил природы (к примеру – коррозия металла).

Основные средства предприятия принимаются к учету по первоначальной стоимости, т.е. по сумме фактических затрат на приобретение, строительство и производство объекта основных средств.

Организация имеет право не чаще одного раза в год переоценивать основные средства по восстановительной стоимости.

Стоимость основных средств предприятия возмещается путем начисления амортизации (передачи стоимости объекта основных средств для выполнения работ, выпускаемой продукции, оказания услуг). Если вычесть амортизационные отчисления за весь срок службы объекта из первоначальной стоимости, то получают остаточную стоимость. В настоящее время амортизация основных средств предприятия может быть произведена одним из следующих способов: линейным, уменьшением суммы остатка, суммой чисел лет полезного использования и списанием затрат пропорционально объему продукции или работ.

Амортизация не начисляется на отдельные объекты основных средств предприятия, полученные по безвозмездным договорам и бесплатно, на жилищный фонд, объекты внешнего благоустройства, лесное и дорожное хозяйство, продуктивный скот, многолетние насаждения, а также на приобретенные книги (книги, брошюры и т.д.).

Восстановление основных фондов предприятия может осуществляться путем простого и расширенного воспроизводства. Простое воспроизводство происходит в форме замены и капитального ремонта основных фондов. Расширенный тип – в виде нового строительства, расширения производства, реконструкции и технического перевооружения, а также модернизации. При простом воспроизводстве основные средства не меняют своих качественных и количественных характеристик.

С расширением, происходит изменение количества, превращение в качество, наполнение основных фондов предприятия новым контентом. В то же время затраты на модернизацию и реконструкцию объектов после завершения этих работ могут увеличить первоначальную стоимость объектов [3].

Существуют различные причины списания основных фондов предприятия: моральное и физическое ухудшение или прекращение факта их использования по назначению; продажа (реализация); бесплатная безвозмездная передача; перевод в форме вклада в уставный капитал других организаций; ликвидация в случае аварий, стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций. Стоимость основных средств предприятия, которые ликвидируются или постоянно не используются для производственных нужд, подлежат списанию с баланса.

В организациях можно определить активную и пассивную часть основных фондов предприятия. Активная часть влияет на объект труда, перемещает его в производственный процесс и контролирует производство (машины, оборудование, транспортные средства и т.д.), а пассивная часть создает благоприятные условия для активной части (здания, сооружения, инвентарь и т.д.).

Для организации учета и обеспечения контроля за сохранностью основных средств каждый актив основных средств независимо от того, находится ли он в эксплуатации, на складе или на консервации, должен быть присвоен при внесении их для учета соответствующего инвентарного номера.

Инвентарный номер, присвоенный фиксированному активу, сохраняется на весь период его пребывания в организации.

Изменение первоначальной стоимости основных средств допускается в случаях завершения, дооснащения, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих основных средств или капитальных работ, а также переоценки основных средств.

Если предприятие решило переоценить основные средства, то это нужно будет делать на начало года. Переоценка может быть как в сторону увеличения стоимости основных средств (переоценки), так и в направлении сокращения (уценки). В результате переоценки основных средств счет 01 учитывает восстановительную стоимость основных средств.

Комплекс мер по повышению технико-экономического уровня отдельных производственных объектов, цехов и секций на основе внедрения передовых машин и технологий, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного объекта и вспомогательных услуг относится к дооборудованию или техническому перевооружению действующих предприятий.

В то же время расходы организации, отраженные на счете капитальных вложений в конце завершения, переоснащения, реконструкции основных средств или после завершения работы капитального характера, списываются на дебет счета основных средств.

В то же время объем дополнительного счета движения капитала, добавленного на счет для основных средств, увеличивается, а собственный источник, остающийся в распоряжении организации (за исключением амортизации), уменьшается.

При организации контроля и аудита внеоборотных активов приоритет следует отдавать проверке состояния хранения и сохранности основных фондов, что непосредственно связано с дальнейшим повышением эффективности их использования.

В ходе предварительного контроля за соблюдением установленного порядка хранения и обеспечения сохранности основных фондов становится ясно, кто назначается на определенные объекты, какие работы предполагается при их помещении на хранение, как планируется организовать их защиты. В качестве предварительного контроля за соблюдением этих правил устанавливаются готовность мест для хранения машин и оборудования, подготовка к кратковременному и долгосрочному хранению, ответственные лица, приоритет и графики подготовительной работы.

Важное место в ходе предварительного контроля занимает проверка круга ответственных лиц за отдельные места хранения основных средств, а также определение порядка документооборота, учета и инвентаризации определенных групп этих объектов.

В целом учет и контроль за наличием и использованием основных средств возлагается на главного бухгалтера, но на сегодняшний день существует ряд проблемных вопросов, в частности: формирование стоимости объекта основных средств в рамках бухгалтерского и налогового учета, а также вопрос контроля данной стоимости. Существуют различия между перечнем доходов и расходов, признаваемых в учете бухгалтерском и налоговом.

Даже тот факт, что в бухгалтерском учете признается стоимость основных средств – более 40 000 руб. а в налоговом более 100 000 руб., уже заставляет принимать решение – принимать ли к учету объект стоимостью менее 100 000 руб. в качестве основных фондов или нет. Но с другой стороны, вопрос не принятия к учету объекта основных средств, стоимость которых более 40000 руб., но менее 100 000 руб., является нарушением норм и требований в сфере регулирования учета основных средств.

В данном случае ничего не остается, как только признавать различия между налоговым и бухгалтерским учетом. Возникая в процессе учета, спорные вопросы касаются и контроля – каким образом учитывать и контролировать, возникающие различия, которые по сути, оказывают прямое воздействие на прибыль организации.

Обобщая в целом материал, необходимо особо выделить аспект, что основные средства – движущая сила предприятия, они оказывают прямое воздействие на развитие и конкурентоспособность, соответственно актуален вопрос учета и контроля наличия и движения основных средств, что в силу расхождения между бухгалтерским и налоговым учетом вызывает значительное количество трудностей у бухгалтеров.

1. Бухгалтерский учет долгосрочных инвестиций во внеоборотные активы / Электронный ресурс, режим доступа: <http://obuhuchete.ru/uchet-vlozhenij-vo-vneoborotnye-aktivy/>
2. Учет основных средств / Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/uchet-osnovnyh-sredstv.html>
3. Внеоборотные активы: состав и общие положения / Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.mosbuhuslugi.ru/material/vneoborotnye-aktivy-sostav>
4. Налоговый кодекс Российской Федерации / СПС Консультант Плюс
5. ПБУ 4/99 Бухгалтерская отчетность организации, утвержденное приказом Минфина России от 6 июля 1999г. № 43н.(с поправками) / СПС Консультант Плюс
6. ПБУ 6/01 Учет основных средств, утвержденное приказом Минфина России от 30 марта 2001г. № 26н. / СПС Консультант Плюс

Рубрика: Экономика

УДК 338.242.2

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.С. Добрава
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В современных рыночных условиях вопрос управления прибылью встает перед каждым предприятием. Для реализации поставленных целей предприятию необходимо научиться грамотно управлять своими финансами для получения прибыли. В данной статье рассмотрены основные принципы и мето-

ды управления прибылью, которые помогут более рационально и эффективно строить работу предприятия и достичь главной цели – получения максимальной прибыли.

Ключевые слова и словосочетания: прибыль, управление прибылью, принципы управления прибылью, методы управления прибылью, максимизация прибыли.

PROFIT MANAGEMENT

V.S. Dobrova

bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In modern market conditions, the issue of profit management is faced by each enterprise. To realize the set goals, the enterprise needs to learn how to competently manage its finances for profit. This article examines the basic principles and methods of profit management, which will help to more rationally and efficiently build the work of the enterprise and achieve the main goal – to maximize profits.

Keywords and phrases: profit, profit management, profit management principles, profit management methods, profit maximization.

Данная тема является актуальной, так как в условиях рыночной экономики прибыль играет важнейшую роль в жизни предприятия независимо от его вида деятельности. Для того чтобы рассматривать вопрос управления прибылью предприятия, необходимо дать определение прибыли. Итак, прибыль – это совокупный доход от деятельности предприятия за вычетом совокупных издержек. От прибыли зависит динамика развития бизнеса, и именно прибыль отражает финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Часть прибыли идет на развитие компании: повышение заработной платы, увеличение объемов производства, качества производимой продукции, развитие инфраструктуры, совершенствование технологий и т.п., другая же часть прибыли идет на улучшение благосостояния ее владельцев. Динамичное развитие обеих сторон прибыли и говорит об эффективности ведения финансово-хозяйственной деятельности. Также, грамотное управление прибылью позволяет предвидеть возможные риски и избежать банкротства предприятия [6]. Прибыль не только является главной целью любого предприятия, но и формирует финансовую базу для экономического развития не только отдельной организации, но и государства. За счет налоговой системы страны и финансового рынка, созданная предприятием прибыль распределяется и перераспределяется в доход государства и на формирование финансовых средств других субъектов предпринимательства, а также выступает источником доходов домашних хозяйств (физических лиц). Также стоит заметить, что прибыль является основным критерием эффективности деятельности предприятия. Размер и уровень прибыли показывает умение руководителя и финансовых менеджеров успешно осуществлять предпринимательскую деятельность. Немаловажным является и тот факт, что прибыль – это один из внутренних источников финансирования хозяйственной деятельности. С помощью собственной прибыли предприятие может увеличивать объемы производства, объемы инвестиционной деятельности и т.д. без привлечения заемного капитала. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью [2].

Управление прибылью на предприятии представляет собой процесс подготовки и принятия соответствующих управленческих решений по вопросам ее формирования, распределения и целевого использования.

Как правило, система управления прибылью предприятия основывается на следующих принципах.

1. Единение и взаимосвязь с общей системой управления организацией.
2. Комплексный подход в формировании управленческих решений.
3. Способность быстрого и грамотного реагирования на изменения факторов внешней и внутренней среды организации.
4. Наличие нескольких вариантов решения определенных проблем.
5. Ориентация на стратегические цели и задачи развития предприятия.

Необходимость единения управления прибылью с общим управлением организации обусловлена тем, что любое управленческое решение так или иначе связано с формированием денежных потоков организации.

Комплексный подход позволяет наиболее полно подойти к решению существующих проблем. Комплексные решения одновременно направлены на решение различных задач предприятия. Комплексный подход позволяет разработать взаимодополняющие и взаимосвязанные решения, которые будут оказывать влияние на результаты формирования и использования прибыли на предприятии и повышать общую эффективность всей системы управления прибылью на конкретном предприятии.

Зачастую случается так, что ранее разработанные эффективные решения могут показать свою полную неспособность решить проблемы, возникшие на следующих этапах деятельности предприятия. Это происходит в силу быстрого изменения факторов внутренней и внешней среды. Поэтому при разработке системы управления прибылью необходимо учитывать все возможные изменения факторов как внешней, так и внутренней среды: его ресурсного потенциала, финансового положения, динамики конъюнктуры товарного и финансового рынков.

Наличие нескольких вариантов решения определенных проблем позволяет более эффективно осуществить планирование прибыли, а также скорректировать свои действия при изменении факторов внешней и внутренней среды. Данный подход подразумевает, что, принимая каждое управленческое решение, необходимо обращать внимание на возможные изменения обстоятельств.

Ориентация на стратегические цели и задачи развития предприятия является предпочтительнее, чем привязка к тактике. Если проекты возможных управленческих решений кажутся достаточно прибыльными, но при этом противоречат главной цели деятельности предприятия, основным направлениям его развития, влияют на экономическую базу формирования прибыли в предстоящем периоде, то они должны быть отклонены.

Политика управления прибылью, основанная на вышеперечисленных принципах, позволяет более рационально и эффективно строить работу предприятия и достичь главной цели – получения максимальной прибыли. Данный механизм управления позволяет в полном объеме решать стоящие перед организацией задачи.

Основная цель управления прибылью конкретизируется в следующих задачах [1].

1. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего возможностям предприятия и рыночным условиям хозяйствования. Для реализации данной задачи необходимо оптимизировать состав и структуру экономических ресурсов предприятия и обеспечить их эффективное использование.

2. Обеспечение оптимального соотношения между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска в существующих рыночных условиях. Целесообразно формировать прибыль, учитывая заданный уровень риска. Стремление к максимизации прибыли повышает уровень риска и в конечном итоге отрицательно влияет на размер прибыли.

3. Обеспечение высокого качества формируемой прибыли. Данная задача достигается за счет формирования прибыли в процессе основной операционной деятельности. Основной операционной деятельностью, собственно, является та деятельность, ради которой было создано предприятие. В финансовом аспекте операционная деятельность – это получение дохода (выручки) от производства и реализации продукции и формирование на этой основе валовой прибыли (убытка) организации. Прибыль от основной операционной деятельности можно увеличить несколькими способами, а именно: снижение себестоимости продукции, увеличение цены реализации, рост объема производства, снижение налоговых платежей в цене и т.п. Данные мероприятия могут осуществляться как в комплексе, так и независимо друг от друга.

4. Обеспечение постоянного роста рыночной стоимости предприятия. Эта задача, решаемая в процессе капитализации прибыли и роста фонда дивидендов, призвана обеспечить рост благосостояния собственников предприятия в текущем и будущем периодах.

5. Обеспечение разработки эффективных программ участия персонала в прибыли. Такая задача является составной частью общей стратегии развития предприятия и не может осуществляться самостоятельно без приведенных выше задач. Такие программы направлены на увеличение заинтересованности работников в формировании чистой прибыли предприятия. Увеличение заинтересованности может быть достигнуто такими мероприятиями как: премии, награды, грамоты и т.п. за выполнение/перевыполнение планов производства. Также программы участия персонала в увеличении прибыли способствует гармонизации интересов собственников и наемных работников предприятия.

Рассмотренные задачи управления прибылью взаимосвязаны и не могут осуществляться раздельно. Поэтому в процессе финансово-хозяйственной деятельности отдельные задачи должны быть едины и взаимосвязаны между собой. Рассматривая главную цель управления прибылью, стоит заметить, что она неразрывно связана с главной целью хозяйственной деятельности предприятия в целом и реализуется с ней в едином комплексе.

Теперь следует рассмотреть методы управления прибылью на предприятии. Существует несколько методов:

- 1) экономические методы;
- 2) организационно-распорядительные методы;
- 3) социально-психологические методы;

Экономические методы – это система мероприятий, которая влияет на производство с помощью определенных экономических стимулов и рычагов. Система экономических методов управления прибылью использует все рычаги хозяйствования: экономическое стимулирование, экономический анализ, налоги, планирование, ценовую политику и т.д. Экономическое стимулирование предполагает повышение заинтересованности рабочих в улучшении качества продукции. Достигается путем различных мате-

риальных поощрений работников. Экономический анализ является необходимым элементом управления экономикой. Метод экономического анализа представляет собой способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их плавном развитии с целью получения выводов и рекомендаций экономического характера в отношении изучаемого объекта. Планирование выступает одним из главных элементов в системе управления прибылью. Планированием признается процесс разработки и принятия установок качественного и количественного характера и определение путей наиболее эффективного их достижения. Целью планирования является своевременное выявление альтернатив и средств, которые снижали бы риск принятия неверного решения. Не менее важным является процесс ценообразования. В современных жестких конкурентных условиях предприятие должно обращать огромное внимание на процесс ценообразования. Выделяют три основные цели данного мероприятия, это: обеспечение сбыта, максимизация прибыли, удержание рынка. Суть ценовой политики предприятия заключается в том, чтобы устанавливать такие цены, которые смогли бы обеспечить предприятию намеченный объем прибыли и решение других задач предприятия. Далее следует отметить налоги. Государство может влиять на прибыль предприятий через систему финансовой поддержки, налогообложения. Финансовая поддержка может быть как прямой (в виде инвестиций), так и косвенной (в виде налоговых льгот). От налоговой системы, действующей на территории субъекта хозяйствования, зависит размер нераспределенной прибыли, т.е. той прибыли, которая остается в распоряжении предприятия. Ставки и льготы являются основными инструментами налогового регулирования. Здесь также не менее важным является процесс налогового планирования [4].

Организационно-распорядительные методы на любом предприятии основаны на правах и ответственности людей. Здесь предполагается власть руководителя и ответственность подчиненных. Данные методы включают различные приемы влияния руководства на подчиненных – указы, распоряжения, инструкции, законы, постановления и т.д. Они устанавливают обязанности и права каждого руководителя и подчиненного. В основном организационно-распорядительные методы – это воздействие органов власти на управляемые системы, в связи с чем, их также можно назвать административными. Но следует отметить, что в рамках этих методов возможно и косвенное воздействие – в виде советов, рекомендаций, предложений. Выделяют три группы организационно-распорядительных методов: организационно-стабилизирующие, распорядительные, дисциплинирующие. Все эти методы должны применяться комплексно для достижения необходимого результата.

Социально-психологические методы управления прибылью предприятия основываются на формировании и развитии общественного мнения относительно отношения к личности, нравственных ценностей, и т. д. Объектами управления с помощью социально-психологических методов являются: личностные характеристики работников, способы организации труда и рабочих мест; информационное обеспечение и его использование; система подбора, подготовки, расстановки и переподготовки кадров; морально-психологический климат в коллективе; система стимулирования работников. Используя данные методы, оценивают социально-психологический микроклимат в коллективе и его роль в формировании отдельных работников [3].

Не стоит также забывать об управлении рисками предприятия. Политика управления финансовыми рисками на предприятии включает следующие пункты.

1. Определение отдельных видов финансовых рисков, связанных с деятельностью предприятия. Наблюдается большое многообразие видов, среди них: операционный риск, ценовой риск, кредитный риск, риск ликвидности, валютный риск, риск платежеспособности и инфляционный риск.

2. Оценку вероятной частоты появления финансовых рисков в будущем периоде. Такая оценка выполняется разными методами с применением большой системы различных показателей.

3. Оценку возможных финансовых потерь, связанных с отдельными рисками. В соответствии с оценкой возможных финансовых потерь производится группировка финансовых рисков.

4. Установление предельного значения уровня рисков по отдельным финансовым операциям. По оценке специалистов такими допустимыми уровнями являются: по финансовым операциям с допустимым уровнем потерь – 0,1; по финансовым операциям с критическим уровнем потерь – 0,01; по финансовым операциям с катастрофическим уровнем потерь – 0,001.

5. Внутреннее и внешнее страхование финансовых рисков. Внешнее страхование заключается в заключении страхового договора, передаче страхового риска контрагентам предприятия. Внутреннее же страхование заключается в обеспечении компенсации возможных финансовых потерь по различным коммерческим операциям и введении штрафных санкций.

6. Оценку эффективности страхования финансовых рисков. Внутреннее и внешнее страхование финансовых рисков подразумевает определенное отвлечение финансовых ресурсов предприятия. Поэтому необходимо определять, насколько отрицательный результат такого отвлечения сопоставим с размером страхового возмещения при наступлении страхового случая в конкретном случае.

При помощи политики управления финансовыми рисками разрабатываются мероприятия по нейтрализации для устранения угрозы риска и его неблагоприятных последствий, связанных с осуществлением различных моментов хозяйственной деятельности [7].

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на

предприятия. Эффективность управления будет наивысшей, если будут выполнены все требования, предъявляемые к этому процессу. Необходимым условием эффективного формирования прибыли предприятия является экономический анализ его деятельности, который проводится на основе детальной планировки отдельных направлений использования средств для достижения стратегических целей деятельности предприятия, а также планирование прибыли должно быть подкреплено его реальными возможностями по получению необходимой суммы [8]. Таким образом, предприятие должно активно искать все возможные пути совершенствования производства, повышения конкурентоспособности своей продукции, что будет способствовать росту его прибыли и рентабельности. Итак, для того, чтобы максимизировать прибыль предприятия необходимо выполнить комплекс задач по обеспечению роста объемов деятельности, эффективного управления затратами, повышения эффективности использования материально-технической базы, оптимизации состава и структуры оборотных средств, повышение производительности труда и системы управления предприятия [5].

1. Воробьев, Ю.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Ю.Н. Воробьев. – Симферополь: НАПКС, 2013. – 632 с.

2. Кобец, А.А. Концепция механизма управления прибылью предприятия в условиях рыночных отношений / А.А. Кобец // Финансы. Учет. Банки.– Донецк: ДонНУ, Каштан. – 2012. – С. 149-156.

3. Голов, Р.С. Экономика и управление на предприятии: учебник / Р.С. Голов, А.П. Агарков, В.Ю. Теплышев, Е.А. Ерохина. – М.: Дашков и К, 2013. – 400 с.

4. Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия): учебник / А.М. Фридман. – М.: Дашков и К, 2013. – 488 с.

5. Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк – Киев: НикаЦентр, Эльга, 2014. – 544 с.

6. Олиниченко, К.В. Банкротство предприятий и система критериев их неплатежеспособности / К.В. Олиниченко, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 6–2.

7. Лукьяненко, А.В. Управление финансовыми рисками предприятия / А.В. Лукьяненко, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8-1. – С. 129-131.

8. Кузьмичева, И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / И.А. Кузьмичева, С.О. Некрасов // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – № XV. – С. 75-77.

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336.71

ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АЛЬФА-БАНКА г. Владивосток)

Б.М. Ёкубов
магистрант, 2 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье анализируется применение нормативов ликвидности ЦБ РФ, охарактеризуют ликвидность коммерческого банка с учетом временного фактора. В статье подмечает, что особенно актуальным в условиях кризиса, является расчет показателя «Барометр банковской ликвидности», который является характеристикой уровня платежной дисциплины банка.

Ключевые слова и словосочетания: ликвидность банка, нормативы ликвидности банка, барометр банковской ликвидности, платежеспособность банков, мировой финансовый кризис.

LIQUIDITY OF COMMERCIAL BANKS: PROBLEMS AND IMPROVEMENT OF MANAGEMENT PRACTICES (FOR EXAMPLE, ALFA-BANK, VLADIVOSTOK)

B.M. Yoqubov
undergraduate, 2 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

This paper discusses the use of standards for liquidity, the CBRF, characterizing liquidity of commercial banks, taking into account the time factor. The article notes that the especially urgent crisis is to calculate the indicator "Banking Liquidity Barometer", which is characteristic of the level of the bank's payment discipline.

Keywords and phrases: bank liquidity, liquidity ratios Bank, the barometer of bank liquidity, the solvency of banks, the global financial crisis.

Ликвидность – это одна из важнейших качественных характеристик деятельности коммерческого банка, информирующих о его надежности и стабильности.

В целях контроля над состоянием ликвидности банка, то есть его способности обеспечить своевременное и полное выполнение своих финансовых ресурсов и иных обязательств, вытекающих из сделок с применением финансовых инструментов, устанавливаются нормативы мгновенной, текущей, долгосрочной ликвидности, которые регулируют риски потери банком ликвидности, определяются как отношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов, других факторов. И еще относят к нему ликвидные активы (наличных финансовых средств, требований до востребования, краткосрочных ценных бумаг, других легко продаваемых активов) и суммарные активы [3].

Одним из основных частей экономики страны является ее банковский сектор. В структуре банковского сектора выделяют 2 уровня – ЦБ РФ и кредитные организации (чуть больше тысячи), из которых 94% составляют банки. Это объясняется о том, что основой банковской системы являются именно коммерческие банки [1].

Успешная деятельность коммерческого банка близко взаимосвязана со степенью его ликвидности. Данный показатель имеет особое значение не только для банка, но и его клиентов. Например, высокая ликвидность показывает, что клиент банка может в любой момент взять вложенные средства или кредит.

В общем, для банковского сектора и экономики страны ликвидность влияет на степень доверия и удовлетворения потребностей разных отраслей экономики в проведении расчетов, размещении средств на хранение и кредитных средств. Потому стабильность и устойчивость всей банковской системы зависит от ликвидности платежеспособности некоторых коммерческих банков.

Важнейшей проблемой банковского сектора на протяжении многих лет остается нехватка ликвидности – превышение величины пассивов банков над их активами, которое в худшем случае может привести к их банкротству, так как у них просто не будет средств рассчитаться за взятые кредиты. Если банк не способен вести свою деятельность нормально, то в нем нет необходимости, и его следует устранить; но что делать, если таких банков не один и не два? Неплатежеспособные банки подорвут доверие клиентов ко всей банковской системе, благодаря этому ликвидность банковского сектора нужно регулировать, чтобы восстановить не только доверие клиентов, но и сделать систему более устойчивой и надежной. Нормативное регулирование является одним из способов такого воздействия со стороны государства.

Соответственно федеральному закону №86 – ФЗ «О ЦБ РФ (Банк России)» от 10.07.2002г. ЦБ вводит ряд обязательных нормативов в целях обеспечения устойчивости кредитных организаций [2]. Порядок расчета и виды нормативов ликвидности банков указаны в Инструкции Банка России №139 – И «Об обязательных нормативах банков» от 01.01.2013г.

Для контроля рисков ликвидности в этой инструкции были установлены нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности. Нормативы считаются как отношение между активами и пассивами с учетом сумм и типов активов и пассивов, сроков и прочих факторов [3].

Таблица 1

Норматив мгновенной ликвидности (НМЛ) Н2 10 крупнейших банков, % [4]

Банк	01.01.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015	01.01.2016
ОАО «Сбербанк России»	74,46	128,39	107,47	123,30	-
ОАО «Банк ВТБ»	27,27	31,59	31,08	57,92	61,46
ВТБ24 (ЗАО)	77,75	75,23	67,08	143,42	84,78
ОАО «Россельхозбанк»	55,87	53,56	60,73	80,41	148,29
ОАО «Банк Москвы»	60,86	93,61	82,29	118,46	97,14
ОАО «АЛЬФА-БАНК»	61,68	146,30	153,17	139,39	132,16
ЗАО ЮниКредитБанк	112,89	212,15	124,50	140,19	107,58
ОАО СКБ Приморья Примсоцбанк	96,63	539,44	238,77	239,33	254,92
ОАО «Промсвязьбанк»	41,54	56,63	79,63	63,03	84,91
ОАО АКБ РОСБАНК	87,02	139,37	92,36	81,60	120,80

По состоянию на 1 января 2016 года минимальное значение показателя у крупнейших банков отмечается у ОАО «Банк ВТБ» (61,46%), за ним следуют ЗАО ВТБ24 (84,78%), ОАО «Промсвязьбанк» (84,91%); максимальное значение отмечается у ОАО «Россельхозбанк» (148,29%).

При рассмотрении таблицы 1 заметно, что один банк допустил единожды снижение норматива Н2 ниже 30% – это ОАО «Банк ВТБ» (до 27,27% на 01.01.2015 г.); однако за месяц ОАО «Банк ВТБ» удалось исправить положение.

В данной группе особо выделяется показатель НМЛ.

ЗАО «ЮниКредитБанк» – его значения довольно высоки на протяжении всего года (в среднем 139,46%), а динамика неравномерна – норматив «скачет» вверх и вниз, что связано с приобретением высоколиквидных активов (рост) и их дальнейшим использованием (падение).

В среднем значение НМЛ крупнейших банков колеблется в районе 30–90%, при этом средневзвешенное значение – в районе 100–150%. Наибольшее средневзвешенное значение было на 1 апреля 2015 г. – 147,63%, на начало 2016 г. оно понизилось до 109,2%.

Посмотрим данные на 2015 год: ОАО Сбербанк России – на 01.01.15 г. увеличилось на 13%, а потом уже увеличилось в два раза. ОАО Банк ВТБ – сначала уменьшилось в среднем на 30%, в конце периода – увеличилось на 24%. ОАО Альфа-Банк – в начале года увеличилось на 21%, в следующие кварталы увеличилось в среднем на 95%. ОАО СКБ Приморья Примсоцбанк – сначала года увеличилось на 36%, в следующие кварталы – в среднем увеличилось в два раза.

Таблица 2

Норматив текущей ликвидности (НТЛ) Н3 10 крупнейших банков, % [4]

Банк	01.01.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015	01.01.2016
ОАО «Сбербанк России»	66,52	155,42	166,23	170,42	-
ОАО БанкВТБ	54,47	106,59	111,86	100,69	98,95
ВТБ24 (ЗАО)	61,37	141,25	148,85	209,86	118,99
ОАО «Россельхозбанк»	103,42	97,76	129,16	125,67	285,53
ОАО «БанкМосквы»	74,87	76,10	71,56	131,08	158,50
ОАО «АЛЬФА-БАНК»	93,58	216,88	186,45	136,19	162,99
ЗАО ЮниКредитБанк	66,71	170,01	148,16	230,50	281,51
ОАО СКБ Приморья Примсоцбанк	113,23	310,64	256,82	227,57	197,25
ОАО «Промсвязьбанк»	72,82	68,27	74,62	182,61	143,03
ОАО АКБ РОСБАНК	84,00	176,52	146,31	142,49	176,37

На 1 января 2016 года самым наименьшим значением показателя является 98,95% – у ОАО «Банк ВТБ», при этом в течение всего 2015 года среднее его значение составляло 139,65%. У большинства банков данной группы значение норматива Н3 на протяжении всего рассматриваемого периода колебалось от 70 до 140%, а средневзвешенное значение – от 140 до 165%. По сравнению с началом 2015 года, средневзвешенное значение десяти крупнейших банков увеличилось на 83,21%. Увеличение в основном произошло за счет ОАО «Россельхозбанк» (182,11%), ОАО АКБ РОСБАНК (92,37%), ОАО СКБ Приморья Примсоцбанк (84,02%) и ОАО «БанкМосквы» (83,63%).

Посмотрев данные на 2015 год, отметим: показатель ОАО Сбербанк России на 01.01.15г. уменьшился на 8%, а потом уже увеличился в среднем на 80%. ОАО Банк ВТБ – в начале года уменьшился на 13%, в конце периода – увеличился в среднем на 27%. ОАО Альфа-Банк – в начале года увеличился на 28%, в следующие кварталы – увеличился в среднем на 120%. ОАО СКБ Приморья Примсоцбанк – в начале года увеличился на 12%, в следующие кварталы увеличился в среднем на 150%.

Таблица 3

Норматив долгосрочной ликвидности (НДЛ) Н4 10 крупнейших банков,%[4]

Банк	01.01.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015	01.01.2016
1	2	3	4	5	6
ОАО «Сбербанк России»	111,56	71,58	69,29	70,60	-
ОАО БанкВТБ	87,98	52,58	55,40	55,98	58,04
ВТБ24 (ЗАО)	116,34	86,75	82,00	80,77	78,49
ОАО «Россельхозбанк»	86,87	76,77	75,02	74,59	67,66
ОАО «Банк Москвы»	87,76	58,37	53,30	48,24	51,72
ОАО «АЛЬФА-БАНК»	99,41	63,17	51,05	58,30	54,49
ЗАО «ЮниКредитБанк»	96,96	67,32	66,13	65,23	65,59

1	2	3	4	5	6
ОАО СКБ Приморья Примсоцбанк	64,25	33,92	34,84	34,61	32,37
ОАО «Промсвязьбанк»	102,70	84,62	46,90	52,18	47,47
ОАО АКБ РОСБАНК	66,29	48,59	44,28	47,93	44,56

По состоянию на 1 января 2016 года минимальные значения среди десяти крупнейших банков у ОАО «СКБ Приморья Примсоцбанк» (32,37%), а максимальные – у ВТБ24 (ЗАО) (78,49%) и ОАО «Россельхозбанк» (67,66%). Резкое снижение в два раза норматива у одного банка на 01.04.2015 года – ОАО СКБ Приморья Примсоцбанк – связано с ростом кредитных требований.

В среднем за весь рассматриваемый период значения показателя колебались в районе 50–110%, а средневзвешенное значение всей группы – от 50,04 до 92,01%.

Посмотрев данные на 2015 год, отметим: ОАО Сбербанк России – показатель на 01.01.15г. увеличился на 12%, а потом уже уменьшился в среднем на 24%. ОАО Банк ВТБ – увеличился на 5%, в конце периода он уменьшился в среднем на 45%. ОАО Альфа-Банк в начале года увеличился на 23%, в следующие кварталы уменьшился в среднем на 20%. ОАО СКБ Приморья Примсоцбанк в начале года увеличился в среднем на 17%, в следующие кварталы увеличился в среднем на 35%.

По всем трем нормативам десятка крупнейших банков соблюдала нормативы в течение года. Некоторые банки приближались к установленному ЦБ РФ минимальному значению, но в итоге исправили ситуацию.

Рассчитав нормативы ликвидности, можно узнать ликвидность банка с учетом времени погашения обязательств, т.е. с их помощью проверяется ликвидность банка по реальным или потенциальным обязательствам, возникающим в каждый отдельный момент (Н2), в течение 1 месяца (Н3) или в течение срока более 1 года (Н4).

В самих банках, которые НРА отнесла к группе с низкой ликвидностью, считают, что их необоснованно причисляют к этой категории. Некоторые отмечают, что основные показатели, характеризующие ликвидность банка, в том числе и мгновенную, поддерживаются в рекомендуемых пределах, поэтому представленные данные имеют субъективный характер и не могут свидетельствовать о наличии затруднений с ликвидностью банка. В городском ипотечном банке заявили, что методика, использованная НРА, основывается на неполных данных. «Наш банк продолжает активно выдавать кредиты, поэтому показатель ликвидности может быть таким низким», – заявила старший аналитик «Альфа-банка» [4].

Существуют внешние (системные) инструменты регулирования банковской ликвидности такие, как система страхования вкладов и другие практики регулирования ликвидностью БР [7]. Помимо внешних инструментов управления существуют внутренние: платежный календарь с детализацией потоков платежей, сценарии ликвидности, фондирование, система трансфертного ценообразования и т.д. Чтобы воспользоваться данными инструментами, необходимо знать входящие и исходящие финансовые потоки, их соответствие по срокам, остатки активов, пассивов и проч.

Эта информация в «Альфа-Банке» рассредоточена по подразделениям банка, направлениям бизнеса и представлена в разном формате, с различной степенью полноты и корректности, поэтому при сборе подобной информации, выверке ее и стыковке было не обойтись без помощи специализированных информационных систем [8]. Поэтому в «Альфа-Банке» было принято решение внедрить информационную систему, позволяющую:

- вести учет заявок на фондирование по сделкам размещения (активы) и сделкам привлечения (пассивы) с учетом внутренней ставки трансфертной цены, в т.ч. по сделкам с плавающей ставкой;
- автоматически перефондировать овердрафты по сроку непрерывной задолженности, а так же сделки с плавающими ставками с учетом графика;
- автоматически контролировать лимиты Казначейства;
- формировать отчетность.

Основным заказчиком информационной системы «ПК Фондирование» выступило Казначейство банка, так называемый «банк» в банке, который «продает» активы кредитным подразделениям и привлекает пассивы от клиентских подразделений. Был проведен сбор и анализ материалов обследования, в соответствии с которыми были сформированы функциональные требования.

Система должна обеспечить выполнение следующих бизнес-процессов:

- фондирование сделки размещения, заключаемой в текущую дату;
- фондирование сделки размещения банка, планируемой в будущем;
- фондирование сделки привлечения банка, заключаемой в текущую дату;
- фондирование сделки привлечения банка, планируемой в будущем;
- автоматическое перефондирование сделок с плавающей ставкой;
- автоматическое перефондирование договоров Овердрафт.

Система должна обеспечить непрерывность бизнеса в соответствии с классом системы Business Critical, снизить трудоемкость в процессе ценообразования, контроля ставок, маржи и лимитов по каждой

конкретной сделке, минимизировать возможные ошибки. Так же к требованиям системы относится обеспечение он-лайн мониторинг заявок на фондирование, масштабируемость системы (в том числе, с точки зрения доступа для территориальных подразделений Альфа-Банка) и структурированное хранение данных. По средством автоматизации в банке хотели минимизировать дублирование ввода информации о сделках клиентами менеджерами, обеспечив интеграцию системы фондирования с внешними системами.

В соответствии с представленными требованиями был проведен анализ существующих разработок. Архитектурный комитет Альфа-Банка – подразделение, определяющее насколько решения стратегически правильны с точки зрения их дальнейшего развития, влияния на стоимость владения и прочее – были подготовлены следующие подходы к внедрению системы фондирования, соответствующие основным требованиям к «ПК Фондирование»:

- разработка с нуля;
- доработка существующих информационных систем в Альфа-Банке;
- CRM Sales Logix;
- LoanManager Кредитный Конвейер КБ;
- внедрение промышленной системы и ее доработка;
- SoftWell Treasury;
- RS DataHouse.

На выбор подхода к внедрению оказывают влияние следующие факторы: наличие финансовых средств, квалифицированного состава проектировщиков, инструментальных средств на рынке и возможности обеспечения поддержки инструментальных средств в рабочем состоянии. Учитывая все вышеперечисленные факторы, Архитектурным комитетом было принято решение утвердить использование решения на базе LM (Loan Manager) и Кредитного Конвейера КБ для реализации функционала системы фондирования.

1. Инструкция ЦБ РФ от 16.01.2004 № 110-И (ред. от 26.06.2009) «Об обязательных нормативах банков» // Справочно-правовая система Консультант Плюс
2. Банки России. Барометр банковской ликвидности // Финансы и кредит. – 2009. – №21. – С.82-88
3. Семенов, С.К. Нормативное регулирование банковской деятельности и финансовый кризис / С.К. Семенов // Финансы и кредит. – 2009. – №23. – С. 14-25
4. Алешкина, Т. Банковскую ликвидность измерили по барометру / Т. Алешкина // Коммерсантъ. – 2008. – № 225
5. Электронный каталог НРА [Электронный ресурс]: Национальное рейтинговое агентство. Барометр банковской ликвидности. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/?page=banks>
6. Электронный ресурс: ЦБ России. Показатели банковской ликвидности – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
7. Кузьмичева, И.А. Налоговые риски предприятия и пути их оптимизации / И.А. Кузьмичева, Е.В. Замула // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 8-3. – С. 118-122.
8. Бондаренко, Т.Н. Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления / Т.Н. Бондаренко, В.И. Алехина // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 5-2 (37). – С. 9.

Рубрика: Экономические науки. Финансы, денежное обращение и кредит

УДК: 336.71

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО КРЕДИТАМ

В.Е. Зиглина
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматривается ситуация, сложившаяся в сфере кредитования юридических лиц. Особый акцент сделан на проблему просроченной задолженности, рассмотрена ее динамика, возможные причины возникновения и последствия, следующие за ее увеличением, а также принимаемые на данный момент меры борьбы с ней.

Ключевые слова и словосочетания: неплатежеспособность, просроченная задолженность, цепной анализ, базисный анализ, банкротство, емкость рынка.

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS IN THE WORK OF COMMERCIAL BANKS WITH OVERDUE DEBTS OF LEGAL ENTITIES ON LOANS

V.E. Ziglina
bachelor, 3 year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

The article examines the situation in the sphere of lending to legal entities. A special emphasis is placed on the problem of overdue debt, its dynamics, possible causes and consequences following its increase, as well as measures taken to combat it, are considered.

Keywords and phrases: *insolvency, overdue debt, chain analysis, basic analysis, bankruptcy, market volume.*

По данным Центрального Банка Российской Федерации меньше чем за последнее десятилетие объемом кредитования юридических лиц вырос в два раза. Однако такой стремительный рост не был продиктован грандиозным ростом экономики, напротив в последние несколько лет Россию затронули кризисы, связанные с ростом курса доллара и падением цен на нефть. Проблема заключается в том, что рост числа выданных кредитов не был ничем обусловлен, но, однако, имел место быть, подобное необоснованное поведение на рынке имеет свои последствия.

В конкретной ситуации под такими последствиями понимается рост просроченной задолженности юридических лиц перед банками, которая в тот же период выросла в три раза. В данной статье под термином просроченная задолженность понимается задолженность, не погашенная в срок, определенный графиком погашения задолженности перед банком. Рост этого показателя сигнализирует о том, что риск невозврата выданных сумм кредитов юридическим лицам вырос за последнее десятилетие. Банковская деятельность является одним из главных стимуляторов бизнеса, в случае если банки начинают нести потери от своей деятельности, это окажет негативное влияние на развитие экономики страны в целом [1].

Исходя из выше представленной информации, можно сделать предположение о том, что банки выдавали кредиты юридическим лицам с сомнительной деловой репутацией и далеко не идеальной кредитной историей.

Причины, которые побудили банки на подобные меры, по-нашему мнению, кроются в том, что существует емкость рынка кредитования – возможное потенциальное количество кредитов, которое банки могли выдать в обозначенном периоде, по причине наличия потенциальных клиентов, нуждающихся в кредиторских услугах банка, представляющих для банка наименьший риск.

Говоря более простым языком, как было упомянуто выше, экономическая деятельность российских предприятий не показывала стремительного роста и значительного расширения объемов хозяйственной деятельности, а значит клиентов, нуждающихся в кредитовании, стало значительно меньше. Параллельно с этим банки привлекли денежные средства, предназначенные для целей кредитования в большем объеме, чем это требовала, сложившаяся конъюнктура рынка. Таким образом, банки оказались в ситуации, когда спрос на их услуги не только снизился, но и при действующих обстоятельствах не будет увеличиваться в обозримом будущем, в то время как привлеченные денежные средства необходимо оплачивать. Сложившиеся обстоятельства в дальнейшей перспективе привели бы к значительному снижению объемов деятельности банка и величины прибыли, что, в свою очередь, привело бы к ужесточению конкуренции в банковском секторе. Избежать вышеописанных последствий помогло расширение емкости рынка за счет кредитования юридических лиц, представляющих больший риск для банка.

Расширение емкости рынка за счет менее надежных клиентов вызвало рост рисков, сопутствующих банковской деятельности в сфере кредитования. Можно так же выдвинуть предположение о том, что раз банки были готовы принять на себя увеличившийся риск, то и вложили его в стоимость, выдаваемых кредитов. Однако, принцип учета банковского риска имеет индивидуальный подход в каждом отдельном случае и страхует банк от невозврата конкретного кредита, не учитывая при этом риск массового невозврата заемных средств.

Чтобы понять насколько ситуация критична, был проведен анализ просроченной задолженности юридических лиц по кредитам по всей территории России.

Как видно из таблицы, наибольший пик увеличения просроченной задолженности юридических лиц приходится на периоды наиболее сложных для России экономических моментов. Особый всплеск просроченной задолженности зафиксирован в 2011, когда по сравнению с 2007 годом объем неплатёжеспособности по кредитам юридическими лицами возрос практически в 11,6 раз. С тех пор появилась тенденция к росту числа просроченной задолженности. Нарастание просроченной задолженности, по нашему мнению, обусловлено действием следующих факторов.

1. Колебание валютного курса.
2. Нестабильность мировой экономики.
3. Падение покупательской способности населения.
4. Мошеннические схемы.

Просроченная задолженность по рублевым кредитам, предоставленная кредитными организациями юридическим лицам за 2008-2015 гг. [2]

Год	Темп роста цепной	Темп прироста цепной	Темп роста базисный (по отношению к 2007 году)	Темп прироста базисный (по отношению к 2007 году)
2008	145,5	45,5	145,5	45,5
2009	150,38	50,38	219,34	119,34
2010	100,25	0,25	225,08	125,08
2011	458,53	358,53	1161,41	1061,41
2012	398,29	300,42	842,12	742,12
2013	115,3	17,43	1003,66	903,66
2014	108,99	11,12	900,13	800,13
2015	133,4	33,4	1101,73	1001,73

Под одной из таких схем, получившей наиболее широкое распространение в последние годы, понимается создание фирмы-однодневки. Это организация, изначально создаваемая с целью набрать максимально возможное количество кредитов, а впоследствии исчезнуть вместе с полученными деньгами.

В свете этого следует отметить, что увеличение просроченной задолженности юридических лиц по России происходит неравномерно. Чтобы определить характер роста просроченной задолженности в различных регионах России были выбраны пять регионов.

Приморский край и Сахалинская область были выбраны, так как располагаются на Дальнем Востоке, представляя тем самым наибольший интерес для автора. Для формирования объективного мнения были взяты для рассмотрения Калининградская область и Краснодарский край, так как географически находятся в значительной отдаленности от Дальнего Востока и могут быть подвержены влиянию факторов, не выраженных на Дальнем Востоке. Московская область была взята в связи с экономической значимостью для России и большой концентрацией бизнеса в этом районе.

Таблица 2

Цепной анализ просроченной задолженности в Московской, Краснодарской и Калининградской областях и Приморском и Сахалинском краях за 2008-2014 годы (в процентах) [2]

Год	Московская область	Калининградская область	Краснодарский край	Приморский край	Сахалинская область
2008	141,49	173,63	149,63	153,56	146,41
2009	153,76	137,21	150,36	136,23	134,79
2010	97,91	105,36	120,35	98,33	101,83
2011	126,80	154,98	106,40	127,66	498,10
2012	283,34	356,72	488,69	362,61	228,20
2013	116,06	126,40	115,02	135,63	132,60
2014	112,07	112,87	119,62	127,12	115,21

Из сравнительной таблицы цепных показателей неплатежеспособности в разных регионах России видна как уже выявленная ранее тенденция роста просроченной задолженности юридических лиц, так и неравномерное распределение просроченных долговых обязательств между различными регионами России. Так же следует обратить внимание и на то, что просроченная задолженность не прекращает расти в течении длительного периода.

Только в 2010 году по отношению к 2009 году была замечена тенденция к снижению задолженности по кредитным займам в Московской области и Приморском крае на 2,09 и 1,67 % соответственно. Однако уже в 2011 году положительная динамика вновь сменяется отрицательной: наибольший процент просроченной задолженности юридических лиц замечен в Сахалинской области. Можно сделать вывод о том, что просроченная задолженность связана напрямую с экономическими особенностями конкретного региона.

Подобная проблема, как можно заметить из анализа, длится на протяжении нескольких лет и имеет устойчивую тенденцию к ухудшению ситуации. Поэтому эта проблема сейчас решается на разных уровнях.

На законодательном уровне это выражается принятием Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ, были внесены изменения, которые вступили в силу с 01. 01. 2017 и Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 482-ФЗ.

В результате принятия этих законов сумма, при которой начинается инициация процедуры банкротства, выросла для юридических лиц со ста тысяч рублей до трехсот, для стратегически важных компаний – с полмиллиона до миллиона и был принят ряд ужесточающих мер по отношению к должникам. Такие противоречивые поправки связаны с тем, что, решая проблему с просроченной задолженностью, нужно не создать другую проблему – высокий процент банкротства юридических лиц, не связанный с изменениями конъюнктуры рынка [3-4].

На исполнительном уровне также ужесточилось регулирование – если компания после регистрации в первый отчетный период не предоставляет отчетность в соответствующую инстанцию, то такая организация исключается из списка ЕГРЮЛ. Это помогает бороться с фирмами «однодневками», так как такие организации не планируют продолжительной работы. Отчетность вести и подавать они не будут.

На банковском уровне стали предъявляться более жесткие требования к заемщикам, чтобы минимизировать риск кредитования не качественных клиентов.

Насколько эффективными окажутся принятые меры покажет время, но на данный момент ситуация достаточно сильно обострена. И следует отметить, что в большей степени вышеперечисленные меры направлены на дальнейшее предотвращение подобного развития событий. Просроченная задолженность, приходящаяся на долю фирм «однодневок», по-прежнему не подлежит взыску и вероятность того, что эта задолженность останется невозвратной, достаточно велика.

1. Просроченная задолженность юридических лиц [Электронный ресурс] // официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

2. Увеличение числа просроченной задолженности юридических лиц [Электронный ресурс] // официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

3. Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ (с изм. И доп., вступил в силу с 01.07.2017) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: 29 декабря 2014 г. № 482-ФЗ (с изменениями на 29 декабря 2015 года), (редакция, действующая с 1 января 2017 года) [Электронный ресурс] / СПС «Гарант». – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 336.67

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

П.В. Иванова
магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье дается сравнение методик оценки финансового состояния организации, применяемых в отечественной и зарубежной практике. Исследуются основные показатели: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность. Сделаны выводы о совпадении алгоритма расчета показателей и определены отличия.

Ключевые слова и словосочетания: финансовое состояние, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность.

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF INDICATORS USED TO ASSESS THE FINANCIAL CONDITION OF AN ECONOMIC ENTITY

P.V. Ivanova
undergraduate of the 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

This article compares the methods used to assess the financial state of an organization, applied in domestic and foreign practice. The main indicators are investigated: liquidity, solvency, financial stability, business activity, profitability. Conclusions are made about the coincidence of the algorithm for calculating the indices and the differences are determined

Keywords and phrases: financial condition, liquidity, solvency, financial stability, business activity, profitability.

В условиях рыночных отношений коммерческая организация может стабильно функционировать и развиваться только при устойчивом финансовом состоянии, которое характеризуется рядом показателей, отражающих наличие и использование финансовых и материальных ресурсов. В связи с этим резко возрастает роль оценки финансового состояния и употребляемого при этом инструментария, которая является важным этапом разработки и реализации финансовой стратегии организации.

Теоретико-методологические аспекты оценки финансового состояния рассматриваются многими российскими и зарубежными учеными. В экономической науке существуют разнообразные подходы к оценке финансового состояния хозяйствующих субъектов, разработан соответствующий им понятийный аппарат. Введено в оборот множество понятий и терминов в данной области. Неточности при переводе заимствованных иностранных определений, а порой и небрежность в употреблении понятий и терминов создает трудности, затрудняют понимание реальных процессов в финансах организации. В связи с этим цель исследования состоит в изучении различий в подходах и на основе этого определить, какой из них способен обеспечить достоверную оценку финансового состояния коммерческой организации.

В статье представлены результаты сопоставления российских и зарубежных подходов использования основных показателей оценки финансового состояния коммерческой организации, выявлены сходства и отличительные особенности, преимущества и недостатки наиболее приоритетных из них.

Изучение теоретико-методологических аспектов оценки финансового состояния, позволяет сделать вывод, о том, что методы подходов в основных моментах схожи, различаясь, однако, степенью детализации и акцентированием наибольшей важности какого-либо показателя (группы или совокупности экономических показателей).

Оценка финансового состояния предполагает разработку и использование системы критериев и показателей, которые характеризуют способность хозяйствующего субъекта рассчитываться по обязательствам и финансировать свою деятельность. Одним из методов оценки является анализ.

Финансовый анализ – совокупность аналитических процедур на уровне предприятия, предназначенных для оценки его экономического потенциала и перспектив развития [4].

Сущность методики анализа финансового состояния организаций заключается в перегруппировках статей актива и пассива баланса по определенным квалификационным признакам, в исчислении на основе группировок аналитических показателей.

Основные направления анализа заключаются в оценке основных показателей, отражающих состояние имущества и источников его формирования, ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность организации [1, 2, 3, 5, 6, 7, 8].

Эти направления можно охарактеризовать, как основные, при проведении анализа финансового состояния организации.

Проведем сравнение методик, применяемых для расчета показателей в отечественной и зарубежной практике оценки финансового состояния (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение отечественных и зарубежных способов расчета показателей

Показатель	Методика расчета	
	отечественная	зарубежная
1	2	3
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (Fixed assets turnover ratio)	Выручка от реализации продукции / сумма внеоборотных активов	Выручка от реализации продукции / стоимость основного капитала
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Accounts receivable turnover)	Чистая выручка от реализации продукции / Ср.год. сумма дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность / Годовой объем продаж
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Accounts payables turnover)	Чистая выручка от реализации продукции / Ср.год. сумма кредиторской задолженности	Себестоимость реализованных товаров / Кредиторская задолженность

1	2	3
Коэффициент оборачиваемости основных средств (FAT – fixed assets turnover)	Чистая выручка от реализации продукции / Среднегодовая стоимость основных средств	Выручка от реализации продукции / Среднегодовая стоимость основных средств
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (TR – turnover ratio)	Объем реализованной продукции за период / Средняя сумма оборотных средств за тот же период	Выручка от реализации продукции / (Текущие активы — Текущие пассивы)
Рентабельность собственного капитала (ROE)	Чистая прибыль / Собственный капитал * 100 %	Чистая прибыль / Акционерный капитал (Net income after tax / Shareholder's equity)
Рентабельность активов (ROA)	Чистая прибыль / Активы * 100 %	Чистая прибыль / Общая сумма активов (Net Income after tax / Total assets)
Рентабельность продаж (Gross profit margin)	Чистая прибыль / Выручка от реализации * 100 %	Валовая прибыль / Выручка от реализации (Gross profit / Net Sales)
Коэффициент финансовой зависимости (Total debt ratio)	Всего источников средств / собственный капитал	Совокупные пассивы / Совокупные активы (Liabilities / Assets)
Коэффициент финансовой активности (Debt equity ratio)	Привлеченные средства / Собственный капитал	Общая задолженность / собственный капитал (Liabilities / Equity)
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Long-term debt ratio)	Долгосрочные обязательства / (Долгосрочные обязательства + Собственный капитал)	Долгосрочные обязательства / (Чистые активы * (Долгосрочные обязательства + Собственный капитал))

Таким образом, наблюдается как совпадение алгоритма расчета, так и определенные отличия в методах расчета показателей для оценки финансового состояния предприятия.

Как в российской, так и в зарубежной практике вычисляются коэффициенты:

- автономии (коэффициент финансовой независимости),
- финансовой зависимости (коэффициент концентрации привлеченного капитала, коэффициент заемного капитала),
- финансовой устойчивости,
- соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансирования).

Нужно отметить, что аналоги показателей финансирования активов (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования) в зарубежных методах оценки финансового состояния не применяются.

За рубежом, в основном, используют пять показателей ликвидности. Три из них соответствуют применяемым в России – коэффициенты текущей ликвидности, быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности. Методика расчета этих коэффициентов также совпадает.

Четвертым коэффициентом является net working capital to assets (чистый оборотный капитал к активам), методика расчета соответствует отечественному коэффициенту обеспеченности чистым оборотным капиталом, только чистый оборотный капитал соотносят не с оборотными активами, а со всеми активами.

Пятый коэффициент это interval measure (интервальная оценка). Он рассчитывается как деление ликвидных активов на однодневные расходы.

Коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности являются общеупотребительными и для зарубежной практики [9].

Существенных отличий между отечественными и зарубежными подходами при анализе показателей оборачиваемости не установлено. Этот показатель измеряют коэффициентом оборачиваемости и периодом одного оборота. Методики расчета показателей также схожи, а отличие состоит в количестве показателей. Российский подход предполагает расчет коэффициентов оборачиваемости активов, оборотных активов, производственных запасов, незавершенного производства, запасов готовой продукции, дебиторской задолженности, а также соответствующие периоды оборота. За рубежом же, в основном, используют показатели оборачиваемости активов (asset turnover ratio), оборачиваемости и период оборота запасов, оборачиваемости и период оборота дебиторской задолженности.

Анализ рентабельности, как в России, так и за рубежом существенно не отличается. Отечественный подход предусматривает использование большего количества показателей, чем зарубежный (табл. 2).

Сравнение подходов к показателям рентабельности в России и за рубежом

Общие показатели рентабельности, применяемые за рубежом и в России	Дополнительные показатели, используемые в России
<ul style="list-style-type: none"> – рентабельность продаж; – рентабельность активов; – рентабельность собственного капитала; – рентабельность инвестиций (чистых активов). 	<ul style="list-style-type: none"> – рентабельность затрат; – рентабельность внеоборотных активов; – рентабельность основных средств; – рентабельность оборотных активов – рентабельность заемного капитала.

В зарубежной практике одними из направлений анализа финансового состояния организации являются расчеты показателей рыночной стоимости. Они рассчитываются:

- отношением чистой прибыли за вычетом дивидендов по привилегированным акциям к среднему количеству обыкновенных акций в обращении (доход на акцию);
- отношением дивидендных выплат к чистой прибыли за минусом дивидендов по привилегированным акциям (коэффициент дивидендных выплат);
- отношением объявленных дивидендных выплат к среднему количеству обыкновенных акций в обращении (дивиденд на акцию) и др.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что его основные направления, как и содержание анализа финансового состояния в российской и зарубежной практиках в целом совпадают. Значительные отличия характерны для расчетов показателей финансовой устойчивости. Также стоит отметить, что в зарубежных подходах к оценке финансового состояния используются меньше количество показателей, чем в российских. В результате этого отечественные методики преимущественно более трудоемки и применение их связано с большими издержками. Данное отличие характерно для всех направлений оценки финансового состояния коммерческой организации.

В настоящее время, которое можно характеризовать недостаточностью опыта проведения оценки финансового состояния в российской практике и наличием значительных навыков в этом за рубежом, имеют место расхождения в применении иностранной методики оценки, которая адаптируется под отечественные условия хозяйствования. На большинстве российских предприятий уровень применения финансового анализа находится на достаточно низком уровне. В России отсутствуют общие для всех хозяйствующих субъектов способы оценки их финансового состояния.

Анализ отечественных и зарубежных подходов к комплексному анализу финансового состояния организаций позволил установить следующее.

Зарубежные методики оценки имеют достоинства, состоящие как в их конкретности и определенности (количественный состав показателей и разъяснение значения их результата), так и в их упрощенности. Поскольку зарубежная методика более проста и конкретна, она позволяет более точно оценивать финансовое состояние, однако для ее применения необходимы данные, которыми отечественные организации не располагают, так как составляют бухгалтерскую отчетность в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ). В зарубежных странах, применяющих стандарты МСФО, предприятия имеют соответствующие сведения для выполнения аналитических процедур.

Отечественный подход к анализу финансового состояния у различных авторов может быть охарактеризован значительными отличиями в наборе показателей для анализа того или иного направления, а так же разнообразием их комбинацией. Таким образом, отечественная методика требует унификации и уменьшения количества анализируемых показателей. При этом следует отдавать предпочтение расчету тех показателей, которые позволяют обеспечить наибольшую содержательность и достоверность результатов оценки финансового состояния.

1. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2015.

2. Жулега, И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И.А. Жулега. – СПб.: ГУАП, 2006.

3. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова.– М.: Гриженко, 2015.

4. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – 3-е изд. – М.: Проспект, 2015. – 992 с.

5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 378 с.

6. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

7. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.

8. Стоун, Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс / Д. Стоун, К. Хитчинг. – 2004. – 304 с.

9. Волнин, В.А. Коэффициентный анализ состояния ликвидности предприятия / В.А. Волнин, А.А. Королева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. – №4.

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 338.242

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ

А.К. Казанцева
магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Для того, чтобы управлять современными предприятиями, необходимы новые методы, которые бы соответствовали сложности внешней и внутренней среды. К одной из наиболее известных и эффективных технологий управления относится бюджетирование. В рамках данной статьи рассмотрена экономическая сущность бюджетирования. Представлен универсальный проект комплексной постановки бюджетирования на предприятии.

Ключевые слова и словосочетания: бюджетирование, бюджет предприятия, финансовая структура, центр финансовой ответственности, бюджетная структура.

BUDGETING AS A WAY TO OPTIMIZE THE BUSINESS PROCESSES OF THE COMPANY

A.K. Kazantseva
undergraduate of the 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In order to manage modern enterprises, new methods are needed that respond to the complexity of external and internal environment. One of the most famous and effective technology management is the budgeting. In this article the economic essence of budgeting is conceded. Universal a comprehensive statement of budgeting in the enterprise is proposed.

Keywords and phrases: budgeting, budget of enterprise, financial structure, financial responsibility center, budget structure.

В определении «бюджетирование» как экономической категории выражается его экономическая сущность. Многими отечественными и зарубежными авторами, такими как: М.А. Вахрушина, Т.Н. Карпова, Е.Л. Белова, С.А. Бескоровайная, Л.Н. Ветрова, Т.В. Воронченко, Е.В. Зубарева, В.Б. Ивашкевич, О.Д. Каверина, Д.В. Лысенко, В.Т. Чая, Н.И. Чупахина, А.И. Шагиев, Н.Н. Шишкоедова и др., были даны определения понятию «бюджетирование» [6].

Так, например, по мнению М.А. Вахрушиной в бухгалтерском учете под бюджетированием понимается процесс планирования. Т.П. Карпова трактует бюджетирование как метод управления деятельностью предприятия и его подразделениями. А.И. Шагиев считает, что бюджетирование – процесс составление бюджетов, под которым понимаются планы действий на предприятии в количественном выражении. В.Т. Чая и Н.И. Чупахина рассматривают бюджетирование как важный момент контроля за оптимальным и рациональным использованием ресурсов [2;8].

Из предложенных авторами определений не вытекает однозначного определения сущности процесса бюджетирования. Резюмируя, сформулируем несколько общих понятий, характеризующих рассматриваемую категорию.

Во-первых, бюджетирование является инструментом достижения целей организации. Перед тем как приступить к разработке плана, необходимо определить цели, которые формируются на стратегиче-

ском уровне корпоративного управления. На данном этапе бюджетирование является инструментом выполнения стратегии организации.

Во-вторых, бюджетирование – это управление бизнесом. Фундаментом постановки бюджетирования является финансовая структура, отражающая состав бизнеса и виды деятельности, которыми занимается организация. Если организация ведет несколько видов бизнеса, которые являются относительно самостоятельными источниками дохода, то каждый бизнес должен иметь собственные бюджеты. Это необходимо для максимально правильной оценки результатов деятельности по каждому направлению, а также для достижения эффективного управления каждым из них.

В-третьих, бюджетирование – это управление на основе сбалансированных финансовых показателей. Перед началом разработки бюджетов, необходимо определить те финансовые показатели, на которые ориентируется руководство организации, какие индикаторы применяются в качестве критериев успеха деятельности компании на период планирования. Данные показатели должны быть установлены предельно конкретно и увязаны со стратегическими целям.

Бюджетирование в организации преследует следующие основные цели:

- прогнозирование финансовых результатов хозяйственной деятельности как в целом, так и по отдельным видам деятельности и (или) продуктам;
- ведение целевых показателей эффективности деятельности и определение верхних границ затрат на ресурсы;
- определение наиболее предпочтительных для дальнейшего развития организации бизнес-проектов, экономическое обоснование бизнес-проектов, а также решений об уровнях и способах их финансирования;
- анализ эффективности работы различных структурных подразделений, контроль за правильностью решений, которые принимают руководители структурных единиц [5].

Таким образом, бюджетирование является интегрирующим процессом, который позволяет повысить эффективность и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и контролировать риски хозяйственной деятельности. Бюджетирование также позволяет планировать деятельность хозяйствующих субъектов на текущие периоды и перспективу. Из выше изложенного можно с уверенностью утверждать, что в конечном итоге эффективность процесса бюджетирования определяет эффективность работы компании в целом.

Комплексная постановка бюджетирования должна являть собой многоэтапный процесс, состоящий из организационного и методического блоков. На Рисунке 1 представлен вариант модели комплексной постановки бюджетирования на предприятии.



Рис. 1. Схема комплексного построения бюджетирования на предприятии

Бюджетное управление – система управления предприятием по центрам финансовой ответственности (далее – ЦФО) через бюджеты. В связи с этим, одним из первоначальных этапов постановки систе-

мы бюджетного управления на предприятии является определение состава и иерархии ЦФО. Список всех ЦФО представляет собой финансовую структуру компании [5].

Формирование финансовой структуры чаще происходит на базе уже существующей утвержденной организационной структуры компании, путем определения каждого подразделения в зависимости от его функционального назначения к типу центра финансовой ответственности: «Центр инвестиций», «Центр прибыли», «Центр доходов», «Центр затрат». Кроме того, существуют центры финансового учета (далее – ЦФУ) – это структурное подразделение, которое ведет учет установленных для него показателей доходов и (или) расходов, но не отвечает за их величину [1].

Выбор способа деления предприятия на ЦФО определяется спецификой конкретной ситуации, при этом успешное функционирование ЦФО возможно при соблюдении следующих условий:

- согласованность целей и задач организации в целом и ее отдельных ЦФО;
- в каждом центре затрат должен быть показатель для измерения объема деятельности и база для распределения расходов;
- делегирование полномочий и определение финансовой ответственности для руководителей ЦФО;
- разделение показателей затрат на регулируемые и нерегулируемые;
- включение в сферу ответственности менеджера только таких показателей затрат и выручки, на которые он может оказать реальное воздействие;
- наличие контроля качества работы руководителя [3].

Построение учета затрат в соответствии с организационной структурой позволяет связать деятельность каждого подразделения с ответственностью конкретных лиц, оценить результаты каждого подразделения и определить их вклад в общие результаты деятельности предприятия. На следующем шаге определяется состав центров финансовой ответственности, каждому из которых дано наименование в соответствии с функциональными обязанностями.

Полученные центры финансовой ответственности могут быть образованы с помощью следующих вариантов:

- один ЦФО из одного подразделения;
- несколько ЦФО из одного подразделения;
- один ЦФО из одного подразделения двух (или более) частей, каждая из которых получает статус отдельного ЦФО или присоединяется к какому-либо другому ЦФО [4].

После определения состава ЦФО необходимо сформировать финансовую структуру как иерархию центров финансовой ответственности. Для этого необходимо провести следующие действия:

- обозначить тот ЦФО, который был отнесен к типу «Центр инвестиций»;
- внутри вышеуказанного центра обозначить ЦФО, отнесенный к типу «Центр прибыли»;
- внутри них обозначить ЦФО, которые были определены как «Центр затрат», «Центр дохода».

На основании приведенных этапов сформировать иерархический список. Данный список представляет собой финансовую структуру в списочном формате – по аналогии с организационной структурой. Центр финансовой ответственности в финансовой структуре является полным аналогом организационного звена в организационной структуре компании и также должен иметь ответственное лицо (начальника, руководителя). Таким образом, следующий шаг – распределение персональной ответственности по ЦФО. Для удобства изучения и использования списочный формат финансовой структуры следует перевести в визуальный формат.

С помощью финансовой структуры руководство компании в дальнейшем сможет делегировать свои полномочия и определять финансовую ответственность для каждого ЦФО. Разделяя показатели на регулируемые и нерегулируемые, появляется возможность разработать систему показателей и, таким образом, включить в сферу ответственности менеджера только те показатели затрат и выручки, на которые он реально сможет повлиять. Подобный механизм помогает мотивировать персонал компании, создавать внутренние стимулы. Увязка операционных бюджетов с системой вознаграждения работников побуждает их искать новые пути увеличения доходов и методы снижения затрат.

После завершения формирования финансовой структуры, руководитель точно знает, кто на вверенном ему предприятии и за какие показатели несет персональную ответственность. Однако необходимо учесть, что для реального управления требуется механизм, при помощи которого эта ответственность реализуется. В данной модели инструментом для реализации ответственности является бюджет. Бюджетная структура представляет собой систему функциональных бюджетов, которые будут вестись на предприятии. Цель составления функциональных бюджетов – определение потребности в ресурсах для различных областей деятельности. Функциональные бюджеты подразделяются на несколько типов:

- натурально стоимостные (НС);
- стоимостные и денежные:

а) доходы и расходы (ДР);

При этом важно учесть следующее:

- должен быть только один бюджет, характеризующий определенную область деятельности предприятия;
- все области деятельности должны быть описаны;

– предприятие самостоятельно выбирает, какие области деятельности будут отражаться в отдельных бюджетах.

На следующем шаге определяется, какие бюджеты будут вестись по каждому центру финансовой ответственности. Результатом данного этапа является проекция «ЦФО – Бюджет».

Функциональные бюджеты образуются путем группирования статей операционных бюджетов по признаку функциональной принадлежности. Таким образом, следующим этапом разработки системы бюджетирования является установление соответствия «ЦФО – Бюджет – Статья». Статьи формируются на основе хозяйственных операций, которые осуществляет компания.

Функциональные бюджеты консолидируются и образуют соответствующие итоговые бюджеты: бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, бюджет баланса.

Бюджет доходов и расходов (далее – БДР) отражает формирование экономических результатов деятельности предприятия. Цель его составления – управление экономическими результатами деятельности предприятия, т.е. его прибылью и рентабельностью.

Бюджет движения денежных средств (далее – БДДС) отражает движение денежных средств (денежные потоки) по всем видам банковских счетов, кассе и иным местам хранения денег предприятия. БДДС является обязательным инструментом управления денежными потоками предприятия. БДДС с разбивкой по дням также иногда называют платежным календарем, или реестром платежей. Этот документ является наиболее гибким инструментом оперативного управления денежной наличностью. Уровень детализации статей БДДС и БДР должен быть одинаковым [7].

Еще один вид бюджета – это бюджет по балансовому листу, предназначенный для планирования и контроля движения всех активов и пассивов компании. Бюджет баланса, или бюджет по балансовому листу, – это прогноз и уже потому ближайший аналог стандартного бухгалтерского баланса. Как и баланс, он показывает:

- стоимость имущества, которым владеет предприятие (активы), по видам;
- источники средств для формирования этого имущества.

Целью составления бюджета баланса является получение полной, объективной, достоверной и своевременной информации о предполагаемой финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности и стоимости предприятия для принятия оптимальных управленческих решений. Бюджет баланса формируется в соответствии с потребностями конкретного бизнеса.

Следующий этап комплексной постановки бюджетирования на предприятиях предполагает разработку генерального бюджета. На рисунке 2, расположенном ниже, схематично представлено примерное содержание генерального бюджета для компании.

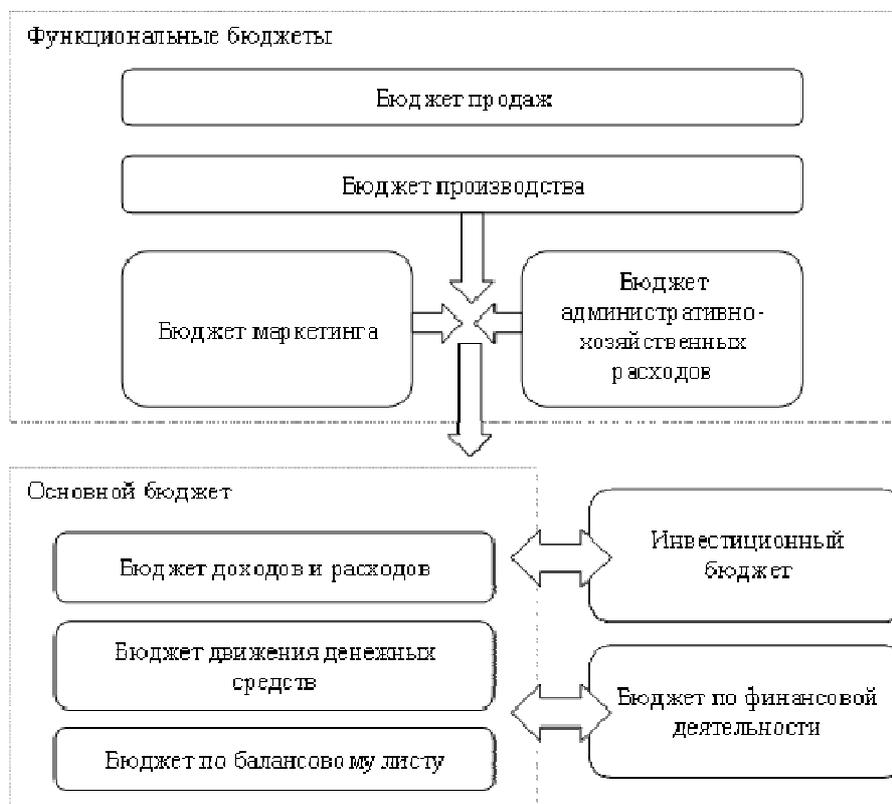


Рис. 2 Структура генерального бюджета компании

В результате внедрения проекта системы бюджетирования у руководства появится возможность делегировать часть своих полномочий менеджерам второго уровня и включить в сферу их ответственности только те показатели затрат и выручки, на которые он может оказать влияние. Четко выстроенная и отлаженная система бюджетирования дает возможность проследить весь финансовый контур операции и определить ее конечную эффективность, что дает возможность применения соответствующих систем стимулирования к ответам за осуществление данной операции. Разработав систему показателей для каждого центра финансовой ответственности и увязав ее с системой мотивации персонала, можно повысить показатели эффективности деятельности каждой структурной единицы (подразделения), а затем и всего предприятия в целом. Бюджетное управление, осуществляя повседневную деятельность, реализует долгосрочную стратегию предприятия. Используя данную систему, в качестве инструмента планирования, у руководства предприятия появится возможность проводить полноценный финансовый анализ и оценить ликвидность, рентабельность, платежеспособность, а также синхронизировать денежные потоки по видам деятельности. Подобный механизм способствует своевременному выявлению отклонений от запланированных результатов и помогает вовремя скорректировать при необходимости текущие и стратегические цели предприятия.

1. Борисова, В.Д. Сущность и особенности организации системы бюджетирования в холдинге / В.Д. Борисова, Е.Ю. Аверин // Известия пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 239-243.

2. Вахрушина, М.А. Бюджетирование в системе управленческого учета малого бизнеса / М.А. Вахрушина, Л.В. Пашкова // Издательский Дом «Вузовский учебник» – 2015. – 114 с.

3. Виткалова, А.П. Внутрифирменное бюджетирование: учеб. пособие для бакалавров / А.П. Виткалова. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 128 с.

4. Добровольский, Е.Ю. Бюджетирование: шаг за шагом / Е.Ю. Добровольский, Б.М. Карабанов, П.С. Боровков, Е.В. Глухов, Е.П. Бреслав. – СПб.: Питер, 2012. – 480 с.

5. Золотухин, О.И. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях / О.И. Золотухин. – СПб.: ГУАП, 2012. – 87 с.

6. Кузина, А.Ф. Современная концепция бюджетирования / А.Ф. Кузина, В.Г. Вишневская, Е.И. Кривошеева // Aspectus. – 2015. – №3. – С. 96-103.

7. Парамонова, Ю.В. Внедрение бюджетирования на предприятиях / Ю.В. Парамонова // Аграрный вестник Урала. – 2012. – № 7 (99). – С. 99-100.

8. Чупахина, Н.И. Бюджетирование в системе управленческого учета / Н.И. Чупахина, Т.В. Федорова // Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии – 2014. – С. 29-33.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 336.22

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АКЦИЗОВ НА НЕФТЕПРОДУКТЫ

Я.Д. Капышкина
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Актуальность статьи обусловлена ведущим положением нефтяного сектора в экономики России. Нефтяной комплекс играет основную роль в формировании доходов государственного бюджета. В условиях снижения цен на нефть важным фактором являются ставки нефтепродуктов, а также их влияние на нефтяную отрасль. В связи с чем в статье рассматриваются основные характеристики порядка взимания акцизов на нефтепродукты.

Ключевые слова и словосочетания: акцизы на нефтепродукты, налогообложение, налоговые ставки, налоговая политика, реализация нефтепродуктов.

FEATURES OF THE FORMATION OF EXCISES ON OIL PRODUCTS

YA.D. Kapyskhina
scientific degree, if the student – course

*The name of the University fullye
Country, city*

The relevance of the article due to the leading position of the oil sector in Russia's economy. Oil complex plays a major role in shaping the state budget revenues. In the face of declining oil prices are a significant factor in the rate of petroleum products, as well as their impact on the oil industry. In this connection the article discusses the main characteristics of the procedure for levying excise taxes on petroleum products.

Keywords and phrases: акцизы на нефтепродукты, налогообложение, налоговые ставки, налоговая политика, реализация нефтепродуктов.

Целью написания статья является анализ особенностей налогообложения акцизами нефтепродуктов. Для достижения главной цели были поставлены следующие задачи:

- 1) дать характеристику основных элементов налогообложения нефтепродуктов;
- 2) проанализировать порядок исчисления и взимания акцизов на нефтепродукты в 2017 году;
- 3) проанализировать налоговую политику в области налогообложения акцизами нефтепродуктов.

При написании данной статьи были использованы следующие методы исследования: обобщение информации об акцизном налогообложении нефтепродуктов за разные периоды времени, работа с нормативно – правовыми актами в области налогообложения, в частности с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Акцизы являются косвенным налогом, который включается в стоимость товара и уплачивается самим покупателем продукта. Согласно статье 182 Налогового кодекса РФ [1] к операции, признаваемой объектом налогообложения акцизами, относится реализация на территории РФ подакцизных товаров. Реализацией, в свою очередь, признается передача прав собственности на подакцизные товары одним лицом другому лицу на безвозмездной основе. При этом реализация подакцизных товаров признается объектом налогообложения акцизами только в том случае, если она осуществляется непосредственными производителями этих товаров. В некоторых случаях операции по передаче произведенных подакцизных товаров являются объектами налогообложения акцизами. Если рассматривать операции по реализации товаров и операции по передаче подакцизных товаров на давальческой основе, то между ними есть существенное различие: во втором случае не происходит передачи прав собственника. Статья 182 Налогового кодекса РФ [1] предусматривает обязанность производителей начислять акциз. К операциям налогообложения акцизами относятся:

- 1) производство продуктов нефтепереработки из давальческого сырья, то есть из нефти, поставляемой на переработку на любой нефтеперерабатывающий завод предприятием, которое не является собственником данного завода, и переработчик сырья в данном случае является плательщиком акциза;
- 2) передача подакцизных товаров для дальнейшего производства неподакцизных товаров в структуре организации;
- 3) передача произведенных подакцизных товаров на давальческой основе;
- 4) передача на территории РФ лицами произведенных ими подакцизных товаров для собственных нужд.

Налогоплательщиками акцизов на нефтепродукты признаются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие реализацию нефтепродуктов на территории РФ, а также лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с процедурами экспорта и импорта товаров.

Согласно пункту 2 статьи 199 НК РФ [1], суммы акциза, уплаченные покупателем при приобретении подакцизных товаров, учитываются в стоимости приобретенных подакцизных товаров. Исключение составляет случай, когда подакцизные товары используются в качестве сырья для производства других подакцизных товаров и в этом случае уплаченные суммы акциза принимаются к вычету. Указанные вычеты производятся, если ставки акциза на подакцизные товары, используемые в качестве сырья, и ставки акциза на произведенные подакцизные товары определены в расчете на одинаковую единицу измерения налоговой базы.

В случае если налогоплательщик, производящий подакцизные нефтепродукты, использует в качестве сырья приобретенные подакцизные товары, то согласно статье 200 НК РФ [1] он имеет право уменьшить исчисленную сумму акциза на суммы акциза, предъявленные продавцами и уплаченные налогоплательщиком продавцу. При этом в соответствии с положениями статьи 198 налогоплательщик, осуществляющий операции, признаваемые объектом налогообложения акцизами, обязан предъявить к оплате покупателю подакцизных товаров соответствующую сумму акциза. Из этого следует, что сумма акциза предъявляется покупателю и выделяется в расчетных документах только при реализации подакцизных товаров их непосредственным производителем, поэтому налогоплательщик, использующий в качестве сырья подакцизные товары, может выполнить условия для осуществления налоговых вычетов только в случае приобретения указанных товаров у их непосредственного производителя.

В соответствии со статьей 187 НК РФ [1] налоговой базой при реализации нефтепродуктов признается объем реализованных подакцизных товаров в натуральном выражении. Налоговая база – это количество переданных или реализованных нефтепродуктов в тоннах за истекший налоговый период (календарный месяц).

Согласно пункту 3 статьи 182 НК РФ [1] акцизы исчисляются в том случае, если в результате смешения создается товар, в отношении которого НК РФ установлена более высокая ставка акциза по сравнению с товарами, используемыми в качестве сырья. Такие товары являются подакцизными, полу-

ченными с помощью смешения. Таким образом, не признаются производством подакцизных товаров операции по смешению, если ставка акциза на товар, полученный в ходе смешения, ниже или равна ставке акциза одного из товаров, которые использовались в качестве сырья. Следовательно, лица, осуществляющие такие операции, налогоплательщиками акцизов не являются [2].

Если рассматривать нефтепродукты, произведенные за границей, то объект налогообложения возникает при ввозе нефтепродуктов на территорию РФ. Налоговой базой в данном случае признается объем ввозимых нефтепродуктов. Налогообложение в данном случае осуществляется в следующем порядке: 1) акциз уплачивается в полном объеме, если подакцизные товары предназначены для внутреннего рынка;

2) в случае реимпорта подакцизных товаров, налогоплательщик уплачивает сумму акциза, от которой он был освобожден, или сумму акциза, которая была возвращена ему в связи с экспортом;

3) акциз не уплачивается, если подакцизные товары находятся под таможенными процедурами транзита, реэкспорта, таможенного склада, отказа в пользу государства, свободного склада, беспошлинной торговли, уничтожения, свободной таможенной зоны в портовой особой экономической зоне;

4) акциз не уплачивается при помещении подакцизных товаров под таможенную процедуру переработки на таможенной территории при условии, что подакцизные товары будут вывезены в определенный срок. Однако, акциз подлежит полной уплате, если продукты переработки выпускаются для свободного обращения.

5) полное или частичное освобождение от уплаты акциза применяется в случае, если подакцизные товары помещены под таможенную процедуру временного ввоза.

Существуют случаи освобождения от уплаты акцизов на нефтепродукты. Так, например, в соответствии со статьей 184 НК РФ [1] не признаются налогооблагаемыми операции по реализации подакцизных товаров, помещенных под процедуру экспорта за пределы РФ или ввоз нефтепродуктов в особую экономическую зону. Данное освобождение предоставляется при наличии банковской гарантии у налогоплательщика.

За последние несколько лет в области нефтяного сектора проводился ряд реформ. В разные периоды времени выдвигались различные цели реформы. Спецификой деятельности на краткосрочный период в 2017 году является снижение ставок экспортной пошлины на нефть, постепенное приближение к ставкам экспортной пошлины на темные и некоторые виды светлых нефтепродуктов.

В период 1995–1996 годов были осуществлены первые изменения: такие как отказ от экспортных пошлин. Однако, расходы, связанные с данным периодом, были частично компенсированы за счет роста акцизов на нефть.

В середине 1999 года было принято решение вернуться к взиманию экспортных пошлин, а также это решение распространялось и на пошлины в отношении нефтепродуктов. Начиная с 1999 года по 2011 год, экспортные пошлины на нефть и нефтепродукты постоянно изменялись: иногда они приближались к одинаковому показателю, иногда существенно различались. Главными целями политики в области нефтепродуктов были стимулирование экспорта нефтепродуктов и постоянное увеличение загрузки перерабатывающих мощностей. Переработка нефти создает добавленную стоимость, но это может осуществиться лишь при двух условиях: при значительной переработке нефти для получения светлых нефтепродуктов и при быстром сбыте на рынке. В России нефтеперерабатывающие заводы, как правило, удалены от рынков, однако при экспорте нефтепродуктов стоимость увеличивается не в таких темпах, как на рынках сбыта.

Благодаря системе экспортных пошлин, которая была создана в течение 2000-х годов, российская отрасль нефтепереработки получала субсидию за счет федерального бюджета. Данная субсидия образовывалась за счет разницы между ставками экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты и давала стимулы для первичной переработки нефти, как менее затратному способу получения субсидии [5].

В 2011 году было принято решение о переходе на систему «60-66-90», которая предполагала сбор 60 % выручки от экспорта нефти Правительством РФ, определение экспортной пошлины на темные и светлые нефтепродукты на уровне 66% от пошлины на вывоз нефти и установление 90-процентной ставки на бензин от пошлины на нефть. В итоге, данная система должна была уравнивать ставку пошлины на темные нефтепродукты и нефть с 2015 года, и как следствие – сократить масштабы неэффективной нефтепереработки. Однако в 2014 году стало ясно, что модернизацию системы к 2015 году завершить не удастся, т.к. рост пошлины на темные нефтепродукты означал бы неизбежное сокращение нефтепереработки на неусовершенствованных заводах. Такая ситуация привела бы к дефициту нефтепродуктов и значительному увеличению цен на них. Трехлетние законы федерального бюджета предусматривали дополнительные доходы от роста ставок пошлин, поэтому отказ от этой системы привел бы к росту дефицита бюджета или к поиску дополнительных источников доходов [6].

Таким образом, данная политика продлила период увеличения ставок пошлин на темные нефтепродукты и снижения размера расходов, связанных с преобразованиями. Анализ проведения налоговой политики по итогам первого квартала 2015 года не повлек за собою негативные последствия, несмотря на падение цен на нефть и роста курсов иностранных валют к рублю. Однако, на сегодняшний день российская экономика очень зависима от экспорта нефти и нефтепродуктов. В результате резкого падения цены на нефть за последнее время, резко сократятся поступления в бюджет РФ. Это в очередной

раз дает повод для того, чтобы ориентировать экономику не только на экспорт нефти, но и построить систему налогообложения экспортной пошлины таким образом, чтобы увеличилась доля экспорта нефтепродуктов с высокой долей добавленной стоимости [3].

Для того, чтобы уменьшить потери от снижения экспортных пошлин, а также сократить неудобства населения страны от увеличения цен на нефтепродукты, необходимо не уменьшить пошлину, а предоставить налоговые каникулы по экспортной пошлине на определённый период пред-приятиям, которым необходима модернизация, а при строительстве нового НПЗ освободить завод от уплаты пошлины на период, за который окупится строительство завода за счёт экспортной пошлины [4].

Давайте рассмотрим ставки по акцизам на нефтепродукты с 1 января 2017 года и плановые периоды 2017 и 2018 годов.

Таблица 1

Ставки акцизов на нефтепродукты в 2017 – 2019 годах (в тысячах или процентах за тонну)

Вид нефтепродукта	Ставка акциза		
	в 2017 году	в 2018 году	в 2019 году
Автомобильный бензин, не соответствующий классу 5	13,100	13,100	13,100
Автомобильный бензин 5 класса	10,130	10,535	10,957
Дизельное топливо	6,800	7,072	7,355
Моторные масла для дизельных и карбюраторных двигателей	5,400	5 400	5,400
Прямогонный бензин	13,100	13,100	13,100
Бензол, параксилол, ортоксилол	2,800	2,800	2,800
Авиационный керосин	2,800	2,800	2,800
Средние дистилляты	7,800	8,112	8,436

С 1 июня 2016 года в федеральный бюджет поступило 12% доходов от акцизов на топливо, остальная часть доходов зачислилась в региональные бюджеты. До 2016 года все доходы от акцизов зачислялись в региональные бюджеты и распределялись между ними пропорционально объемам продаж [7]. Однако, по данным пояснительной записки к проекту федерального бюджета на 2017–2019 годы [5] после повышения акцизов на бензин и дизельное топливо было принято решение перечислять часть доходов в федеральный бюджет.

В следующие три года, согласно внесенным в Госдуму документам, предусмотрена индексация ставок акцизов на нефтепродукты. Ставки акцизов на автомобильный бензин 4 и 5 класса выросли с 1 января 2017 года соответственно на 800 рублей и 2,7 тысячи рублей – до 13,1 тысячи рублей за тонну и 10,13 тысячи рублей за тонну. С 1 января 2018 года в России будет разрешен бензин не ниже 5 класса, ставка акциза на него увеличится до 10,535 тысячи рублей за тонну, а с 1 января 2019 года – до 10,957 тысячи рублей за тонну [5].

Таким образом, увеличение ставок акцизов на нефтепродукты приведет к увеличению доходов бюджета и окажет влияние на всех участников рынка. Однако, это влияние может оказаться и негативным, т.к. рост цен на нефтепродукты на внутреннем рынке возможно приведет к снижению конкурентоспособности отдельных секторов и повышению социальной напряженности.

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ), (принят ГД ФС РФ 16.07.1998), (действующая редакция от 03.07.2016).

2. Кириченко, О.С. Теоретико-методологические аспекты определения налогового бремени нефтегазовых компаний / О.С. Кириченко, А.А. Комзолов, Т.В. Кириченко // Нефть, газ и бизнес. – 2013. – № 9. – С. 8-17.

3. Нефтепереработка: налоговые маневры и последствия // Нефтегазовая вертикаль. – 2014. – №15. – С. 72-75.

4. Бобылев, Ю. Нефть, бюджет и налоговый маневр / Ю. Бобылев, Г. Идрисов, А. Каукин, О. Рясенко // Экономическое развитие России. – 2015. – № 11. – С. 47-50.

5. О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: федеральный закон от 19 декабря 2016 г. № 415-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 2.

6. Кузьмичева, И.А. Анализ поступлений налогов в региональные и местные бюджеты / И.А. Кузьмичева, Ю.С. Королева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8-3. – С. 561-565.

7. Зубова, Н.В. Альтернативная парадигма доходов местных бюджетов / Н.В. Зубова, О.Ю. Ворожбит // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 6. – С. 296-300.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА В ОЦЕНКЕ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ

И.С. Карцева

бакалавр 3 курса, кафедра экономики

Т.Н. Бондаренко

ст. преп. кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса+
Владивосток. Россия*

Последний мировой финансовый кризис показал, что банковский сектор не готов противостоять резким изменениям экономики из-за несовершенств системы мер по предотвращению негативного влияния с её стороны. Подобная ситуация имеет место быть и с банками России. В данной статье изложен международный опыт оценки банковской ликвидности и возможность его применения к РФ.

Ключевые слова и словосочетания: *банковский сектор, риск ликвидности, Базель III, показатель ликвидности, показатель чистой финансовой устойчивости.*

USING INTERNATIONAL EXPERIENCE IN ASSESSING THE LIQUIDITY OF COMMERCIAL BANKS IN RUSSIA

I.S. Kartseva

bachelor 3 form, department of Economic

T.N. Bondarenko

senior Lecturer of the department of Economic

*Vladivostok State University of Economics and Service
Vladivostok Russia*

The last global financial crisis has shown that the banking sector is not ready to resist sharp changes in the economy due to imperfections in the system of measures to prevent negative influence on its part. A similar situation takes place with the banks of Russia. This article describes the international experience of assessing bank liquidity and the possibility of its application to the Russian Federation.

Keywords and phrases: *Banking sector, liquidity risk, Basel III, liquidity ratio, and the index of financial stability.*

Недавний финансовый кризис, а также применение другими странами экономических санкций по отношению к РФ привели страну к условиям финансовой нестабильности и показали, что банковский сектор страны не был готов к такому удару. Некоторой части данного сектора пришлось закончить свою профессиональную деятельность: одни из них обанкротились, у других ЦБ отозвал лицензию из-за претензий к качеству их ликвидности в связи с банкротством. Обанкротились данные кредитные учреждения из-за применения неэффективного управления риском ликвидности.

Вопросы методов и качества управления ликвидностью коммерческих банков рассмотрены в статье Т.Н. Бондаренко, В.И. Алехиной [4], а достаточность собственного капитала коммерческих банков в условиях перехода к рекомендациям Базель III – в работах Т.Е. Даниловских, Т.В. Маковской [5].

Риск ликвидности заключается в неспособности банка быстро и без особых потерь для себя обеспечить выплату своим клиентам денежных средств, которые они доверили банку на кратковременной основе, а также выполнить свои обязательства перед клиентами в конкретный момент времени [6]. Управление рисками ликвидности является очень важным элементом контролирования платежеспособности банка, так как состояние платежеспособности и ликвидности очень чувствительно даже к малейшим нестабильностям в финансовой сфере страны, и может сказываться на состоянии и динамике различных субъектов финансовой деятельности, в том числе и коммерческих банков. Поэтому постоянный контроль в сфере оценивания риска ликвидности и условия своевременного выявления отклонений от нормы данного риска, может «спасти» банк от внезапной неплатежеспособности.

Практика показала, что кризис ликвидности может проявиться очень быстро, так же быстро, как и могут иссякнуть источники финансирования активов банка. В связи с этим возникает вопрос использования адекватной и эффективной системы оценивания активов организации. Сложившаяся ситуация является хорошим стимулом для разработки и внедрения новых методик оценивания ликвидности и платежеспособности кредитной организации с учетом накопленного международного опыта.

В данной работе рассматриваются международные стандарты оценки риска ликвидности, созданные Базельским Комитетом, а также перспектив их внедрения в российскую действительность. Базельский комитет по банковскому надзору – это объединение представителей центральных банков при Банке международных расчетов, собирающихся четыре раза в год с целью выработки стандартов банковской деятельности [3].

Последний документ, изданный Базельским Комитетом, называется Базель III и направлен на ужесточение двух его предшественников в вопросе управления риском ликвидности. Он был создан в 2009 году как ответ на мировой финансовый кризис. В 2012 году данные инструкции были одобрены G20 и вступили в силу с 1 января 2014 года на территории этих стран, а также и в Российской Федерации [8].

Принципиальное отличие Базеля III от двух его предшествующих документов заключается в ужесточении требований к оцениванию рисков в ведении банковской деятельности. Данные требования представлены в документе в виде пяти основных элементов, которые соответствуют принципам банковского надзора, и перечислены ниже:

- 1) надзор со стороны совета директоров и правления.
- 2) формирование политики утверждение границ допустимости риска.
- 3) использование инструментов управления риском ликвидности, таких как комплексный прогноз денежных потоков, лимиты и стресс-тестирование с применением определенных сценариев в части изменения состояния ликвидности.
- 4) разработка надежных всесторонних чрезвычайных планов финансирования.
- 5) поддержание достаточного объема высоколиквидных активов на случай возникновения чрезвычайных ситуаций, связанных с недостатком ликвидности.

Вышеупомянутые требования неразрывно связаны с двумя коэффициентами, которые были также описаны Базельским Комитетом [1]. Данные коэффициенты – это показатели риска ликвидности, которые приравнены к официальным стандартам для ныне действующих банковских организаций. Эти стандарты были разработаны для разных целей, но по факту, они дополняют друг друга. Рассмотрим данные стандарты оценки риска ликвидности поподробнее.

Первый показатель связан с краткосрочной перспективой и оценивает уровень ликвидности банка в данном периоде с помощью использования запаса высоколиквидных ресурсов, которые обеспечивают стабильные условия для банковской деятельности на фоне внешнего «стресса» на протяжении одного месяца. Данный показатель получил название показателя ликвидности. Суть показателя ликвидности заключена в том, что он показывает объем необремененных высоколиквидных активов, которыми обладает банк, и за счет которых он вправе обеспечить чистый отток денег, основываясь на план надзорных органов, разработанный на краткосрочную перспективу [7]. Надзорные органы – ассоциация государственных органов банковского надзора стран, на территории которых действуют офшорные финансовые центры. Данная ассоциация создана Базельским комитетом в 1980 году. Одной из функций надзорных органов является содействие государствам-членам группы в применении стандартов банковского надзора, основанных на международных принципах [3]. В Надзорный план входят различные стрессовые ситуации, он разрабатывается, с учетом фактически произошедших событий в мировой практике при финансовом кризисе, и включает в себя:

- значительное снижение рейтинга кредитной организации;
- частичный отток депозитов;
- потерю необеспеченных крупных источников финансирования;
- значительное увеличение дисконта по залогу по обеспеченным кредитам банка;
- рост требований по пополнению залога под операции с производными финансовыми инструментами и под контрактные и неконтрактные внебалансовые статьи.

Формула для определения данного показателя имеет следующий вид:

$$\frac{\text{совокупность высоколиквидных активов}}{\text{чистый отток денежных средств за 30 дней}} \geq 100\%, \quad (1)$$

Таким образом, при помощи показателя ликвидности можно рассчитать, насколько быстро активы банка можно преобразовать в денежные средства для дальнейшего функционирования банковской организации на должном уровне в течение 30 дней [1]. По мнению Базельского комитета, данного временного отрывка будет достаточно для того, чтобы руководство банка или надзорный орган приняли соответствующие меры для продолжения деятельности или же последующей санации в установленном порядке. Значение данного показателя, представленного в виде формулы 1, как мы можем заметить, разработано на основе традиционных методов оценки ликвидности. Значение показателя должно быть не менее 1, то есть чистый отток денежных средств должен быть больше объема высоколиквидных ак-

тивов за представленные 30 дней. Также стоит отметить, что в обязанности банков и надзорных органов входит обязательный мониторинг возможных несовпадений в сроках поступления и сроках оттока денежных средств и обеспечение покрытия данных разрывов.

Второй же показатель приурочен к обеспечению устойчивости кредитной организации в долгосрочном периоде посредством создания дополнительных стимулов для банковских организаций по привлечению финансирования из более надежных источников на постоянной структурной основе. Для этих целей Базельским Комитетом создан показатель чистого стабильного финансирования, который показывает структурные аспекты выбора источников финансирования. Другими словами, при помощи данного показателя банк может оценить свои долгосрочные стабильные источники финансирования в зависимости от уровня ликвидности фондируемых активов, а также оценивает, нужно ли заниматься поиском источников ликвидности при исполнении внебалансовых обязательств. То есть данный показатель чистого стабильного финансирования был введен для стимулирования долгосрочного финансирования балансовых и внебалансовых статей, а также операций, проводимых банком на рынке капиталов. Также стоит отметить, что Базельский Комитет требует от кредитных организаций поддержание объема финансирования на стабильном минимальном уровне на протяжении долгосрочного периода, в данном случае – одного года.

Смысл показателя чистого стабильного финансирования заключается в том, что банку необходимо ограничивать чрезмерное влияние крупных источников финансирования в период избытка ликвидности на рынке. Данный показатель позволяет уменьшить вероятное резкое ухудшение предыдущего показателя ликвидности и, как следствие, предотвратить создание запасов ликвидности за счет краткосрочных средств финансирования. Показатель чистого стабильного финансирования так же, как и показатель ликвидности рассчитывается, основываясь на традиционно используемых в методологии понятия «чистые ликвидные активы», и имеет следующий вид:

$$\frac{\text{имеющийся в наличии объем стабильных источников финансирования}}{\text{необходимый объем стабильного финансирования}} > 100\%, \quad (2)$$

Числитель формулы 2 складывается из капитала, привилегированных акций со сроком погашения один год и более, обязательства со сроком погашения один год и более, а также из части «стабильных» бессрочных и срочных депозитов со сроком погашения до одного года, которые, предполагается, что не будут отозваны вкладчиками в течение продолжительного времени при наступлении какого-либо стрессового события. Знаменатель формулы – это значение предположительное, которое формируется исходя из требований надзорного органа. Данные требования определяют коэффициент необходимого стабильного финансирования, соответствующий каждому виду активу (внебалансовой или балансовой статьи), который умножается на сумму стоимости активов банка [1].

Описанные инструменты оценки ликвидности по указанию Базельского Комитета должны применяться в первую очередь к банкам, ведущим банковскую деятельность на международном уровне. Но также не запрещено применять их и к другим банкам и подгруппам транснациональных банков для обеспечения единообразия и равных конкурентных условий для местных и иностранных банков. Правила для всех видов организаций, ведущих банковскую деятельность, универсальны. Каждая страна вправе адаптировать предложенную методика под свою реальность.

Но стоит отметить, что так же, как и Базель I и Базель II, данный документ нельзя считать некой «вакциной» для проведения профилактики. «Вирус» кризисной ситуации на финансовом рынке может подвергнуться изменениям, которые своевременно спрогнозировать достаточно сложно. С другой же стороны, использование перехода на Базель III может привести к ряду отрицательных последствий:

- снижение объема кредитования (за счет более осторожного отношения к рискам кредитования);
- снижение уровня организаций, которые получают финансирование;
- уменьшится доходность от банковской деятельности;
- снижение привлекательности акций, выпущенных кредитными организациями;
- повышение издержек банков на привлечение инвесторов;
- повышение процентных ставок.

Приведенные возможные последствия могут в совокупности привести к замедлению экономического роста или к ухудшению экономики, например, за счет того, что кредитные организации под данным натиском начнут вести «теневую» деятельность.

Также некоторые специалисты отмечают, что возможная неудача введения новых правил в банковском секторе может быть связана с выбранным временем. Экономика многих стран, в том числе и России, находится не в лучшем состоянии, поэтому более жесткие требования к ведению деятельности в банковской сфере могут оказать негативное влияние на и так замедленный экономический рост. Также можно отметить тот факт, что Базель III укрепит и так уже доминирующее положение государственных банков. Такая тенденция на российском рынке в совокупности с традиционным доверием к государственному банковскому сектору может привести к тому, что потенциальные заемщики будут отдавать свое предпочтение государственным банкам.

Подводя итог, нужно отметить, что Базель III в большей степени актуален для использования иностранными банками. В России состав капитала банков, как правило, состоит из акционерного капитала и нераспределенной прибыли. Новые правила же нацелены на ограничение использования кредитными учреждениями «гибридных» инструментов для пополнения своего капитала.

Также новые Базельские условия гарантируют поощрение использования системы буферов обмена капиталами: буфера консервации и контрциклического буфера [6]. Первый буфер создан для поддержания достаточности капитала на определенном уровне путем введения ряда ограничений в распределении прибыли в целях покрытия убытков банка во время системного экономического спада. Другой контрциклический буфер предназначен для сдерживания кредитной активности банков в периоды экономического подъема и стимулирования ее в периоды спада. Но, к сожалению, на российском рынке подобные инструменты используются только очень крупные российские банки, которые практикуют оценку ведения контроля за финансовым положением при помощи международных методик. Конечно, данный факт обеспечивает им доступ к мировым рынкам. Небольшим же банковским организациям ведение подобного контроля не имеет огромного значения. Поэтому можно считать, что использование Базеля III в действительности касается только небольшого круга российских банков. Для небольших банков переход на новые требования будут включать в себя «перестройку» модели ведения бизнеса и его управления. Необходимы будут дополнительные расходы на внедрение усовершенствований в системе риск-менеджмента и ИТ-систем. И это все на фоне остатков экономического кризиса и сниженной рентабельности в данном секторе экономики.

С другой стороны, ужесточение требований банковского контроля безусловно может привести к оздоровлению банковского сегмента. Банки вынуждены будут повышать свой риск-менеджмент или уходить с рынка. Улучшение качества менеджмента по отношению к возможным рискам приведет к улучшению управления банковской деятельностью в целом. Итогом данных цепочек должно стать повышение уровня доверия к деятельности банков и в необходимости данного сектора в экономике в целом.

В заключение хочется отметить, что, вследствие недавних последствий кризисных ситуаций методики, усовершенствование подходов к оценке риска ликвидности занимают значительное место в совокупности всех мероприятий, направленных на улучшение регулирования банковской деятельности. Российские банки несмотря на не лучшую ситуацию на сегодняшний день, продолжает совершенствовать подходы к оценке риска ликвидности, реализуя постепенно международный опыт по данному направлению.

1. Международные стандарты по оценке риска ликвидности, стандартам и мониторингу. Консультативный материал Базельского Комитета по банковскому надзору за 2009 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального Банка российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

2. Справочная информация: Правовой календарь на I квартал 2014 года // СПС «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://consultant.ru>

3. Аккерман, К. Базель III и российская действительность / К. Аккерман [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>

4. Алехина, В.И. Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления / В.И. Алехина, Т.Н. Бондаренко // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 5-2 (37). – с.3

5. Даниловских, Т.Е. Достаточность собственного капитала коммерческих банков в условиях перехода к рекомендациям Базель-III: Региональный аспект / Т.Е. Даниловских, Т.В. Маковская // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8 (часть 3). – с.662

6. Прибытков, В.В. Новые международные подходы к определению показателя текущей ликвидности как инструменту оценки риска ликвидности / В.В. Прибытков // Вестник финансового института. – 2013. – № 5. – с.39.

7. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. – 8-е изд. – М.: Изд-во Дашков, 2012.

8. Group of Governors and Heads of Supervision endorses revised liquidity standard for banks. [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Bank for International Settlements». -Режим доступа: <http://www.bis.org>

ОЦЕНКА ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

В.С. Корсакова
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В современных условиях функционирования российской экономики особое значение приобретают специальные налоговые режимы, основная цель которых – упростить порядок исчисления и взимания налогов в зависимости от субъектного состава или вида предпринимательской деятельности. Одним из таких режимов является патентная система налогообложения (ПСН). Цель данного исследования – оценка ПСН как механизма фискального стимулирования предпринимательства. В работе рассмотрен опыт Республики Казахстан в применении специального налогового режима на основе патента. Проведен ретроспективный анализ ПСН в России, на основе которого сделан вывод о том, что, начиная с 1996 года стали решаться отдельные задачи по созданию работающей платформы ПСН. Выявлено, что фискальная роль ПСН в консолидированном бюджете Российской Федерации очень незначительна, хотя и имеет тенденцию к увеличению. Расчет сумм налогов, подлежащих уплате по льготным режимам налогообложения конкретного предприятия на территории муниципального образования г. Владивосток показал, что патентная система налогообложения представляет очень выгодной, поскольку позволяет сэкономить до 80% от суммы налога.

Ключевые слова и словосочетания: патентная система налогообложения, Россия, предпринимательство, налоговое стимулирование, государственная поддержка, ускоренное развитие, преференции.

EVALUATION OF THE PATENT SYSTEM OF TAXATION AS AN INSTRUMENT FOR STIMULATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN RUSSIA

V.A Korsakova
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In the current conditions of the functioning of the Russian economy, special tax regimes acquire special significance, the main purpose of which is to simplify the procedure for calculating and levying taxes, depending on the subject composition or type of entrepreneurial activity. One such regime is the patent taxation system (PSN). The purpose of this study is to evaluate the SPE as a mechanism for fiscal stimulation of entrepreneurship. In this paper, the experience of the Republic of Kazakhstan in applying a special tax regime based on a patent is considered. A retrospective analysis of the SPE in Russia was conducted, on the basis of which it was concluded that, starting in 1996, the individual tasks for the creation of a working PSN platform were being addressed. It was revealed that the fiscal role of SPE in the consolidated budget of the Russian Federation is very small, although it tends to increase. Calculation of the amount of taxes payable under preferential tax treatment of a particular enterprise on the territory of the municipality of Vladivostok has shown that the patent taxation system is very profitable, since it saves up to 80% of the tax amount.

Keywords and phrases: special tax regimes, Patent system of taxation, Russia, entrepreneurship, government support, rapid development, preferences.

В условиях рыночной экономики налоговая система оказывает существенное влияние на решение задач различного масштаба и характера. С одной стороны, с помощью налогов реализуются фискальные задачи, связанные с обеспечением доходов государственного бюджета. Так, налоговые источники занимают ключевое место в формировании бюджета Российской Федерации, составляя, по разным оценкам, от 60 до 70% [1].

С другой стороны, налоги являются важным инструментом государственной политики, направленной на стимулирование экономического роста в условиях спада в экономике [2]. Налоговое планирование, администрирование, формат налоговых льгот и обеспечение стабильности национальной налоговой системы являются важными составляющими, необходимыми для реализации задачи по созданию работающей платформы, которая была бы драйвером предпринимательской активности, инновационного развития и в целом мощным стимулом для развития экономики. Не вызывает сомнения, что усиление регулирующего влияния налоговых инструментов на функционирование и развитие экономической системы становится не только очевидной потребностью практики современного рыночного хозяйствования, но и ее объективным условием.

Дуалистическая природа налогообложения отражена в различных документах государственной власти. Так, например, согласно Основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на плановый период 2016–2017 гг., в качестве ее основополагающей цели является «с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене» [3]. Анализ социально-экономического развития российской экономики показывает, что с 2015 года отмечается экономический спад, падение промышленного производства и инвестиций в основной капитал. Уровень безработицы по итогам 2016 г. составил 5,5% от численности рабочей силы. Поступление доходов в Федеральный бюджет сокращается, несмотря на увеличение налоговых ставок по отдельным видам налогов (налог на добычу полезных ископаемых, акцизам и т.д.), что обусловлено падением нефтегазовых доходов из-за снижения цен на углеводородное сырье, что привело к росту дефицита федерального бюджета. В условиях санкций рассчитывать на значительные инвестиции в российскую экономику со стороны иностранных инвесторов не приходится. Такое же влияние на приток иностранного капитала оказывает волатильность валютного курса. Инвестор знает, по какому курсу он будет вкладывать деньги в российскую экономику, но не имеет представления, по какому курсу ему придется эти деньги забирать.

Негативный экономический фон, описанный выше, сказывается на малом предпринимательстве в России. Намечились тенденции его перехода в теневой сектор экономики. В тоже время, реализация частной предпринимательской инициативы признается необходимым условием успешного развития страны. Курс на повышение предпринимательской активности декларируется во многих программных документах в системе стратегического планирования Российской Федерации. Реализуются программы поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном и муниципальном уровнях государственного управления. В этих условиях особое значение приобретают специальные налоговые режимы, основная цель которых – упростить порядок исчисления и взимания налогов в зависимости от субъектного состава или вида предпринимательской деятельности. Одним из таких режимов является патентная система налогообложения (ПСН).

Цель данного исследования – оценка ПСН как механизма фискального стимулирования предпринимательства.

Следует отметить, что развитие мер поддержки и стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса за рубежом началось существенно раньше, чем в России, что выражается в более развитой системе стимулирования предпринимательства [4].

Режим, который можно соотнести с российской патентной системой налогообложения индивидуальных предпринимателей, действует, в частности, во Франции. Для микропредприятий там рассчитывают налогооблагаемую прибыль в зависимости от вида деятельности как разницу между суммой оборота и расходами, величина которых принимается равной определенной установленной доле. Например, для торговли расходы принимаются в размере 70% от оборота, в сфере услуг – 50%, для других видов деятельности – 35%. Для целей настоящего исследования интересным представляется опыт члена Таможенного Союза Республики Казахстан, где поддержка малого предпринимательства осуществляется на основе патента и упрощенной декларации (ст. 428 НК РК) [5]. Рассмотрим основные положения специального налогового режима на основе патента в табл. 1.

Таблица 1

Основные положения специального налогового режима на основе патента в Казахстане

Показатели	Специальный налоговый режим на основе патента
1	2
Цель	Стимулирование малого предпринимательства
Объект налогообложения	Потенциальный доход, не превышающий 300-кратного минимального размера заработной платы
Налогоплательщики	Предприниматели, которые не используют труд работников и осуществляют деятельность в форме личного предпринимательства

1	2
Неразрешенные виды деятельности	1) Производство подакцизных товаров; 2) хранение и оптовая реализация подакцизных товаров; 3) реализация отдельных видов нефтепродуктов – бензина, дизельного топлива и мазута; 4) проведение лотерей; 5) недропользование; 6) сбор и прием стеклопосуды; 7) сбор (заготовка), хранение, переработка и реализация лома и отходов цветных и черных металлов; 8) консультационные услуги; 9) деятельность в области бухгалтерского учета или аудита; 10) финансовая, страховая деятельность и посредническая деятельность страхового брокера и страхового агента; 11) деятельность в области права, юстиции и правосудия.
Налоговый период	Не менее одного месяца
Исчисление стоимости патента	Ставка 2% от объекта налогообложения - В стоимость патента включаются подлежащие уплате суммы индивидуального подоходного налога (кроме индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты), социального налога, обязательных пенсионных взносов и социальных отчислений.

Источник: Налоговый Кодекс Республики Казахстан, § 2. Специальный налоговый режим на основе патента [5].

Как видим, в Республике Казахстан есть опыт применения патентной системы налогообложения, при этом, предприниматель, осуществляющий деятельность на основе патента, облагается налогом по достаточно низкой ставке – 2%. Очевидно, что условия функционирования экономик стран, членов Таможенного союза, требуют унификации условий налогообложения предпринимательских структур.

Патентная система налогообложения – не нова для Российской Федерации. Проследим историю ее развития в табл. 2.

Таблица 2

История развития ПСН

Периоды развития ПСН	Характеристика
1996–1998 гг.	Патентная плата для индивидуальных предпринимателей в рамках упрощенной системы налогообложения (УСН)
2006 г.	Патентная плата для индивидуальных предпринимателей без наемного персонала как вариант УСН
2009 г.	Расширен состав видов предпринимательской деятельности, по которым действует патент, также ее разрешили применять индивидуальным предпринимателям, привлекающим к своей деятельности не более 5 наемных работников
2013 г.	ПСН стала существовать как самостоятельный специальный режим налогообложения
2014 г.	Уменьшены льготы для ПСН в отношении имущественных налогов
2015, 2016 гг.	Снижение ставок по ПСН и максимального размера потенциально возможного к получению дохода, увеличение количества разрешенных видов деятельности, возможность уплаты налога одновременно с регистрацией, применение 2-летних «налоговых каникул» в сфере производственных и бытовых услуг.
2017 гг.	Отмена ответственности при нарушении сроков уплаты платежа в виде утрата права на ПСН, увеличение периода налогового платежа

Источник: составлено с помощью [6–9]

Таким образом, проведенный выше ретроспективный анализ ПСН позволяет сделать следующие выводы. Начиная с 1996 года, когда специальный режим налогообложения был представлен в российской правовой системе в связи с желанием государства облегчить взаимоотношения малого бизнеса с бюджетом, стали решаться отдельные задачи по созданию работающей платформы ПСН. В частности, были упрощены налоговые платежи в бюджет, сокращены финансовая и налоговая отчетности, облег-

чен налоговый контроль со стороны налоговых и других регулирующих органов, сформированы условия для официального представления доходов малого бизнеса и легализации их деятельности.

Анализ налоговых поступлений от ПСН целесообразно провести в сравнении с налоговыми поступлениями всех остальных специальных налоговых режимов, действующих в Российской Федерации. Как мы видим из таблицы 3, фискальная роль ПСН в консолидированном бюджете Российской Федерации очень незначительна, хотя и имеет тенденцию к увеличению. В целом, доля всех доходов консолидированного бюджета РФ по специальным режимам налогообложения в 2015 году составила около 2,5% (табл. 3, рис. 1). Стабильный рост с 2013 по 2015 года по налоговым поступлениям, как в абсолютном выражении, так и в долях консолидированного бюджета показывает система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (далее ЕСХН). Но наиболее заметное влияние на формирование федеральных доходов оказывают поступления по упрощенной системе налогообложения: 1,88% в 2013 году и 1,85% в 2015 году.

Таблица 3

Сравнение налоговых поступлений от спецрежимов с налоговыми доходами консолидированного бюджета)

Поступление налогов и сборов	№ графы	Поступления и соотношения по годам (млн руб.)			
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
А консолидированный бюджет	гр. 1	10954010	11321617	12606342	13720353
ЕСХН	гр. 2	3835	4035	4713	7430
Доля (гр.2/гр.1)	гр. 3	0,035%	0,036%	0,037%	0,054%
УСН	гр. 4	189311	212287	229320	254149
Доля (гр.4/гр.1)	гр. 5	1,73%	1,88%	1,82%	1,85%
ЕНВД	гр. 6	78548	74462	76619	78501
Доля (гр.6/гр.1)	гр. 7	0,72%	0,66%	0,61%	0,57%
ПСН	гр. 8	0	1947	3433	5528
Доля (гр.8/гр.1)	гр. 9	0	0,02%	0,03%	0,04%
Всего	гр. 10	267859	288696	309372	345365
Доля (гр.10/гр.1)	гр. 11	2,45%	2,55%	2,45%	2,52%

Источник: составлено с помощью портала <https://www.nalog.ru>.

Суть патентной системы налогообложения сводится к тому, что налог уплачивается индивидуальным предпринимателем не с фактически полученного дохода, а с так называемого потенциально возможного годового дохода налогоплательщика.

1. Водопьянова, В.А. Проблемы применения специальных налоговых режимов в российской федерации / В.А. Водопьянова // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – С. 109-114.

2. Воровжит, О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства / О.Ю. Воровжит // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – С. 9-16.

3. Корень, А.В. Использование специальных налоговых режимов в развитии инновационной деятельности предпринимательских структур / А.В. Корень, Ю.А. Проценко // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-3. – С. 650-655.

4. Корень, А.В. Специальные налоговые режимы в реализации государственной политики по поддержке малого и среднего бизнеса / А.В. Корень, Ж.Ю. Краубергер // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 6-3. – С. 479-483.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТРИЦ Ж. ФРАНШОНА И И. РОМАНЕ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ДЛЯ СЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ

П.Н. Корякина
магистрант, 2 курс

Н.Н. Масюк
профессор, кафедра управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В условиях цикличности экономических процессов, деятельность в сегменте малых и средних предприятий имеет риск возникновения кризисного состояния, как на макро-, так и микроуровне. Своевременные и достоверные данные финансового анализа способствуют стабильному финансовому состоянию. На сегодняшний день, для российских сетевых компаний остро стоит проблема реализации инвестиционно-финансовой стратегии ориентируемая на стратегическое развитие предприятия в целом, а не на краткосрочный эффект.

Ключевые слова и словосочетания: сетевое предпринимательство, инвестиционно – финансовая стратегия, матрица Ж.Франшона и И.Романе.

THE URGENCY OF THE USE OF MATRIX J. FRANCOCHON AND I. ROMANE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS FOR NETWORK COMPANIES

P.N. Koryakina
Undergraduate, 2 year

N.N. Masjuk
Professor, Department of Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In the conditions of cyclical economic processes, activity in the segment of small and medium-sized enterprises has the risk of a crisis state, both at the macro and micro levels. Timely and reliable financial analysis data contribute to a stable financial condition. Today, for Russian network companies, the problem of implementing an investment and financial strategy oriented to the strategic development of an enterprise as a whole, rather than a short-term effect, is acute.

Keywords and phrases: network entrepreneurship, investment and financial strategy, the matrix of J. Franschon and I. Romane.

Целью данной статьи является исследование актуальности использования матриц Ж. Франшона и И. Романе в современных экономических условиях для сетевых компаний

Для достижения поставленной цели выполнены следующие задачи:

– исследована сущность понятия «сетевая компания»;

– рассмотрены параметры матрицы финансовых стратегий Ж. Франшона и И. Романе;

Предметом работы являются параметры матрицы финансовых стратегий Ж. Франшона и И. Романе.

Объект работы – матрица финансовых стратегий Ж. Франшона и И. Романе.

В ходе работы использован системный подход с применением аналитических, экономико-статистических и сравнительных методов.

В условиях цикличности экономических процессов деятельность предприятий подвержена риску возникновения кризисных состояний, вследствие чего большое значение уделяется процессу принятия эффективных управленческих решений. Совершенствование методологической базы, используемой для анализа финансового состояния организации, позволит предотвратить или снизить отрицательные воздействия нестабильности российской экономики.

На сегодняшний день можно отметить следующие факторы, оказывающие влияние на формирование инвестиционно-финансовой стратегии сетевой компании: конкуренция, технологические изменения, нестабильность процентных ставок по кредитным и лизинговым соглашениям, курс валют, инфляция. Эффективная деятельность компании достигается по средствам своевременного реагирования по потребностям рынка.

Одной из тенденций организации бизнеса на сегодняшний день являются сетевые предприятия, имеющие специфические особенности в управлении финансово-хозяйственной деятельностью. По мнению автора Усова Д.Ю., сетевое предприятие – это объединение участников предпринимательской деятельности, созданное для ведения хозяйственной деятельности на базе конкуренции и кооперации и основанное на возможности совместного использования ресурсов, которыми располагают его участники [5]. Сетевое предприятие может функционировать в условиях отсутствия производственного потенциала.

Финансовые отношения сетевых структур имеют большое значение в процессе управленческой деятельности. В условиях структурных изменений отраслей российской экономики возникла потребность изучения процесса управления финансами сетевых организаций.

Отличительной чертой сетевого предприятия является возможность использовать активы участников сети. Наиболее полное описание форм организации сетевых предприятий принадлежит Р.Майлз и Ч. Сноу. В своей классификации они выделяют 3 формы сети: стабильную, внутреннюю и динамическую.

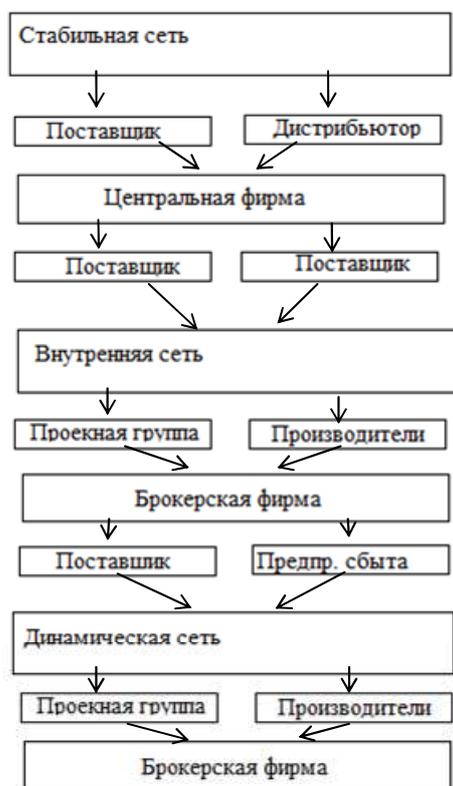


Рис.1. Типы сетевых организаций по Р. Майлзу и Ч. Сноу

Система показателей, характеризующая финансовое состояние, показывает реальные и возможные финансовые возможности предприятия. Стабильное финансовое состояние компании характеризуется способностью в срок отвечать по своим финансовым обязательствам, основным источником погашения обязательств являются собственные активы, положительная динамика роста прибыли. Неплатежеспособность, привлечение заемных средств, превышение величины материально – производственных запасов над собственными оборотными средствами свидетельствуют о нестабильном финансовом состоянии.

Целью финансового анализа является оценка и определение направлений развития финансового состояния хозяйствующего субъекта. Данная информация представляет интерес для собственников, руководства, внешних пользователей (финансово – кредитные организации, партнеры, потребители). Прогнозирование финансово – хозяйственного состояния отражает реакцию компании на неблагоприятные воздействия экономической среды и предоставляет варианты для экономического роста.

На сегодняшний день наиболее известным инструментом финансового анализа является матрица финансовых стратегий Ж.Франсона и И.Романе, которая позволяет определить перспективы развития предприятия, спрогнозировать «критический путь», обозначить предельные уровни риска и возможно-

стей. Основой финансовой стратегии является анализ финансово – хозяйственной деятельности охватывающей минимально деятельность в течение года.

Матрица Франсона и Романа представляет собой модель стратегического финансового управления, формирующих объективное заключение о текущей, финансовой и инвестиционной деятельности.

Таблица 1

Матрица финансовых стратегий Ж.Франсона и И.Романа

	РФД<<0 (торможение)	РФД=0 (стабилизация)	РФД>>0 (ускорение)
РХД >>0 (замедленный режим роста)	РФХД=0 «Отец семейства» Квадрат № 1	РФХД>0 «Рантье» Квадрат № 4	РФХД>>0 «Дилемма» Квадрат № 8
РХД=0 (оптимальный режим роста)	РФХД<0 «Эпизодический дефицит» Квадрат № 7	РФХД=0 «Устойчивое равновесие» Квадрат № 2	РФХД>0 «Атака» Квадрат № 5
РХД<<0 (форсированный режим роста)	РФХД<<0 «Кризис» Квадрат № 9	РФХД<0 «Холдинг» Квадрат № 6	РФХД=0 «Неустойчивое равновесие» Квадрат № 3

Матрица финансовых стратегий Ж.Франсона и И.Романа разделена на 9 квадратов, каждому из которых присвоено название. Над диагональю располагается зона успехов, под диагональю – зона дефицитов.

В каждом квадрате отражается значение показателя результат хозяйственной деятельности (РХД) и результат финансовой деятельности (РФД), которые в сумме формируют результат финансово – хозяйственной деятельности ($РФХД = РФД + РХД$).

В матрице Ж.Франсона и И.Романа значение показателей финансово – хозяйственной деятельности соотносится со значениями показателей хозяйственной деятельности. Результат финансово – хозяйственной деятельности является отражением финансовой политики компании, при подсчете, которого анализируется только движение финансовых потоков.

Следовательно, результат финансово – хозяйственной деятельности (РФХД) отражает величину денежных средств за вычетом произведенных финансово – производственных расходов по основной деятельности. Положительное значение показателя РФХД свидетельствует о превышении доходов над расходами компании.

В результате проведенной работы определена актуальность применения матрицы Ж.Франсона и И.Романа. Основным направлением применения матрицы финансовых стратегий является анализ текущей финансовой, принятие стратегических и тактических управленческих решений, направленных на финансовое развитие. Финансовое развитие осуществляется по средствам внутренних финансовых резервов, в случае их недостаточности рассматривают привлечение дополнительных источников финансирования.

В соответствии с нормативно-правовыми актами финансовое управление сетевым предприятием должно соответствовать интересам предприятия (собственникам, персоналу) и целям коммерческого предприятия – максимизации прибыли и увеличении стоимости компании. Для достижения поставленных целей разрабатываются финансовые программы, затрагивающие процесс управления затратами, прибылью, производственными запасами.

Анализ эффективности финансового управления достигается по средствам оценки экономических показателей и финансовых коэффициентов, которые отражают уровень доходности предприятия.

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2013. – 656 с.

2. Бушуева, М.А. Сетевизация бизнеса как ответ на глобальные вызовы внешней среды / М.А. Бушуева, Н.Н. Масюк [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://science.vvsu.ru/publications-and-patents/publications/digest/details/material/2144941405>

3. Дорофеев, М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании / М.Л. Дорофеев [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=417>

4. Раевская, Е.А. Развитие сетевой фирмы в современных условиях: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Е.А. Раевская. – М.: Российский государственный социальный университет, 2012.

5. Усов, Д.Ю. Сетевое предприятие как форма функционирования фирмы в современной экономике / Д.Ю. Усов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/setevoe-predpriyatie-kak-forma-funktsionirovaniya-firmy-v-sovremennoy-ekonomike>

Рубрика: финансы, денежное обращение и кредит

УДК 368.01

СОВРЕМЕННЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В.А. Крутнев
бакалавр, 2 курс

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, Владивосток*

В настоящее время управление рисками участников российского страхового рынка регулируется по стандарту Solvency I, который не учитывает структуру страхового портфеля и риски страховщиков. Переход к рискменеджменту российских страховщиков в концепции Solvency II позволит осуществлять превентивный контроль рисков страховщиков, в том числе нивелировать риски потери платежеспособности и финансовой устойчивости.

Ключевые слова и словосочетания: *страховщик, риск, риск-менеджмент, платежеспособность, финансовая устойчивость.*

MODERN RISK MANAGEMENT OF RUSSIAN INSURANCE ORGANIZATIONS

V.A. Krutnev
Bachelor, 2 year

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

At present, the risk management of participants in the Russian insurance market is regulated by the Solvency I standard, which does not take into account the structure of the insurance portfolio and the risks of insurers. The transition to the risk management of Russian insurers in the concept of Solvency II will allow for preventive control over the risks of insurers, including eliminating the risks of loss of solvency and financial stability.

Keywords and phrases: *insurance company, risk, risk-management, profitability, finance stability.*

В современных условиях любой хозяйствующий субъект подвергается рискам в процессе своего функционирования. Обеспечение непрерывности и бесперебойности воспроизводственных процессов является главной задачей риск-менеджеров компаний. Рискованный характер производства, а также риски жизнедеятельности человека порождают к жизни страховые экономические отношения для защиты экономических интересов предприятий, государства, граждан от опасных случайных событий. Именно защита интересов страхователей является главной целью страхования, и, соответственно, главной целью деятельности страховых компаний, создающих и продающих за плату такую защиту от рисков, порождаемых опасными случайностями. В страховании страхователь передаёт страховщику «риски утраты дохода, риски утраты имущества, риски возмещения ущерба третьим лицам» [6].

Кумуляция рисков страхователей, систематические риски финансового рынка, специфические риски, связанные с отсутствием эффективной системы риск-менеджмента страховой компанией, генерируют риски потери финансовой устойчивости и платёжеспособности страховщика.

Поиск подходов к управлению рисками страховых организаций в настоящее время является главной задачей для профессиональных участников страхового рынка, представителей научного сообщества, исследующих вопросы теории и практики развития отечественного страхования, специалистов органов государственного надзора и финансового регулирования страхового рынка.

Вопросы управления рисками страховых компаний исследовались в работах российских и зарубежных авторов Н.П. Николенко, В.А. Останина, Л.К. Васюковой, Т.Ю. Пешковой, А.Ю. Лайкова, Г. Гербера.

Экспресс-анализ текущей ситуации на российском страховом рынке показал, что страховой рынок не в силах эффективно справляться с возникающими рисками и проблемами. За последние 6 лет, с 2011

года – периода начала масштабного реформирования страхового рынка – число страховых компаний, работающих на рынке, уменьшилось практически вдвое. В 2016 году рынок покинуло ещё 80 страховщиков.

По мнению экспертов, «российская система страхования давно перешла тот предел концентрации, после которого прекращается естественное устойчивое функционирование и резко возрастают риски неожиданного коллапса» [4].

Основной причиной ухода страховщиков с рынка – нарушение финансовой устойчивости или потеря платежеспособности организаций.

Покидая рынок, многие страховые компании оставляют неисполненными обязательства перед тысячами страхователей. Такая тенденция в скором времени может привести к потере понятия «региональный страховщик» и адаптированных для местного населения и предпринимателей в регионах страховых продуктов, и, как следствие, возможной утрате интереса к добровольному страхованию на местах [4].

Так, по данным Российского союза автостраховщиков, на конец 2015 года (по итогам 2016 г. данные ещё не опубликованы) просроченная задолженность по договорам КАСКО-ОСАГО участников рынка составила 3,3 млрд рублей, а количество требований по возмещению ущерба, предъявленных клиентами обанкротившихся и покинувших рынок страховщиков, составило чуть менее 5400.

Объём российского страхового рынка невелик. Впервые за последние 4 года прирост страховых премий превысил темпы инфляции. Положительная динамика прироста страховых премий связана, прежде всего, с увеличением страховых тарифов по ОСАГО, доля которого в страховом портфеле страховщиков составляет более 20%.

Невысокий платёжеспособный спрос настоящих и потенциальных российских страхователей усугубляют симптомы кризисного развития отечественного страхового рынка.

Так, один из важнейших показателей развития страхового рынка – страховая премия на душу населения в России составила примерно 7000 рублей (119 долларов США, для сравнения в Швейцарии 7370 долларов, а в Китае, с его активно развивающейся экономикой, 280 долларов США) [12].

На основании проведённого анализа можно сделать вывод о том, что на рынке наблюдается системный кризис, субъекты рынка подвержены его влиянию.

Кроме систематических рисков, российские страховщики подвержены влиянию специфических рисков, обусловленных, прежде всего, поведенческой стратегией самого субъекта страхового предпринимательства.

Главной целью всех участников страховых отношений является защита экономических интересов страхователей от последствий случайных опасных событий [2]. Страхователь, как участник страховых отношений и покупатель страховой защиты, имеет целью получить надёжную защиту. Страховщик создаёт страховой продукт – страховую защиту, и продаёт его на страховом рынке страхователю. Специфичность «страховой защиты», как товара, определяется его нематериальной формой в момент заключения договора страхования [1]. По существу, страховщик за определённую плату – страховую премию – принимает на себя риск возникновения убытков страхователя. Страховщик, как производитель страхового продукта и продавец страхового товара, имеет ещё одну цель – получение прибыли от своей предпринимательской деятельности.

Страховые организации, с одной стороны, становятся риск-менеджерами, принимая на себя риск страхователя, а с другой – сами являются носителями риска. Продавая страховую защиту на рынке, страховщик практически одновременно становится покупателем страховой защиты у перестраховщика, которому он передаёт за плату часть принятого на страхование риска. Страховщик страхует свой финансовый риск возникновения потерь в случае, если убытки страхователя от реализации страхового риска превысят некоторое «пороговое значение» [10]. В данном случае страховщик защищает свои имущественные интересы, связанные с сохранением прибыли, капитала или части его – страховых резервов.

Таким образом, страховщик одновременно является риск-менеджером в системе управления рисками страхователя, финансовым посредником, передающим риски страхователя другому страховщику посредством заключения перестраховочного контракта, и носителем страхового риска потери прибыли (или даже капитала) в случае возникновения у страхователя крупного убытка [11].

Кроме того, в процессе перераспределения риска на рынке, сам страховщик становится носителем кредитного риска, который может реализоваться в случае нарушения платёжеспособности у его контрагента. Реализация кредитного риска может привести не только к потере страховщиком прибыли от страхового предпринимательства, но и как следствие к потере финансовой устойчивости. Регулятор страхового рынка – Банк России – полностью возложил ответственность за выбор контрагента по операциям страхования и перестрахования на самого страховщика. При этом не следует забывать, что стандарты подготовки российской финансовой отчётности – а именно на основании этих документов страховщик оценивает финансовую устойчивость контрагента – не позволяют с достаточной достоверностью оценить финансовое состояние участника страховых отношений.

Страховщик, как профессиональный риск-менеджер, предпринимает максимально возможные меры для минимизации уровня рисков. Практика показывает, что в отсутствии эффективной корпоративной стратегии риск-менеджмента, страховые компании используют такие приёмы нивелирования рис-

ков, как завышение страховых тарифов, отказы в страховых выплатах или уменьшение величины выплат, отказ от заключения страховых контрактов по видам, не приносящим прибыль компании в краткосрочном периоде и др. Очевидно, что это приводит к обострению противоречий в экономических отношениях между участниками страхового рынка, снижению платёжеспособного спроса на страховые услуги.

В этих условиях страховые компании вынуждены снижать качество андеррайтинга принимаемых на страхование рисков. Следствием этого всегда является рост убыточности страхового портфеля. Примером всплеска убыточности и роста мошеннических действий является рынок ОСАГО, переживающий настоящий системный кризис, несмотря на все меры, предпринимаемые страховым сообществом.

Риски, связанные с качеством активов страховых организаций, операционные риски могли бы быть снижены за счёт системы действенного внутреннего контроля и аудита страховщиков, которая должна стать частью системы риск-менеджмента современных страховых организаций.

Современная практика риск-менеджмента российских страховщиков сводится к интуитивному или, в лучшем случае, эпизодическому риск-менеджменту [11]. Регулярный риск-менеджмент осуществляется только в компаниях с иностранным капиталом, или компаниях, являющихся частью финансовых групп. В банковской сфере – около 80% участников осуществляют регулярный риск-менеджмент, а в лизинговых компаниях – около 70%.

У остальных страховщиков вся система риск-менеджмента сводится к оценке рисков возникновения убытков, а функции риск-менеджеров передаются андеррайтерам.

Система эффективного внешнего контроля и оценки рисков страховщика могла бы нивелировать риски нарушения платёжеспособности и финансовой устойчивости субъектов страхового дела.

Основной проблемой осуществления государственного надзора за деятельностью субъектов страхового рынка является в основном его последующий характер [3]. До настоящего времени надзорные действия регулятора сводятся к выявлению уже возникших нарушений финансовой устойчивости страховщиков и применение мер дисциплинарного воздействия к ним. Разнообразием мер воздействия регулятор также не отличается – ограничение, приостановка или отзыв лицензии у страховщика на право ведения страховой деятельности. Существующая система страхового надзора практически не выполняет предупредительно-профилактическую функцию, не является инструментом предупреждения финансовых рисков участников страхового рынка [2].

Зарубежный опыт регулирования страхового рынка, прежде всего европейского и североамериканского рынков, свидетельствует о необходимости внедрения риск-ориентированных подходов к регулированию деятельности страховщиков, частью которого является перспективный надзор, «раннее вмешательство» в случае выявления рисков страховщика [7]. Согласно стандарту финансового контроля на страховом рынке ЕС, сформулированному в Директиве Solvency II, в зависимости от оценки присущих страховой компании рисков, органы страхового надзора разрабатывают требования к качеству системы риск-менеджмента страховщика и системы внутреннего контроля каждого субъекта страхового рынка. Глубина надзорных мероприятий определяются в зависимости от природы, размера и сложности рисков страховщика, а также масштаба возможного банкротства субъекта страхового дела [7].

Основная задача риск-ориентированного внешнего контроля – снизить уровень рисков страховой компании, среди которых выделяются совокупный страховой риск, операционный риск, риск нарушения законодательства и требований регулятора (комплаенс-риск), кредитный риск. Надзорные органы некоторых стран выделяют отдельно такие риски, как рыночный риск и стратегический риски страховой компании.

Внедрение риск-ориентированных подходов к осуществлению надзора за участниками российского страхового рынка с 2017 года, как нам представляется, позволит нивелировать многие финансовые риски участников страхового рынка.

Очевидно, что эффективный внешний контроль возможен только при условии, что в страховой компании формируется эффективная система внутреннего контроля, постоянно осуществляемого в страховой компании на всех уровнях в целях идентификации рисков страховщика.

Проведя анализ рынка и рассмотрев основные тенденции рынка страхования России, можно сделать следующие выводы:

1. Российский рынок страхования находится в системном кризисе, что обуславливает поведение многих игроков на рынке;
2. Двойственность природы страховщика кумулирует риски потери платёжеспособности и финансовой устойчивости страховщиком;
3. Внедрение риск-ориентированного надзора позволит нивелировать риски страховщика, что возможно при наличии эффективной системы внутреннего контроля рисков страховщика.

1. Васюкова, Л.К. Об особенностях страхового товара как средства достижения целей участников страховых отношений / Л.К. Васюкова, Л.И. Матузенко, Н.А. Мосолова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2. Ч.1 (79-1). – С. 785-788.

2. Гладкова, В.Е. Повышение эффективности государственного регулирования, контроля и надзора в сфере страховой деятельности / В.Е. Гладкова, А.М. Оглоблин // Учёные записки Российской ака-

демии предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. – Вып. XLIV. – 2015. – С.197-207.

3. Кузнецова, П.В. Система внутреннего контроля страховых организаций как форма реализации контрольной функции страхования / П.В.Кузнецова, Л.К.Васюкова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11-4 (76-4). – С. 1121-1124.

4. Лайков, А.Ю. Внутренние риски российской системы страхования / А.Ю. Лайков [Электронный ресурс] // ЗАО Медиа-Информационная группа «Страхование сегодня» (МИГ). URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/1113/> (дата обращения: 31.03.2017).

5. Николенко, Н.П. Организация продаж и менеджмент в страховой компании / Н.П. Николенко. – М.: ЗАО «Новые печатные технологии», 2016.

6. Останин, В.А. Страхование: методологические подходы к раскрытию сущности / В.А.Останин, Л.К.Васюкова // Вестник ХГАЭП. – 2011. – № 6(57). Декабрь. – С. 35-37.

7. Пешкова, Т.Ю. Управление рисками, внутренний контроль и внутренний аудит страховых организаций в системе страхового надзора Канады / Т.Ю.Пешкова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 42(180). – С. 48-56.

8. Статистические данные об итогах работы страхового рынка за 2016 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального Банка России. URL: http://cbr.ru/finmarkets/?PrId=sv_insurance (дата обращения: 31.03.2017).

9. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) // Official Journal of the European Union (O JEU). 17.12.2009. L 335. P 1-155.

10. Herber H.U. An Introduction to Mathematical Risk Theory, S.S. Huebner Foundation for Insurance Education. University of Pennsylvania, 1979. 327 p.

11. Masyuk N.N., Vasyukova L.K., Bushueva M.A., Mosolova N.A. and Kozminykh O.V. 2016. Conflict-Compromise Methodology for Resolution of Conflict in Insurance Relations. The Social Sciences, 11: 6928-6932. DOI: 10.3923/sscience.2016.6928.6932

12. World insurance in 2015: steady growth amid regional disparities / Swisse Re // Sigma № 3 (2016). URL: <http://www.swiss-re.com>

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 368.01

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

А.Д. Кузнецова
бакалавр, 2 курс

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, Владивосток*

Для современного российского страхового рынка характерны кризисные явления и неравномерное развитие региональных страховых рынков. В статье выделяются ключевые проблемы диспропорции страхования, особенности современного этапа развития страхования, дается краткий обзор теории конвергенции, а также определяются тенденции и перспективы развития страхового рынка ДВФО.

Ключевые слова и словосочетания: *страхование, страховой рынок, региональный страховой рынок, конвергенция, показатели развития.*

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE REGIONAL INSURANCE MARKET

A.D. Kuznetsova
bachelor, 2 year

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

For the modern Russian insurance market are characterized by crisis phenomena and uneven development of regional insurance markets. The article highlights the key problems of insurance disproportion, fea-

tures of the current stage of insurance development, provides a brief overview of the convergence theory, as well as trends and prospects for the development of the FEFO insurance market.

Keywords and phrases: *insurance, insurance market, regional insurance market, convergence, development indicators.*

Страховой рынок – особая социально-экономическая структура, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает специфическая услуга – страховая защита. Жизнь невозможно представить без всевозможных рисков, а формирование рыночных отношений и увеличение рисков в сфере деятельности всех субъектов общественного производства предопределило развитие страхового рынка [3].

Страхование проникает во все сферы человеческой деятельности, снижая риск финансовых потерь хозяйствующих субъектов. Функциональное значение страхования – защита экономических интересов – является чрезвычайно важной для современного рынка. Надежная и стабильная система страхования обеспечивает высокий уровень экономической защиты ее участников и успешного функционирования их в рыночной экономике, что является необходимой предпосылкой роста и стабильности экономики в целом. В современной мировой экономике страховые общества занимают лидирующие позиции и являются успешными как вид бизнеса.

Если страхование так успешно во всем мире, почему в течение последних 7 лет наблюдается кризисное развитие российского страхового рынка? По оценкам экспертов, итоги 2016 года в страховании ознаменовались «скрытым падением». Региональные рынки являются составной частью национального рынка страхования, и их исследование является актуальным. Российский страховой рынок отличается существенной диспропорцией в развитии регионов. Практически мы рискуем потерять понятие «региональный страховщик».

Вопросам и проблемам страхования посвящены работы российских и зарубежных экономистов, дальневосточных исследователей и экспертов страхового рынка: С.А. Белозёрова, Ж.В. Писаренко, В.Б. Гомелля, Р.Т. Юлдашева, В.А. Останина, Л.К. Васюковой, Н.А. Мосоловой и многих других.

Экспресс-анализ развития страхового рынка России показал за 2016 год страховые компании собрали более 1 млрд рублей страховых премий, что на 15% больше аналогичного показателя 2015 года. (по данным Центрального Банка РФ). Но стоит отметить то, что прирост страховых премий определяется инфляционными процессами и повышением тарифов на ОСАГО, доля обязательных видов страхования в структуре федерального портфеля увеличивается (в 2016 г. – 35% от общего объема страховых премий, в 2015 г. – 21%), а количество заключённых договоров на человека не превышает 1 шт. (в 2016 году – 1,14, в 2015 году – 0,98).

Аналогичная ситуация наблюдается на страховом рынке ДВФО. За 2016 на региональном рынке собрано 27 млн рублей страховых премий, что на 18% выше показателей 2015 года. Здесь также наблюдается влияния инфляции и увеличение доля обязательных видов страхования. Количество заключённых договоров на душу населения лишь 0,7 шт.

Плотность страхования (страховая премия на душу населения) в России составила – 117 долларов США, в ДВФО 62 долларов США (для сравнения: в Швейцарии – 7370 долларов США, в США – 4096 долларов США, в Китае – 281 доллар США), а доля страхования в ВВП по России составила 1,2%, доля в ВРП по ДВФО -0,8%, в 2016 году (например, в Китае этот показатель составил 3,6%, в США 7,3%) [7].

Одним из новейших явлений мировой и региональной экономики, возникшим под влиянием глобализации стало понятие финансовой конвергенции, которая затронула мировой страховой рынок и привела к появлению на нем качественно новых участников. Современный экономический словарь определяет понятие конвергенция (от лат. *convergens* – сходящийся) как сближение различных экономических систем, стирание различий между ними, обусловленное общностью социально-экономических проблем и наличием единых объективных закономерностей развития.

Российские экономисты Белозёров и Писаренко провели исследование российского страхового рынка на наличие конвергенции по пяти коэффициентам (отношение валовой прибыли к активам, коэффициент автономии, отношение страховых резервов к активам, доля страховой премии в активах, склонность к инвестированию) и подтвердили гипотезу об отсутствии сигма-конвергенции (коэффициент вариации, который не зависит от масштаба страховой компании) в России [1].

На российском страховом рынке наблюдается разброс между показателями деятельности региональных страховых организаций и организаций федерального масштаба. Для примера были выбраны компании ЦФО и ДВФО с доступной финансовой отчетностью за 2015 год.

В таблице 1 представлены данные по соотношению капитала и активов (коэффициента автономии). Коэффициент автономии показывает уровень собственного капитала страховщика, он отражает финансовую структуру средств страховой организации и показывает, насколько обеспечены активы страховщика собственным капиталом. Нормальным значением этого коэффициента, обеспечивающим достаточно стабильное положение страховой организации, считается уровень 20 % (0,2) и более. Не смотря на стабильное положение региональных страховщиков, виден разрыв показателей по отношению к федеральным страховщикам.

Так же было проанализировано количество заключённых договоров страхования и величина страховой суммы в 2016 году по тем же компаниям. В таблице на слайде наглядно видно разницу между страховыми суммами, которые установлены федеральным законом и (или) определены договором страхования, и исходя из которой устанавливаются размер страховой премии (страховых взносов), и размер страховой выплаты при наступлении страхового случая (ст. 10 Закона РФ «Об организации страхового дела РФ»). Иными словами, это размер ответственности страховщика перед страхователем.

Таблица 1

Показатели финансовой отчётности страховых компаний за 2015 г.

Компании	Активы, млнруб	Капитал, млнруб	Коэффициент автономии
ЦФО			
1. Альфастрахование	103 015	8780	0,1
2. ВСК	56 672	12 361	0,2
3. Росгосстрах	181 104	24 251	0,1
ДВФО			
1. ДальЖасо	637	345	0,5
2. Колымская	1279	592	0,5
3. Хоска	649	308	0,5

Таблица 2

Страховые показатели компаний по итогам 2015 г.

Компании	Количество заключённых договоров	Кол-во страховой суммы, тыс. руб.	Страховая сумма на каждый договор
ЦФО			
1. Альфастрахование	38 621 081	2 436 013 242	63
2. ВСК	7 301 287	4 954 973 213	678
3. Росгосстрах	21 644 531	1 710 228 664	79
ДВФО			
1. ДальЖасо	116 603	523 806	4,5
2. Колымская	83 557	16 860	0,2
3. Хоска	260 013	128 356	0,5

2013 года разброс между показателями не сократился. Стоит отметить, что конвергенция отсутствует не только в отношении региональных компаний к федеральным страховщикам, но и страхового рынка России к мировому страховому рынку. Причинами являются санкционные ограничения по отношению к России и падение платежеспособного спроса населения (согласно данным Росстата, реальные располагаемые доходы упали в 3 квартале 2016 года в годовом исчислении на 6,5%).

Количество региональных компаний постепенно сокращается (с 2012 года по 2016 на 35% – до 11 компаний). Анализ концентрации рынка показывает, что наблюдается процесс монополизации отечественного страхования. Большая часть компаний на страховом рынке ДВФО представлена филиалами федеральных компаний, с центром в Москве. По данным Информационного агентства «МИГ», индекс концентрации на российском рынке 20 крупнейших федеральных страховщиков равен 78% [5]. На региональном страховом рынке ДВФО коэффициент концентрации достигает 90%.

Почему же региональные компании не дотягивают до федеральных страховщиков по уровню активов, страховых премий и других немаловажных показателей? Одной из причин является платёжеспособный спрос на страховые услуги (на одного жителя не приходится даже одного заключённого договора страхования).

Главной причиной, на наш взгляд, кризисного развития страхового рынка и снижение платёжеспособного спроса на страховые услуги, обострение конфликта целей между главными участниками страхового рынка страховщиками и страхователями [2].

Основная цель страхователей – получение надёжной и адекватной защиты своих имущественных интересов от определённых событий, которую должен им предоставить страховщик. У страховщика, кроме цели – защиты имущественных интересов страхователей от случайных опасностей, есть ещё

цель – получение прибыли от страхового предпринимательства. Цель – получение прибыли от страхового предпринимательства – локальная, подчинённая по отношению к главной цели страхования – защиты имущественных интересов страхователей [4]. Но у большинства страховщиков, именно локальная цель – получение прибыли – становится главной. Количество обращений страхователей в Службу по защите прав потребителей финансовых услуг Банка России с жалобами на действия страховщиков, свидетельствует о нарастающих противоречиях в целях основных участников страховых экономических отношений. Очевидно, что страхователь, неудовлетворённый качеством страховой защиты, предоставленной ему страховщиком – отказом в страховой выплате, несоблюдением сроков урегулирования убытков, занижением размера страхового возмещения и др. – будет минимизировать количество заключаемых им страховых контрактов.

Ключевая задача развития рынка – повышение качества услуг и активная работа с потребителями страховых услуг, не может выполняться филиалами и, тем самым, теряется доверие граждан к российскому страховому рынку в целом. Все это требует системного подхода при исследовании регионального страхового рынка, определении его места в системе связей. С одной стороны – регионального рынка, с другой стороны – национального рынка России [6].

Для преодоления кризисных явлений страхового рынка нужно изменять модель развития страхового рынка, которая на сегодняшний день отстает от объективных экономических отношений, в которых реализуются цели и интересы основных участников страхового рынка. Нежелание или неумение российских страховщиков создавать страховые товары, удовлетворяющие главной цели страхования – защите имущественных интересов страхователей от опасных случайных событий – приведёт к разрушению отечественного страхового рынка. Рядом развиваются мощнейшие рынки АТР (например, страховой рынок Китая, прирастает в год более чем на 17%). Активно развивающиеся страховщики Китая, Японии, Южной Кореи проявляют интерес к российскому страховому рынку, прежде всего в вопросах таких капиталоемких видов страхования, как страхование жизни. Они могут стать теми, кто сможет удовлетворить отложенный спрос на страховые услуги и вход на российский страховой рынок им будет открыт уже через 2 года.

1. Белозеров, С.А. Тестирование российского страхового рынка на наличие конвергенции / С.А. Белозеров, Ж.В. Писаренко // Экономика региона. – 2014. – № 3. – С.198-208.

2. Васюкова, Л.К. Ключевые риски российского страхового рынка в условиях глобализации международных экономических отношений / Л.К. Васюкова, О.Н. Васюков, Н.А. Мосолова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11 ч. 2. – С. 259-263

3. Гомеля, В.Б. Очерки экономической теории страхования / В.Б. Гомелля, под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2010.

4. Останин, В.А. Инвестиции как форма реализации предупредительной функции страхования: монография / В.А. Останин, Л.К. Васюкова. – Новосибирск: ООО «Агентство «Сибпринт», 2012. – 137 с.

5. Страхование сегодня. Портал страховщиков [Электронный ресурс] / ЗАО «Медиа-Информационная группа «Страхование сегодня». – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru>

6. Юлдашев, Р.Т. Практика развития страхового бизнеса (пособие для собственников и менеджеров страховых компаний) / Р.Т. Юлдашев, Цветкова Л.И. – М.: «Анкил», 2011. – 276 с.

7. Swiss Re // Sigma №3, 2016 г., Statistical appendix. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.swissre.com>

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях
УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

А.С. Лигус

магистрант, 1 курс, кафедры экономики

В.В. Савалей

профессор, кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Коммерческие банки на протяжении многих лет выступали гарантами внешнеэкономических сделок клиентов. По мере развития интегрированного внешнего рынка и усложнения форм внешнеэкономической деятельности (ВЭД), появлялись и новые инструменты финансирования ВЭД. Появление и

развитие новых инструментов происходит неравномерно в разных странах и, в частности, в России, а также характеризуется влиянием национальной специфики экономико-правового климата.

Ключевые слова и словосочетания: *банковские инструменты финансирования, финансирование ВЭД, факторинг, форфейтинг.*

THE PROBLEMS OF FOREIGN-TRADE FINANCING BY BANKS IN RUSSIA

A.S. Ligus

undergraduate of the 1st year, department of economic

V.V. Savaley

professor, department of economic

*Vladivostok State University of Economics and Services
Russia. Vladivostok*

Commercial banks have served as guarantors of their foreign-trade clients for many years. As the integrated foreign market developed and foreign economic activities got sophisticated, new funding instruments appeared. Yet, those instruments are not only developing unevenly in different countries and regions, particularly in Russia, but also depend on the features of the national economic and legal base.

Keywords and phrases: *banking funding instruments, foreign economic activities financing, factoring, forfaiting.*

В современной мировой экономике, характеризующейся усилением международного разделения труда, развитием международных отношений и торгово-экономического сотрудничества, эффективное функционирование российских предприятий невозможно без их присоединения к международному экономическому пространству. В то же время, выход на внешний рынок – достаточно непростой процесс, требующий решения ряда задач. Как правило, организации, желающие вести внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) сталкиваются с такими задачами, как минимизация рисков, разработка конкурентных преимуществ, уменьшение расходов и рационализация ресурсов и т.д. [1]. Но наиболее острой проблемой, препятствующей выходу на международный рынок, является финансовое обеспечение деятельности организаций [2]. В настоящее время финансирование ВЭД предоставляется в основном финансово-кредитными институтами или при их опосредованном участии. По мере развития и усложнения форм ВЭД, коммерческое финансирование становится все более актуальным как в России, так и за рубежом [3].

В мировой практике можно встретить следующие схемы финансирования:

- банковский кредит, ссуды и кредитные линии;
- товарный кредит;
- проектное финансирование;
- лизинг;
- бартер;
- факторинг;
- форфейтинг;
- овердрафт;
- аккредитив.

В России наибольшее распространение получили различные виды кредита (в том числе овердрафт) и аккредитивная форма расчетов. В то же время, многие публикации и прочие источники рассматривают факторинг и форфейтинг как альтернативу банковскому кредиту при финансировании ВЭД, описывая преимущества этих инструментов. Однако даже крупные российские банки крайне слабо используют зарубежный опыт и не предлагают своим клиентам все разнообразие форм финансирования их деятельности.

Рассмотрим уже упомянутые инструменты финансирования, продолжающие набирать популярность в мире – факторинг и форфейтинг.

Факторинг является более специфической разновидностью краткосрочного кредита, где «фактор» (как правило, это кредитная организация) принимает на себя все кредитные риски. В отличие от форфейтинга, факторинговые сделки обычно производятся без права регресса и приобретают его только в случае признания дебиторской задолженности недействительной или при возникновении споров между покупателем и продавцом по срокам поставки, количеству или качеству товара. Факторинг наиболее эффективен для малых и средних организаций, которые могут испытывать финансовые трудности из-за несвоевременных покрытий долгов дебиторами и ограниченности источников заемных средств [4]. Среди достоинств факторинга выделяют:

- увеличение ликвидности дебиторской задолженности, так как оплата производится сразу после отгрузки товара с отсрочкой платежа;

- снижение риска неуплаты налогов и получения штрафных санкций, так как расчет производится в день отгрузки товара;
- сокращение периода отсрочки платежа, гарантия своевременной оплаты контракта;
- покрытие банком значительной части рисков поставщика, в том числе кредитных, процентных и валютных;
- отсутствие залогового обеспечения;
- отсутствие ограничений по размеру финансирования, поскольку они растут параллельно увеличению объемов продаж;
- упрощенный документооборот.

Эти и другие преимущества обеспечили широкое развитие факторинга за рубежом. На рисунках 1 и 2 представлено графическое отношение объемов факторинговых сделок в разных странах по импортным и по экспортным операциям. Россия не вошла в десятку стран с широким применением факторинга [5]. На конец 2016 года российский рынок факторинга показал рост на 13%, что в абсолютном выражении составляет 2,79 трлн руб., а количество его участников представлено всего 76 компаниями.

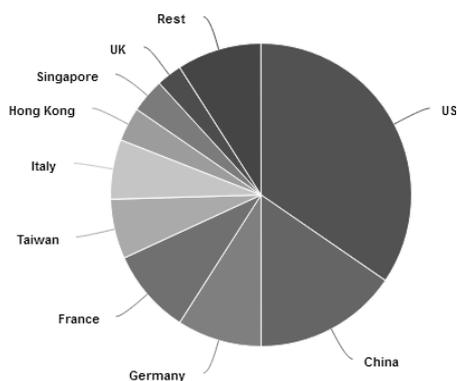


Рис. 1. Страны, в которых факторинг применяется для финансирования импортных сделок

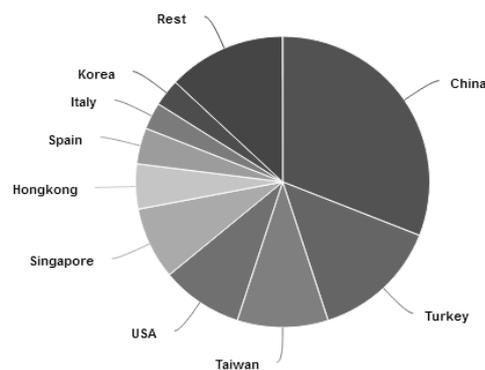


Рис. 2. Страны, в которых факторинг применяется для финансирования экспортных сделок

Форфейтинг как механизм финансирования ВЭД появился вследствие международной интеграции и ослабления государственных ограничений на экспортную деятельность, однако не получил широкого распространения в России. Суть форфейтинга заключается в приобретении кредитным учреждением долговых бумаг без права регресса в случае неуплаты по требованию. Такая форма кредитования главным образом применяется при проведении внешнеторговых операций, поэтому часто можно встретить термин «международный форфейтинг».

Выгода от использования форфейтинга для компаний-экспортеров может найти проявление в следующем:

- рост объемов продаж, так как у компании есть возможность приобрести более дорогой и качественный продукт с отсрочкой платежа;
- дебиторская задолженность закрывается за счет прибыли, получаемой при передаче векселя на счет продавца – улучшаются балансовые показатели;
- все виды рисков значительно снижаются;
- возможность выйти на новые рынки и получить конкурентное преимущество за счет возможности предоставить клиенту кредит (отсрочку платежа);
- операции носят конфиденциальный характер, документы просты в оформлении [6].

Основными центрами форфейтинга являются Швейцария, Англия и Германия. За 2016 год наблюдается рост форфейтинговых сделок, что можно объяснить возрастанием рисков экспортеров и недостатком источников финансирования. В России форфейтинг менее распространен, чем факторинг, и кроме того, в плане счетов отсутствует отдельный счет по учету форфейтинговых операций, в связи с чем не ведется официальная статистика по объему проводимых операций.

Анализ специфики факторинговых и форфейтинговых схем и условий их применения позволил выделить следующие возможные причины, сдерживающие российские банки в работе с этими продуктами:

- законодательные ограничения. Во-первых, все инструменты финансирования не закреплены законодательно, например, форфейтинг, а также не дано конкретных указаний (схем) проведения таких операций банками. Во-вторых, возникает противоречие с валютным законодательством, согласно которому резидент обязан либо получить в указанный срок в указанном объеме товар, либо валютную выручку на свой счет. Схемы факторинга и форфейтинга предполагают, что резидент получит выручку от банка, а не нерезидента.
- невостребованность услуг за счет дополнительных расходов в виде комиссий банков;

– не востребованность услуг за счет высоких требований банков по оформлению документов и длительности их обработки;

– различия в документации. Так, векселя, используемые в форфейтинговых операциях для международных расчетов, не являются аналогом рублевых векселей и не могут быть обналичены в любом российском банке. В то время как в зарубежных банках использование векселя или авала является ежедневной практикой, в России вексель рассматривается не как инструмент прямого расчета между продавцом и покупателем, а как дополнительный документ [7]. Кроме того, статьей 142 Гражданского кодекса вексель признается ценной бумагой, что усложняет использование его в международных расчетах. Основным инструментом форфейтинга в России стал аккредитив;

– сложности с оценкой риска эмитента. Например, в форфейтинговых операциях обеспечением выступает коммерческая документация, а не товар или недвижимость. Соответственно, форфейтор должен оценить риски эмитента [8]. В зарубежной практике наиболее доступным и распространенным источником информации выступает отчетность эмитента, составленная по МСФО, в то время как в России далеко не все организации готовы публиковать отчетность в соответствии с международными стандартами и, кроме того, присваивать рейтинг. Таким образом, иностранным контрагентам сложно оценить деятельность и риски российских компаний;

– нежелание самих банков применять сложные схемы финансирования и, соответственно, повышать свои риски. Кроме того, как известно, Налоговый Кодекс подразделяет операции банка на подлежащие налогообложению и освобождаемые от налогообложения. Так как, например, комиссия за форфейтинговую операцию может рассматриваться не как банковская операция, она подлежит дополнительному налогообложению. Таким образом, банк предпочтет предложить клиенту кредит или аккредитив, не требующие дополнительных расходов и имеющие более привычную расчетную схему.

В таком ракурсе улучшение системы финансирования ВЭД коммерческими банками возможно путем устранения ряда экономико-правовых, а также организационно-технических барьеров. Учитывая характер данных барьеров, внедрение международного опыта использования таких инструментов финансирования, как факторинг и форфейтинг, может занять несколько лет. Сложности могут возникнуть не только на уровне обновления законодательной базы, но и адаптации потенциальных потребителей к новым банковским продуктам. Однако, имеются все предпосылки к усовершенствованию банковских инструментов финансирования, поскольку темпы развития международной торговли продолжают расти, а коммерческие банки по-прежнему играют доминирующую роль в финансовом обеспечении деятельности клиентов.

1. Члены и эксперты ассоциации менеджеров обсудили вопросы экспортного финансирования в России [Электронный ресурс] // Деловое объединение России «Ассоциация менеджеров» – Режим доступа: <http://www.amr.ru/press/news/detail/chleny-i-eksperty-assotsiatsii-menedzherov-obsudili-voprosy-eksportnogo-finansirovaniya-v-rossii/>

2. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] // Электронная база «мир знаний» – Режим доступа: <http://mirznanii.com/a/156331/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost>

3. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи: учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 2013. – 412с.

4. Филатова, Ю.М. Особенности международного факторинга как финансового инструмента / Ю.М. Филатова [Электронный ресурс] // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 2-1. – режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-mezhdunarodnogo-faktoringa-kak-finansovogo-instrumenta>

5. Хачпанов, Г.В. Воздействие кризисов на развитие форфейтинга в России как неотъемлемого инструмента в сфере финансирования внешнеэкономической деятельности / Г.В. Хачпанов [Электронный ресурс] // Актуальные вопросы экономических наук: научный электронный журнал. – 2015. – № 47. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/vozdeystvie-krizisov-na-razvitie-forfeytina-v-rossii-kak-neotemlemogo-instrumenta-v-sfere-finansirovaniya-vneshneekonomicheskoy>

6. Хачпанов, Г.В. Форфейтинг как механизм финансирования международной торговли / Г.В. Хачпанов [Электронный ресурс] // Сервис в России и за рубежом: научный журнал. – 2012. – № 3. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/forfeytina-kak-mehanizm-finansirovaniya-mezhdunarodnoy-torgovli>

7. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности в России [Электронный ресурс] // Электронная база «Библиотека диссертаций» – Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-mira/bankovskoe-obslyuzhivanie-vneshneekonomicheskoy-deyateli-nosti-v-rossii.html>

8. Сведения о платежах, распоряжения по которым составлены и переданы в электронном виде клиентами кредитных организаций и самой кредитной организацией [Электронный ресурс] // Статистика Центрального Банка РФ – режим доступа: http://cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet010.htm&pid=psrf&sid=ITM_18817

ПРЕДПОСЫЛКИ РОСТА СПРОСА НА БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

А.Е. Матвеев
бакалавр, 4 курс

Т.К. Мирошникова
доцент кафедры управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток. Россия*

В условиях кризиса банки страдают от просрочек и невыплат по кредитам. Поэтому банки стремятся искать источники некредитных доходов. Одним из таких продуктов является банковская гарантия. В статье описаны предпосылки формирования спроса на рынке банковских гарантий. Приведены данные о доходах банков от выдачи гарантий, а также о ценах на банковские гарантии.

Ключевые слова и словосочетания: банковская гарантия, спрос, цена, доходы банков от выдачи.

RATIONALES OF DEMAND GROWTH FOR BANK GUARANTEES

A.E. Matveev
scientific degree, if the student – course

T.K. Miroshnikova
Associate Professor of Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Under conditions of economic crises, banks suffer losses from arrears and non-payment of credit. Therefore, banks tend to look for the sources of non-credit revenues. One such product is a bank guarantee. The article describes the rationales of the demand formation in the market of bank guarantees. The data on the banks' income from the issuance of guarantees are given, as well as the prices of bank guarantees.

Keywords and phrases: bank guarantee, demand, price, banks' income from issuance.

Актуальность

Исторически государство являлось надежным клиентом, что особенно актуально во времена кризиса, характеризующегося снижением деловой активности, закрытием многих предприятий. При этом надежным вариантом для поддержания бизнеса становится государственный заказ. Важно также отметить, что для участия в тендерах и исполнения контракта необходимо вносить обеспечение, требующее отвлечения денежных средств из оборота компании. Альтернативным способом обеспечения обязательств в сфере госзаказа является банковская гарантия. Ранее банковская гарантия рассматривалась как ключевой фактор развития сферы государственного заказа [1]. На сегодняшний день внимания заслуживает уже сам рынок банковских гарантий. По данным Центрального банка РФ доход от выдачи банковских гарантий банков, входящих в перечень Министерства финансов РФ [2], за 2016 год составил 8,5 трлн руб.. По данным Специализированной организации по торгам «ФКГ «Развитие 2000»», которые работают в сфере госзаказа, а именно представляя интересы заказчиков в процедурах проведения тендеров, ассортимент банков, предоставляющих банковские гарантии, постоянно растет. Это тенденция говорит о том, что банки видят выгоду в таком продукте как банковская гарантия. Также о его привлекательности говорят наблюдения ООО «Примтендер», компании выступающей посредником между банками и поставщиками в получении гарантии, о том, что появилось огромное количество конкурентов по всей России.

Предпосылки

Первая предпосылка. Основной фактор развития того или иного рынка является спрос на данный товар. До 20 июля 2012 года спрос на банковские гарантии в качестве обеспечения контрактов был настолько мал, что говорить о формировании рынка было нельзя. Дело в том, что Федеральный закон «О

размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 № 94-ФЗ в редакции, действующей до 20 июля 2012 года разрешал вносить в качестве обеспечения исполнения контрактов как банковскую гарантию так и договор поручительства, по которому третья сторона, юридическое лицо, принимала на себя обязательство по выплате суммы обеспечения заказчику при невыполнении/несвоевременном выполнении контракта. И чаще всего поставщики выбирали именно этот способ, поскольку было множество подставных фирм, на которых и делалось поручительство. Государственной Думой 10 июля 2012 года принят Федеральный закон Российской Федерации от 20 июля 2012 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (94-ФЗ), исключивший договоры поручительства из перечня способов обеспечения государственных контрактов. Теперь, победители открытых аукционов в электронной форме, размещенных в интересах государственных заказчиков (работающих по 94-ФЗ), могут выбирать между двумя способами обеспечения – залогом денежных средств и безотзывной банковской гарантией.

Оценить масштаб последствий данного изменения в законе возможно следующим способом. Используя данные ООО «Примтендер» о среднем уровне цен на банковские гарантии в период с января 2012 по декабрь 2012 и данные из отчетности наиболее популярных банков, размещенной на сайте ЦБ РФ [3], а именно данные строки 12301 формы 102 (доход от выдачи банковских гарантий и поручительств(Дбг)). Для расчета были выбраны топ 20 банков по активам на соответствующую дату[4]. Найденный совокупный Дбг за 2 полугодие 2011 года и средняя ставка на банковские гарантии сравнивались с совокупным Дбг за 2 полугодие 2012 года и средней ставкой по банковским гарантиям соответственно. Сводные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Доходы банков от выдачи банковский гарантий и средние ставки 2011-2012 гг.

Место в топ 20	Банк	2011		2012	
		Доход от выдачи гарантий, тыс. руб.	Средняя ставка, % в год	Доход от выдачи гарантий, тыс.руб.	Средняя ставка, % в год
1	Сбербанк России	3 456 233	1,50	6 877 904	1,9
2	ВТБ Банк Москвы	1 544 309	1,90	2 887 858	2,55
3	Газпромбанк	2 178 833	1,66	4 226 936	2,22
4	Россельхозбанк	788 231	2,30	961 642	3,08
5	ВТБ 24	2 118 908	1,46	3 771 656	1,96
6	БМ-Банк (бывш. Банк Москвы)	983 421	1,87	1 937 339	2,51
7	Альфа-Банк	744 532	2,12	1 228 478	2,84
8	ЮниКредит Банк	1 129 034	1,85	2 088 713	2,48
9	Росбанк	673 421	3,00	1 272 766	4,02
10	Райффайзенбанк	432 214	3,32	769 341	4,45
11	Промсвязьбанк	677 345	1,65	1 347 917	2,21
12	Банк «ФК Открытие»	834 531	1,74	1 560 573	2,33
13	Транскредитбанк	778 313	2,00	1 128 554	2,68
14	Банк Уралсиб	456 623	2,00	703 199	2,68
15	МДМ Банк	568 245	1,60	937 604	2,14
16	Банк «Санкт-Петербург»	78 223	2,60	103 254	3,48
17	Ак Барс	73 992	2,40	99 149	3,22
18	Россия	37 812	2,50	51 802	3,35
19	Ситибанк	633 424	1,70	1 184 503	2,28
20	Нордеа Банк	443 722	1,58	661 146	2,12
Итого		18 631 366	1,81	33 800 334	2,38

Далее в таблице 2 можно увидеть сравнение темпа роста доходов банков от выдачи банковских гарантий и темпа роста процентной ставки за выдачу гарантии (табл. 2).

Таблица 2

Сравнение темпов роста доходов от выдачи гарантий и цен на гарантии в 2012 году

Показатель	2011	2012	Темп роста
Дбг, тыс.р.	18 631 366	33 800 334	1,81
Средняя ставка, % в год	1,81	2,38	1,31

Как видно, тем роста доходов от выдачи банковских гарантий значительно превышает темп роста цен на банковские гарантии. Этот факт подтверждает суждение о том, что отмена договоров поручительства повлияла на увеличение спроса.

Вторая предпосылка. Спустя почти полтора года, 1.01.2014 года, утратил силу Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 № 94-ФЗ [5].

На смену ему пришел Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Это было очень значимое событие в сфере государственных закупок. Новый 44-ФЗ предусматривал целый ряд изменений, повлиявших на спрос на банковские гарантии:

- 1) теперь абсолютно все закупки должны предусматривать внесение обеспечения исполнения контракта;
- 2) появление реестра банковских гарантий [6];
- 3) появление списка банков, имеющих право выдавать банковские гарантии;
- 4) статья 37 «Антидемпинговые меры» [7]

Действовавший ранее ФЗ-94 предусматривал отсутствие необходимости устанавливать меры обеспечения исполнения контракта. Это около 10% всех закупок. Вступивший в силу ФЗ-44 обязывал заказчиков требовать от поставщиков обеспечение по каждому аукциону, на любую сумму.

До вступления в силу 44-ФЗ на рынке банковских гарантий было распространено мошенничество, так называемые «серые и черные гарантии». Фиктивные фирмы, подделывая печати и подписи популярных банков, продавали просто текст на бумаге, за которым не стояло реального обязательства банка. А в случае нарушения условий контракта, заказчик обращался в банк, но получал отказ, так как такая гарантия не стояла на балансе банка, не были сформированы резервы на счетах. Заказчик не получал выплату, поставщик попадал в реестр недобросовестных поставщиков. Зная о наличии «серых гарантий», заказчики с большим трудом принимали в качестве обеспечения исполнения контрактов банковские гарантии, а большинство поставщиков, опасаясь последствий, предпочитали вносить в качестве обеспечения денежные средства.

Таким образом появление реестра банковских гарантий и перечня банков, имеющих право выдавать гарантии, сделало рынок более прозрачным. Заказчики могли без труда проверить подлинность банковской гарантии, а поэтому стали проще их принимать

Антидемпинговые меры увеличили потребность поставщиков в банковских гарантиях. Такие меры предусматривали в случае снижения поставщиком начальной максимальной цены контракта в ходе торгов на 25% и более необходимость доказывать добросовестность в виде опыта выполнения контрактов или вносить обеспечение исполнения контракта, увеличенное в 1,5 раза. А при начальной цене контракта более 15 млн руб. доказать добросовестность было нельзя, заключить контракт можно было только после внесения полуторакратного обеспечения.

Авторами проведена оценка изменения спроса на банковские гарантии после вступления в силу ФЗ-44. Реестр банковских гарантий позволяет использовать для анализа большой набор критериев, с целью получения более корректных результатов. Таким образом авторами сформирован список из 20 банков, лидеров не только по доходам от выдачи банковских гарантий, но и по количеству выданных гарантий (табл. 3)

Таблица 3

Доходы банков от выдачи банковский гарантий и средние ставки 2013-2014гг.

Банк	Количество выданных гарантий, ед.	2013		2014	
		Доход от выдачи гарантий, тыс. руб.	Средняя ставка, % в год	Доход от выдачи гарантий, тыс. руб.	Средняя ставка, % в год
Сбербанк	86588	3 956 293	1,96	8 268 652	1,9
К2	95185	1 844 367	4,02	3 485 854	4,98
О.К. Банк	76773	2 678 833	2,51	5 571 973	3,36
Совкомбанк	56147	1 794 231	2,84	3 624 347	4,09
Держава	52552	1 918 908	2,48	3 242 955	3,32
ВТБ	21113	1 483 421	4,02	2 506 981	5,39
Новопокровский	9332	1 346 732	4,45	2 275 977	5,96
Военно-промышленный банк	6883	1 129 034	3,22	2 427 423	4,31
Русский ипотечный банк	5332	975 621	3,35	1 648 799	4,15
Тройка-Д	3112	432 784	3,36	649 176	4,50
Газпромбанк	3229	478 565	2,12	626 920	2,84
Банк Москвы	2889	834 531	4,02	1 660 717	5,39
Юникредит Банк	2498	778 313	3,48	1 315 349	4,67
Банк «ФК Открытие»	2336	356 623	3,22	759 607	4,31
Банк Уралсиб	2134	568 245	3,35	1 181 950	4,49
Газпромбанк	1893	178 523	2,28	371 328	3,69
Промсвязьбанк	1679	113 994	2,40	237 108	3,70
Альфа-Банк	1489	77 812	2,50	161 849	3,35
Нордеа Банк	1321	63 424	3,35	131 922	4,49
Ситибанк	1172	62 722	2,84	130 462	3,80
Итого		21 072 976	3,09	40 279 347	4,13

Таким образом, приведенные в таблице 4 сводные данные о темпах роста подтверждают, что появление ФЗ-44 значительным образом повлияло на рост спроса на банковские гарантии.

Таблица 4

Сравнение темпов роста доходов от выдачи гарантий и цен на гарантии в 2014 году

Показатель	2013	2014	Темп роста
Дбг, тыс.р.	18 631 366	33 800 334	1,91
Средняя ставка, % в год	1,81	2,38	1,34

Третья предпосылка. Уже по двум предыдущим предпосылкам заметна тенденция, что примерно каждые 1,5-2 года происходит событие, приводящее к всплеску спроса на банковские гарантии. И следующее событие подтверждает данную гипотезу.

5 июля 2016 года вступило в силу Постановление Правительства РФ от 1 июля 2016 г. N 615 "О порядке привлечения подрядных организаций для оказания услуг и (или) выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме и порядке осуществления закупок товаров, работ, услуг в целях выполнения функций специализированной некоммерческой организации, осуществляющей деятельность, направленную на обеспечение проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах" Согласно пунктам 205, 206 Постановления Правительства РФ

№ 615 от 1.07.2016 для обеспечения исполнения договора на выполнение работ по капитальному ремонту заказчику необходимо предоставить банковскую гарантию или обеспечительный платеж. [8].

С этого момента рынок банковских гарантий начинает расширяться и выходить за границы сферы госзаказа.

Хотя банковские гарантии распространялись не только на государственные закупки, регулируемые в настоящее время ФЗ-44 и раньше. Но в данном случае речь о закупках, проводимых в рамках Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ. В таких закупках заказчиками являются юридические лица с государственным капиталом, к таким компаниям также относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия. ФЗ-223 предусматривает выбор заказчика устанавливать ли необходимость внесения обеспечения исполнения контракта или нет, а также по своему усмотрению предъявлять требования к способу обеспечения, поэтому в масштабе рынка нет достоверных оснований влияния ФЗ-223 на спрос на банковские гарантии.

Закон 223-ФЗ более лоялен по отношению к заказчику и исполнителю в отличие от Федерального закона от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – закон о контрактной системе, 44-ФЗ), поскольку он регламентирует лишь основные условия закупок, предоставляя заказчику самостоятельно определять конкретные параметры в соответствии с его положением о закупках. [9]

С 1.01.2017 года вступили в силу очередные изменения в ФЗ-44, регламентирующие переход государственных и муниципальных унитарных предприятий на ФЗ-44.[10] Следовательно, количество закупок с обязательным обеспечением участия и исполнения контракта увеличится. По оценкам ООО «Примтендер» объем торгов в денежном выражении может увеличиться на 16,4 трлн руб., примерно такая доля в торгах по ФЗ-223 приходится на такие компании.

Оценить масштаб последствий от этих двух событий только предстоит, поскольку на текущий момент еще не опубликованы необходимые для анализа данные. Но в целом картина развития спроса на банковские гарантии очевидна. Потребность постоянно растет, а значит банкам стоит обратить внимание на рынок банковских гарантий. С экономической точки зрения рынок в масштабах страны это молодой рынок, поэтому необходим дальнейший мониторинг его изменений с более детальной проработкой и разделением на сегменты с выделением отдельных субъектов рынка, их роли и взаимодействия.

1. Матвеев, А.Е. Банковская гарантия как ключевой фактор развития сферы государственного заказа. / А.Е. Матвеев, Т.К. Мирошникова // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 1 (57). – с. 97 – 100

2. Перечень банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий в целях налогообложения [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/tax_relations/policy/bankwarranty

3. Справочник по кредитным организациям (по состоянию на 21.04.2017) [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/credit/main.asp>

4. Рейтинги банков [Электронный ресурс] // Банки. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

5. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»: прин. Гос. Думой 08 июля 2005 г.; одоб. Сов. Федерации 13 июля 2005 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2005. – № 94-ФЗ. – С. 173.

6. Реестр банковских гарантий [Электронный ресурс] // Единая информационная система в сфере закупок. – Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/epz/bankguarantee/quicksearch/search.html>

7. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»: прин. Гос. Думой 22 марта 2013 г.; одоб. Сов. Федерации 27 марта 2013 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 44-ФЗ., ст.37 – С. 153.

8. Постановление Правительства РФ от 1 июля 2016 г. N 615 «О порядке привлечения подрядных организаций для оказания услуг и (или) выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме и порядке осуществления закупок товаров, работ, услуг в целях выполнения функций специализированной некоммерческой организации, осуществляющей деятельность, направленную на обеспечение проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах»: Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2016. – № 615., п.204.

9. Константиныди, М. Банковская гарантия и 223-ФЗ / М. Константиныди [Электронный ресурс] // Группа электронных площадок. – Режим доступа: https://www.otc.ru/academy/articles/bg_i_223_fz

10. Переход ГУП/МУП на 44-ФЗ в вопросах и ответах [Электронный ресурс] // Группа электронных площадок. – Режим доступа: https://www.otc.ru/academy/articles/gup_mup_44fz_vopros_otvet

АКЦИЗЫ НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ: СТАНОВЛЕНИЕ И ЗНАЧИМОСТЬ

А.С. Мошенская
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье рассмотрены этапы развития акцизов на алкогольную продукцию. Акцент сделан на роль данного акциза в пополнении бюджета государства и меры, осуществляемые государством по отношению к ставкам на алкогольный товар.

Ключевые слова и словосочетания: *алкогольная продукция, акцизы, государство, налог, налогообложение, бюджет.*

EXCISE FOR ALCOHOLIC PRODUCTION: BENEFITS AND IMPORTANCE

A.S. Moshenskaya
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

This article describes the stages of development of excise taxes on alcoholic beverages. The emphasis is on the effect of this excise in accordance with the provisions of the state and the measures implemented by the state in relation to the rates on the alcoholic goods.

Keywords and phrases: *алкогольная продукция, акцизы, государство, налог, налогообложение, бюджет.*

Производство и реализация алкогольной продукции играет важную роль в экономической и социальной сфере внутригосударственных отношений. Высокий спрос на данный вид товара, непомерное употребление алкоголя ведет к деградации и уменьшению численности населения. В XVI веке известный немецкий религиозный деятель Мартин Лютер сказал: «Каждая страна имеет своего дьявола: наш немецкий дьявол – добрая бочка вина, а имя ему пьянство. К прискорбию, вся Германия зачумлена пьянством...» Это изречение можно применить и к нашей стране. В XX столетии была перечеркнута положительная трезвая история российского государства. Вспомним, хотя бы, меры, которые принимались КПСС в 1985 году: печально известный указ генерального секретаря КПСС М.С. Горбачева «О мерах по борьбе с пьянством и алкоголизмом». Целые области и края в Советском Союзе объявлялись зоной трезвости, вырубались виноградники в Молдавии, Закавказских республиках останавливались заводы по производству алкоголя. Однако такие крайние меры не дали положительного результата. Пышным цветом расцвело самогоноварение и иное домашнее изготовление спиртных напитков, подпольная торговля, употребления различных химических препаратов.

Вместе с тем, производство и реализация алкогольной продукции является существенным источником пополнения бюджета страны. Поэтому данная статья имеет актуальное значение в наши дни.

Акциз, как косвенный налог на алкогольную продукцию, имеет свою историю, которая уходит в далекое прошлое. Впервые упоминание об акцизах, которыми облагались крепкие напитки, относятся к X–XI веку. Тогда эти акцизы назывались «бражная пошлина» и «медовая дань». По мере становления государственности России совершенствовалась система получения казной доходов от изготовления и продажи алкогольных напитков. На протяжении длительного времени эта система подвергалась многочисленным изменениям. Так в некоторые периоды в истории развития российского государства существовала казенная «государственная» монополия на изготовление и реализацию алкоголя. В 1725 году императрица Екатерина I ввела акцизы на вино и водку в качестве постоянных налогов. Хотелось бы отметить, что до начала XX века сбор косвенных налогов в виде акцизов осуществлялся в форме бандерольного сбора. Производитель алкогольной продукции обязан был купить бандероль и наклеить на алкогольный товар. Подобный порядок позволял обеспечивать поступление денежных средств в доход бюджета авансом и практически полностью исключал уклонения от уплаты косвенного налога по вино-водочным изделиям, табаку и некоторым другим товарам. Об эффективности подобного способа

налогообложения алкогольной продукции подтверждается тем, что в 2011 году налоговая система в Российской Федерации также вернулась к уплате акцизов авансом.

В начале XX века доходы от акцизов, в том числе на алкогольную продукцию обеспечивали свыше 60% доходов всей государственной империи. А доля доходов от винной монополии с 1909 по 1913 года составляла более 28% всех поступлений в государственный бюджет, который порой называли «пьяным». Не случайно известный ученый начала XX века И.Х. Озеров писал: «Вот почему против сколько-нибудь заметного уменьшения потребления вина были решительно все министры финансов России, ибо такое сокращение было бы равносильно понижению государственного дохода». Бюджет государства не должен основываться на доходах от алкогольной продукции, следовательно, нужно искать другие источники дохода.

В период нэпа использование акциза обуславливалось острой нуждой государства в денежных средствах. Были введены акцизы на широкий спектр товаров. Акцизное налогообложение было отменено налоговой реформой 1930–1931 гг. Акцизы и другие косвенные налоги, были упразднены и акцизы в СССР, как вид налога, отсутствовали. С переходом на рыночную экономику система акциза вновь была введена.

Рынок алкогольной продукции имеет высокую социальную значимость для государства и порой представляет зону повышенного риска с точки зрения национального интереса. Поэтому многими государствами проводится сбалансированная внутренняя экономическая политика с целью уменьшения вредоносного влияния торговли алкоголем. В некоторых государствах введена полная либо частичная монополия как на производство алкогольных напитков, так и на их оптовую и розничную оптимизации. Так, например, в Белоруссии, Туркмении введена полная государственная монополия на производство алкогольной продукции. Во Франции и Германии установлена монополия на оптовую продажу Vrendi. В Македонии и Турции введена государственная монополия на производство и распределение крепких спиртных напитков.

В налоговых системах многих государств очень широко используются акцизы как на алкогольную, так и на табачную продукцию. Преднамеренно уклониться от уплаты акцизов на алкогольную продукцию очень затруднительно, поскольку являясь косвенным налогом, акцизы включаются в цену товара и оплачиваются потребителем.

Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» от 22.11.1995 года № 17 ФЗ и 22 глава Налогового Кодекса РФ являются правовой основой налогообложения и начисления акцизов на алкогольную продукцию. Само понятие алкогольной продукции представлено в Федеральном законе и подразделяется на такие виды, как спиртные напитки (в том числе водка, коньяк), вино, фруктовое вино, ликерное вино, игристое вино (шампанское), винные напитки, пиво и напитки, изготавливаемые на основе пива, сидр, пуаре, медовуха [1].

В Налоговом Кодексе РФ в главе 22 определены налогоплательщики акцизов, объекты налогообложения, перечень подакцизных товаров, налоговые ставки налогообложения подакцизных товаров, сроки и порядок уплаты акцизов и т.д.

Государственное регулирование в области производства и реализации алкогольной продукции имеет важное значение. В связи с этим 30 декабря 2009 года Распоряжением Правительства Российской Федерации была одобрена «Концепция реализации государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года». Данная концепция состоит из двух этапов и направлена на уменьшение злоупотребления алкоголем, пропаганду здорового образа жизни и профилактику алкогольной зависимости.

Согласно данным приведенным в этом документе, в России в 1914-1917 годах в сравнении с Европой был самый низкий уровень потребления алкогольной продукции на душу населения: 0,83 литра абсолютного алкоголя. А уже к 2008 году потребление алкоголя в РФ возросло до 10 литров абсолютного алкоголя на душу населения. Однако с учетом потребления нелегального алкоголя и крепких спиртных напитков домашней выработки фактическое потребление алкоголя на душу населения составляет около 18 литров в год. Данный показатель превышает допустимый уровень потребления алкоголя, который равен 8 литров в год на душу населения. Этот факт не может не сказываться на здоровье российского населения. Согласно мировой статистике потребление алкогольной продукции является причиной смерти почти 2 миллионов человек в мире ежегодно. Такие цифры очень впечатляют. Злоупотребление алкоголем приводит к снижению продолжительности жизни и росту преждевременной смерти, которые являются существенными факторами ухудшения демографической ситуации в стране. Начиная с 2010 года, в России устанавливается цена на крепкий алкоголь с содержанием спирта выше 20%, ниже которой запрещается продавать указанную алкогольную продукцию. Эта мера направлена как на борьбу с нелегальной алкогольной продукцией, так и на увеличение роста доходов консолидированного бюджета от сбора акцизов [2].

В Указе Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 года № 537 об утверждении стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года алкоголизм назван одной из главных угроз национальной

безопасности в сфере здравоохранения. Значит ли это, что необходимо резко увеличить ставки акцизов на алкогольную продукцию, сократив продажу алкоголя.

Представляется, что в вопросе установления ставок акцизного сбора на алкогольную продукцию необходимо проявлять избирательность и взвешенный подход, основанные на анализе экономической и демографической ситуации в стране, поскольку акцизы являются фискальным инструментом государства, позволяющим обеспечить на постоянной основе налоговые пополнения государственного бюджета.

Налоговые ставки ежегодно подвергались изменениям, что можно отследить в нижеприведенной таблице.

Таблица 1

Изменение ставок на алкогольную продукцию за 2012-2016 гг.

Ставка акцизов (руб./литр)	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016г.
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта свыше 9 процентов	320	400	500	600	500
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта меньше 9 процентов	230	320	400	500	500
Вина	6	7	8	8	9
Игристые вина (шампанские)	22	24	25	25	26
Пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта до 0,5 процента	0	0	0	0	0
Пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта свыше 0,5 процента и до 8,6 процент	12	15	18	18	20
Пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта свыше 8,6 процента	21	26	31	31	37
Сидр, пуаре, медовуха	6	7	8	8	9



Рис. 1. Динамика изменения ставок на алкогольную продукцию, руб./литр

Для иллюстрации была выбрана категория товаров, которая является наиболее востребованной среди населения и оказывает наибольшее влияние на пополнение бюджета страны. Исходя из данных таблицы 1 и рисунка, можно сделать вывод, что государство всерьез обеспокоено высоким уровнем потребления алкогольной продукции, поэтому отслеживается тенденция роста ставок на данную группу товаров.

При этом хотелось бы отметить что, с января 2017 года повышены налоговые ставки подакцизных товаров: на спиртосодержащую продукцию на 18 рублей за 1 литр; на алкогольную продукцию с объемом доли этилового спирта до 9% включительно на 18 рублей за 1 литр; на алкогольную продукцию с объемом доли этилового спирта свыше 9% на 23 рубля за 1 литр; на сидр, медовуху, пуаре, на 1 рубль за 1 литр; на вина, игристые вина. Шампанское на 1 рубль за литр; на пиво с объемом доли этилового спирта от 0,5% до 8,6% включительно – на 1 рубль; на пиво с объемом доли этилового спирта свыше 8,6% – на 2 рубля [3].

Анализ динамики повышения акцизов свидетельствует о том, что государство в большей степени увеличивает акцизы на алкогольную продукцию с более высоким содержанием алкоголя. Данное уве-

личение ставок налогообложения подакцизных товаров соответствует концепции государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости дальнейшего, избирательного, постепенного, равномерного повышения акцизов на алкогольную продукцию, с тем, чтобы, снижая степень доступности алкогольной продукции, резко не уменьшить доход бюджета. В этой связи представляется необходимым средства, полученные от повышения акцизных ставок на алкогольную и спиртосодержащую продукцию, направлять на создание реабилитационных центров, центров социальной и психологической помощи лицам, страдающим алкогольной зависимостью.

1. Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции"(в ред. Федеральных законов от 18.07.2011 N 218-ФЗ, от 25.12.2012 N 259-ФЗ, от 31.12.2014 N 490-ФЗ)

2. «Концепция реализации государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года».

3. Консультант плюс, справочная информация: «Налоговые ставки по акцизам на подакцизные товары», http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52453/

Рубрика: Экономика

УДК: 338.24

ФИНАНСИРОВАНИЕ АВТОДОРОЖНОГО КОМПЛЕКСА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

К.В. Музыка
бакалавр, 3 курс

А.В. Спевак
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В данной статье рассмотрена проблема недофинансирования дорожного комплекса Российской Федерации, роль акцизных ставок на реализацию горюче-смазочных материалов и контроля за расходованием средств на строительство, ремонт и содержание автодорог. Так же в данной работе предложены меры по улучшению экономической безопасности в сфере дорожного хозяйства.

Ключевые слова и словосочетания: *автодорожное хозяйство, финансирование, бюджет, горюче-смазочные материалы, акцизы, система контроля.*

FINANCING OF THE ROAD COMPLEX TO PROVIDE ECONOMIC SAFETY OF THE STATE

K.V. Muzyka
bachelor, 3 year

A.V. Spevak
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

This article examines the problem of underfunding of the road complex of the Russian Federation, the role of excise rates for the sale of fuels and lubricants and control over the expense of funds for the construction, repair and maintenance of highways. Also in this state, measures are proposed to improve economic security in the road sector.

Keywords and phrases: *road economy, financing, budget, fuel and lubricants, excises, control system.*

За последние годы Российская Федерация упрочила своё положение в мировой политике. Это следует из достижений, которых наша страна смогла достичь за минувшие 5 лет: присоединение России к Всемирной торговой организации, успешное проведение XXII Олимпийских зимних игр в Сочи, возвращение Крыма в состав России, разрешение вооружённого конфликта в Сирии и другие. Все вышеперечисленные события положительно повлияли на имидж и влияние страны на мировой арене. В то же время руководство страны не забывает развивать экономический потенциал России. Претерпели изменения многие отрасли нашей экономики. В сфере дорожного хозяйства был поднят вопрос о развитии инфраструктуры и дорожно-транспортного комплекса в целом. Данная отрасль всегда являлась «ахиллесовой пятой» экономики нашего государства, поэтому был произведен указ президента РФ В.В. Путина от 31 декабря 2015 года № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». Исходя из содержания этого документа, можно сделать вывод, что государственная социально-экономическая политика должна предусматривать «формирование единого транспортного пространства на базе сбалансированного опережающего развития эффективной транспортной инфраструктуры и роста уровня транспортной связности Российской Федерации, создание транспортных коридоров и мультимодальных транспортно-логистических узлов, увеличение объема и повышение качества дорожного строительства»[1].

В данной статье будет рассмотрена проблема финансирования автомобильных дорог в России и в Приморском крае в частности. На данном этапе транспортная стратегия должна определять активную позицию государства по созданию условий для социально-экономического развития, прежде всего в целях повышения качества транспортных услуг, снижения совокупных издержек общества, зависящих от транспорта, повышения конкурентоспособности отечественной транспортной системы, усиления инновационной, социальной и экологической направленности развития транспортной отрасли.

Целью исследования ставится рассмотрение и изучение вариантов для улучшения текущей ситуации автодорожного комплекса таких, как: увеличение финансирования на автомобильные дороги; законодательное ужесточение контроля над дорожными службами и государственными сотрудниками, непосредственно влияющими на реализацию дорог; увеличение налоговых ставок с целью усилить финансирование дорожного комплекса.

Наиболее важной проблемой дорожной отрасли в России можно считать нехватку финансирования, которая наиболее остро проявилась после упразднения системы дорожных фондов. При ранее существовавшей системе дорожных фондов ежегодное строительство дорог составляло 6–7 тыс. километров в год, а после упрощения сократилось до 2 тыс. километров в год. За последние годы государство достаточно сильно инвестировало в развитие автодорожного комплекса на территории страны. Так с 2010 года по инициативе Минтранса началось возрождение дорожных фондов. С 2011 года начал работать федеральный дорожный фонд, с 2012 региональные фонды, в 2014 заработали муниципальные дорожные фонды, которые финансировали дороги местного назначения. Как результат, воссоздание данных фондов значительно увеличило финансирование всей дорожной отрасли, так, в первый год финансирования выросло почти в 2 раза.

Конечно, возрождение дорожных фондов и увеличение финансирования автодорожного комплекса не достаточно для решения проблем дорожной отрасли. В последние годы динамика поступлений в фонды из основных источников не показывают положительные результаты, что ведет к недостаточности объёмов дорожного фонда в масштабах государства. На ремонт дорог в ряде регионов необходимо втрое больше средств, чем могут выделить дорожные фонды.

По данным сайта «budget.gov.ru», которые предоставлены на рис. 1, можно отметить, что в период с 2013 по 2015 годы темп роста расходов на дорожно-транспортный комплекс намного ниже, чем за период с 2010 по 2013 годы [2].



Рис. 1. Расходы консолидированного бюджета РФ на дорожно-транспортный комплекс

Тем не менее, проблема недофинансирования дорог не является единственной причиной отсталости дорожного хозяйства Российской Федерации от других стран. К сожалению, эффективность использования денежных средств, выделяемых для строительства и ремонта дорог в регионах и городах, оставляет желать лучшего. Проблема заключается в том, что контроль за расходованием средств проводится не в полной мере, т.е. проведение аукциона, в целях получения тендера на выполнение строительства, ремонта и обслуживания автомобильных дорог, а также выбор подрядчиков и контроль качества, проведенных дорожных работ, проходит не эффективно. Следовательно, уровень качества автодорожного комплекса страны в целом ниже среднего. По данным сайта «Автострада» на сегодняшний день состояние федеральных трасс, протяженность которых составляет 24,9 тыс. км, определяется следующим образом: 38% дорог оцениваются как хорошие (9,6 тыс. км), 39% – удовлетворительные (9,6 тыс. км), 23% – плохие (5,8 тыс. км). Данная ситуация с трассами федерального назначения является неудовлетворительной, что уж говорить про дороги городского пользования внутри и вне населенных пунктов. Так, по данным сайта dorogirussia.ru состояние дорог на пример в Саратове на декабрь 2016 года оценивается как плохое: «Много где срезан верхний слой, торчат люки, знаки не выставлены, ограждений нет, лужи, ямы» [3].

Таким образом, для развития автодорожного комплекса необходимо разработать экономический механизм, при котором: во-первых, владельцы автотранспорта отчисляли бы средства на строительство дорог в зависимости от степени их использования и, во-вторых, законодательно утвердилась система контроля за расходованием средств на строительство, ремонт и содержание автодорог. В результате того, что уровень автомобилизации населения выше уровня развитости дорожной сети, а объема выделяемых бюджетных средств недостаточно для покрытия нужд дорожного комплекса актуален вопрос привлечения частных инвестиций для строительства дорог. Также возникает необходимость в поиске дополнительных источников финансирования дорожного строительства из федеральных и региональных бюджетных средств.

Эти вопросы всегда являлись актуальными для нашей страны, поэтому многие учёные и специалисты затрагивали эти проблемы в своих научных трудах. Работали в этом направлении следующие авторы: А.А. Вазим, Н.А. Рябикова, А.А. Усуменко, Е.В. Кульнева, А.С. Еремеева и др. «Вопросам исследования налоговых источников дорожного строительства и механизмов инвестирования их поступлений в дорожную инфраструктуру посвящены работы А.В. Лисиченко, проблемы административно-правового регулирования дорожного хозяйства рассмотрены в трудах В.В. Кретьева» [4].

Состояние и проблемы автодорожного комплекса России, а также проблемы финансирования автодорожного комплекса в контексте национальной безопасности были освещены в работах Е.В. Конвисаровой. В них была обоснована необходимость возрождения системы дорожных фондов, а также предложены пути решения недофинансирования дорожно-транспортного хозяйства путём отмены транспортного налога с одновременным увеличением акцизных ставок на реализацию горюче-смазочных материалов и обоснованности использования системы Платон для большегрузных автомобилей.

Предложения об отмене транспортного налога, выдвинутые Е.В. Конвисаровой, имеют ряд преимуществ, так как получится установить связь между уровнем использования дорог с размером налоговых платежей налогоплательщиков. Поэтому, чем чаще налогоплательщик совершает поездки, тем больше сумма налоговых поступлений в бюджет. Вследствие этого, сбор и распределение средств будет проходить там, где непосредственно осуществляется движение транспорта с использованием дорог. Также, в связи с изменением источников формирования налоговых доходов и уклон на повышение акцизов на ГСМ поступления в Дорожный фонд возрастут в два раза.

Помимо вышеизложенного, если притворить в жизнь данное изменение в налоговом кодексе, то владельцы автотранспорта смогут контролировать величину уплачиваемых налогов. «На сегодняшний день размер транспортного налога определяется только наличием автомобиля в собственности. Если же отказаться от транспортного налога в пользу акцизов, то меньшее потребление ГСМ в результате сокращения количества поездок повлечет меньшую величину выплачиваемых налогов» [5].

Тем не менее, не смотря на все положительные стороны этого предложения, отмена транспортного налога имеет некоторые негативные последствия. Так, например, в настоящее время автодорожная сеть Российской Федерации характеризуется высокой интенсивностью движения автотранспортных средств, в частности крупнотоннажных машин, вследствие чего степень износа дорог увеличивается. «Объем перевозок грузов, осуществляемых грузовыми автомобилями только по федеральным автомобильным дорогам, составляет не менее 2,5 млрд т (около 40 % от всего объема перевозок автотранспортом), а суммарный их пробег по этим дорогам превышает 16 млрд км» [6]. Владельцы крупнотоннажных транспортных средств, которые используют автотранспортную сеть в бизнесе, наносят больший ущерб дорогам, чем владельцы легковых автомобилей.

«Таким образом, отмена транспортного налога с крупнотоннажных грузовых автомобилей представляется нерациональной, так как грузовые автомобили обуславливают преждевременный износ дорожного покрытия и значительные затраты на ремонт и восстановление дорожного полотна» [7].

Помимо увеличения инвестиций в дорожно-транспортный комплекс и акцизных сборов необходимо так же законодательно усилить контроль над распределением финансирования на дорожные работы,

а так же тщательнее проводить аукцион, для того что бы ни только рассматривались самые доступные предложения ремонта и строительства автодорог, но и самые качественные и надежные. Так же необходимо обязывать подрядчиков гарантированно обслуживать оплаченный им участок дороги как это, к примеру, реализовано в США. Там предусмотрены как ответственность за невыполнение требований к качеству дороги, в том числе и в случае незначительного снижения показателей, характеризующих качество, так и поощрение за превышение нормативных требований показателей качества дорог. В качестве поощрения предусмотрено дополнительное финансовое вознаграждение в размере повышенного процента стоимости выполненного контракта. В качестве ответственности за невыполнение требований качества подрядчик обязан произвести за свой счет работы по повторному покрытию участка дороги или осуществить возврат денежных средств в размере стоимости работ на повторное покрытие дороги и устранение дефектов.

Увеличению контроля за финансированием автодорожного комплекса так же может поспособствовать законопроект «Открытое министерство», основой которого является: «внедрение принципов открытости в деятельность федерального органа исполнительной власти в целях повышения эффективности и качества государственного управления» [8]. Ожидаются следующие результаты, которых может достичь данный проект: «Повышение прозрачности и подотчётности государственного управления и удовлетворённости граждан качеством государственного управления; расширение возможностей непосредственного участия гражданского общества в процессах разработки и экспертизы решений, принимаемых федеральными органами исполнительной власти; качественное изменение уровня информационной открытости федеральных органов исполнительной власти, развитие механизмов гражданского контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти» [9].

Подводя итог данной статьи, можно сделать вывод, что необходимо произвести изменения политики государства в сфере автодорожного комплекса. В связи с этим можно выделить два способа улучшения дорожной ситуации в стране: увеличение финансирования за счет ликвидации транспортного налога с одновременным повышением акцизных ставок на горюче-смазочные материалы; усиление контроля над выделенными из бюджета средствами на строительство, ремонт и поддержание автодорог. Данные меры призваны увеличить объём финансирования дорожного хозяйства и эффективность использования выделенных средств.

1. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года N 683 // Собрание законодательства РФ – 2016. – № 1 (часть II).-Ст. 212.

2. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации, Электронный бюджет // Расходы консолидированного бюджета Российской Федерации. – URL: <http://www.budget.gov.ru/epbs/faces/p/Бюджет/Расходы>

3. Дорожная Инспекция ОНФ 2016 года. Проверка состояния дорог города Саратов за декабрь 2016 года – URL: <http://dorogirussia.ru/news/4261/>

4. Конвисарова, Е.В. Проблемы финансирования автодорожного хозяйства в контексте национальной безопасности России / Е.В. Конвисарова, А.А. Уксуменко // Национальная безопасность – 2016. – №2 – С. 279.

5. Кульнева, Е.В. Вопросы совершенствования налоговых источников финансирования дорожного хозяйства / Е.В. Кульнева, Е.В. Конвисарова // Современные проблемы науки и образования – 2015. – №1 – С. 670.

6. Кульнева, Е.В. Вопросы совершенствования налоговых источников финансирования дорожного хозяйства / Е.В. Кульнева, Е.В. Конвисарова // Современные проблемы науки и образования – 2015. – №1 – С. 671.

7. Кульнева, Е.В. Вопросы совершенствования налоговых источников финансирования дорожного хозяйства / Е.В. Кульнева, Е.В. Конвисарова // Современные проблемы науки и образования – 2015. – №1 – С. 672.

8. Министерство транспорта Российской Федерации, Минтранс России. Деятельность // Открытое министерство. – URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=1176

9. Министерство транспорта Российской Федерации, Минтранс России. Деятельность // Открытое министерство. – URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=1176

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

А.Д. Носова
магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Одним из наиболее популярных видов банковских услуг во всех регионах России является потребительское кредитование. Для его развития необходимо изучить разноплановые факторы. В статье отображены главные факторы, влияющие на функционирование и развитие потребительского кредитования на региональном уровне. К ним относятся экономическая ситуация в стране, политика государства, структура населения и уровень финансовой грамотности, межбанковская конкуренция и правовое регулирование.

Ключевые слова и словосочетания: *потребительское кредитование, банк, банковская сфера, экономика, факторы развития.*

FACTORS AFFECTING THE DEVELOPMENT OF CONSUMER LENDING AT THE REGIONAL LEVEL

A.D. Nosova
undergraduate of the 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

One of the most popular types of banking services in all regions of Russia is consumer lending. It is necessary to study diverse factors for its development. The article reflects the main factors affecting the functioning and development of consumer lending at the regional level. These include the economic situation in the country, the policy of the state, the structure of the population and the level of financial literacy, interbank competition and legal regulation.

Keywords and phrases: *Consumer lending, bank, banking, economy, development factors.*

В настоящее время банковская сфера нашей страны переживает этап стабильного существования, который обуславливается спросом на банковские продукты. Вследствие этого наблюдается необходимость создания комфортных условий для роста эффективности банковского сектора, а его переход в стадию развития приобретает ключевое значение. На данном этапе одной из наиболее популярных и динамично развивающихся банковских услуг является потребительское кредитование. Изучение факторов, влияющих на развитие потребительского кредита, позволит понять, на что стоит обратить внимание для его дальнейшего роста. Таким образом, актуальность темы исследования не вызывает сомнения.

Целью исследования является изучение факторов, влияющих на развитие потребительского кредитования.

Теоретическими и методологическими основами данного исследования послужили труды отечественных ученых, материалы периодических изданий, монографий, кандидатские рукописи, справочные данные и результаты исследований экономистов, опубликованные в периодической печати и сети Интернет.

Вопросам потребительского кредитования посвящены труды многих авторов, таких как: А.Л. Белоусов [1], О.И. Лаврушин [2], Е.Р. Воронина [3], О.В. Мотовилов [4], О.А. Жабина [5], А.В. Волков [6], В.В. Рудько-Силиванов [7], С.В. Кривошапова [8].

Потребительский кредит представляет собой ссуду, который выдается банком, торговыми компаниями или другими финансово-кредитными учреждениями физическому лицу для удовлетворения его потребительских нужд. Кроме этого, кредит ускоряет реализацию товарных запасов, услуг, тем самым обеспечивая расширенное воспроизводство в экономике страны. Благодаря этому он превращается в один из наиболее актуальных теоретических и практических вопросов национальной экономики.

Формирование и интенсивное развитие кредитования населения, равно как и расширению географии потребительских кредитов, способствуют определенные разноплановые факторы.

Несомненно, общая экономическая ситуация в стране, в реальном секторе экономики оказывает определяющее влияние и на всю финансово-банковскую систему в целом, и на уровень потребительского кредитования, в частности. Более того, именно состояние экономики определяет и направления государственной денежно-кредитной и финансовой политики. Экономический спад, падение числа экономических субъектов, имеющих доступ на рынок, обусловили падение спроса на банковские продукты. В потребительском кредитовании наблюдается сужение района и сферы деятельности, монополизация отдельных банков на локальных рынках.

Кроме того, проводимая государством денежно-кредитная политика оказывает непосредственное влияние на уровень потребительского кредитования в стране. В зависимости от стадии экономического цикла денежно-кредитная политика направлена на стимулирование или сдерживание процессов. Так, в случае нарастания кризисных явлений Центробанк снижает ставку рефинансирования и размеры обязательных резервов, увеличивает денежную массу, ослабляет национальную валюту для получения торговых преимуществ на международных рынках. Наоборот, когда темп подъема экономики слишком велик, предпринимаются меры для снижения скорости экономического роста для того, чтобы избежать обвалов в будущем. Для этого денежно-кредитная политика становится более жесткой: прежде всего, предпринимаются меры для увеличения процентной ставки. Помимо этого, проводятся операции по стерилизации денежной массы, то есть выпускаются долговые ценные бумаги с целью удалить избыток свободных финансовых средств с рынка.

Для регионального развития немаловажным является демографический фактор, а именно: структура населения, доля трудоспособного населения, доля неработающего населения, пенсионеров. Также необходимо знать уровень доходов, профессиональный состав населения и соответствующие нормы потребления определенных групп товаров. Анализируя уровень доходов населения, можно заметить, что для граждан, которые имеют зарплату до 25 тысяч рублей, становятся актуальными кредиты на покупку мелкой техники, отдых, ремонт, лечение, отпуск. Для граждан с зарплатой от 20 тыс. до 80 тыс. рублей уже иные цели кредитования. Они берут кредит на мелкие приобретения, на дорогой автомобиль, на капитальный ремонт, на строительство. Более обеспеченные люди, ежемесячный доход которых превышает сумму в 80 тыс. рублей, оформляют ипотеку, туристические путевки. На обустройство дома и быт им кредиты уже не нужны. Разнятся цели кредитования и в зависимости от места проживания потенциального заемщика. Так, например, в крупных городах в основном популярны кредиты на строительство и на покупку жилья, тогда как в провинциях этот вид кредита не так популярен. При этом в столице России довольно редко оформляются кредиты на образование. В регионах кредиты берут на покупку разной бытовой и цифровой техники, на отдых, на лечение, на образование и оздоровление. Единственный кредит, который пользуется нарастающим спросом и в регионах, и в столице – это кредит на покупку автомобиля [9, с. 91].

Межбанковская конкуренция также оказывает сильное влияние на формирование потребительского кредитования на региональном уровне. В теории рациональные клиенты должны брать кредит в том банке, где уровень процентных ставок ниже. Именно снижение процентных ставок в первую очередь оказывает позитивное влияние на привлекательность кредитов в глазах населения. При этом следует исходить из того, что банковская процентная ставка за кредит имеет свою экономически обоснованную нижнюю границу, которая объективно определяется нормой рентабельности работы кредитной организации. Ставка кредитования, установленная ниже этого уровня, становится практически запретительной, убыточной для организации. Помимо снижения процентных ставок конкурентная борьба ведется за счет нефинансовых показателей. К их числу относится скорость принятия решения, максимальная сумма кредита, возможность подачи кредитной заявки через интернет, а также уменьшение требований к предоставляемым документам (сокращение перечня, возможность рассмотрения неофициального дохода) [10, с. 88].

Кроме того на развитие потребительского кредитования несомненно влияет уровень финансовой грамотности населения, начиная с порядка действий при входе в банк и знания элементарных банковских терминов, заканчивая порядком использования текущих банковских счетов, банковских карт, а также расчетом полной стоимости кредита и эффективных процентных ставок по депозитам. Высокий уровень финансовой грамотности дает возможность населению осознанно оценивать предлагаемые банками кредитные продукты на предмет своей финансовой возможности обслуживать кредит, наличия в кредитном договоре скрытых комиссий (особенно ежемесячных), условий получения наличных в банкоматах по кредитным картам, особенностям формирования ежемесячных платежей, необходимости каких-либо оплат третьим лицам, взаимодействию с колл-центральными агентствами при просрочке платежей и т.д. Как следствие, возрастает уровень доверия граждан к банковским организациям.

Для эффективного развития банковского сектора необходимы не только соответствующие регуляторы в финансовой сфере, но и его правовое регулирование.

Недостаток правового регулирования отношений, которые возникают в сфере потребительского кредитования, особенно ярко стал проявляться в период развития кризиса в российской экономике, что влечет к замедлению роста сферы потребительского кредитования, ограничению его доступности для

значительной части населения, росту просроченной задолженности по кредитам физических лиц. Особо остро встали проблемы правовой защиты не только прав заемщиков, но и кредиторов.

Взаимоотношения между кредиторами и заемщиками регулируются Конституцией РФ, Гражданским кодексом, Федеральным законом от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 05.04.2016) «О банках и банковской деятельности» [11], Законом РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 13.07.2015) «О защите прав потребителей» [12], Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О потребительском кредите (займе)» [13]. При этом в настоящее время остаются неразрешенными некоторые теоретические вопросы сферы потребительского кредитования. В частности, вопрос о правомерности применения штрафных санкций к заемщику при просрочке очередной суммы платежа и др.

В заключении следует отметить, что комплексная разработка теоретических и практических вопросов предоставления, использования и погашения потребительского кредита является важной проблемой, решение которой позволит обеспечить удовлетворение запросов потребителей, увеличение темпов производства товаров и услуг, рост национальной экономики.

1. Белоусов, А.Л. Экономические и правовые аспекты развития в Российской Федерации потребительского кредитования / А.Л. Белоусов // Финансы и кредит. – 2014. – № 12. – С. 24-28

2. Лаврушин, О.И. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования монография / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева, И.В. Ларионова, В.Э. Евдокимова; под ред. О.И. Лаврушина – М.: КноРус 2012. – 267 с.

3. Воронина, Е.Р. Рынок банковского кредитования населения в РФ: направление развития / Е.Р. Воронина // Молодой ученый. – 2014. – №20. – С. 252-254.

4. Мотовилов, О.В. О развитии потребительского кредитования / О.В. Мотовилов // Деньги и кредит. – 2015. – № 12. – С. 21-25.

5. Жабина, О.А. Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ / О.А. Жабина, Н.Э. Ухварина, Т.В. Красовская // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 365-366.

6. Волков, А.В. О потребительском кредитовании / А.В. Волков // Банковское дело. – 2015. – № 12. – С. 13-14.

7. Рудько-Силиванов, В.В. Финансовое обеспечение программ развития и модернизации Дальневосточной экономики / В.В. Рудько-Силиванов // Финансы и кредит. – 2013. – №48.

8. Кривошапова, С.В. Совершенствование надзора за банковским сектором: региональные особенности / С.В. Кривошапова, Л.И. Вотинцева // Азиатско-Тихоокеанский регион: Экономика, политика, право. – 2012. – №1 (25). – С. 55-61.

9. Зеленский, Ю.Б. Потребительское кредитование в регионах: вызовы времени и государственная реакция / Ю.Б. Зеленский // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – №2. – С. 89-94

10. Саласкина, И.Д.. Факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка / И.Д. Саласкина // Материалы 18 Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых – 2016. – С. 88-92.

11. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 05.04.2016) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс» – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/

12. О защите прав потребителей: Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

13. О потребительском кредите (займе): Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ

М.А. Олегова
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Находка*

Статья посвящена основным проблемным вопросам в сфере налогообложения предприятий. В статье рассматриваются понятия и основы налоговых режимов в современной экономике страны. Изучены взгляды некоторых ученых в сфере налогообложения. Изучен вопрос налогового контроля в рамках действующей налоговой системы.

Ключевые слова и словосочетания: налоги, сборы, предприятия, режим налогообложения, система внутреннего контроля.

MODERN VIEW ON FORMATION OF SYSTEM OF MONITORING AND CONTROL OF SETTLEMENTS ON TAXES AND LEVIES

M.A. Olegova
bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Nakhodka*

The article is devoted to the main problematic issues in the field of taxation of enterprises. The article examines the concept and bases of tax regimes in the modern economy of the country. Studied the views of some scientists in the field of taxation. Studied the question of tax control in the framework of the existing tax system.

Keywords and phrases: taxes, fees, enterprises, taxation, internal control system.

На сегодняшний день вопрос учета расчетов по налогам и сборам актуален и важен для предприятий любых сфер деятельности и организационно-правовых форм. Вопрос расчетов по налогам и сборам касается всех предприятий. На сегодняшний день важен не только бухгалтерский учет на предприятии, но и учет налоговый, который позволяет оценить уровень налогового бремени и выявить пути оптимизации налогообложения и снижения сумм налогов.

Актуальность вопроса заключается в том, что именно уровень налоговых платежей не дает развиваться предпринимательству, в частности это касается малого предпринимательства.

Проблемность вопроса заключается в том, что налоги и сборы – элемент государственного регулирования, который подвергается частым изменениям, и многие предприятия не успевают перестроиться и принять новшества. Проблемность еще и в том, что, даже верно рассчитав налог, предприятия не могут произвести платежи в силу не правильности заполненной формы или заполненной формы, которые устарела. Нередки такие ситуации, что сдавая отчетность в феврале, например, можно представить данные в одной форме декларации, а придя в марте узнать, что данная форма уже отменена. Данный вопрос зачастую имеет больше вопросов и проблем, чем верность расчета. Также проблемным аспектом ставится и то, что налоговый кодекс часто многозначительно трактует налоговую базу и то, что на взгляд предприятия можно отнести, например, к расходам при расчете налогооблагаемой базы на прибыль, со стороны специалиста налоговой инспекции – нельзя. Множество спорных и проблемных вопросов вызывает нормативно-правовая база в сфере формирования налогов на сегодняшний день.

Цель написания статьи заключена в том, чтобы изучить основные вопросы в сфере налогообложения предприятий.

Цель имеет ряд задач, требующих решения: изучить понятия и основы налоговых режимов в современной экономике страны, изучить взгляды некоторых ученых в сфере налогообложения, изучить вопрос налогового контроля в рамках действующей налоговой системы.

Рассмотрим основные положения в системе налогового учета.

Как известно, существует несколько систем налогообложения:

- общий режим;
- упрощенный режим;
- система единого налога на вмененный доход;

- патентная система;
- система для сельскохозяйственных предприятий.

Оценивая многообразие систем налогообложения, нельзя не уточнить тот факт, что общий режим налогообложения включает в себя ряд налоговых платежей, таких как налог на прибыль, НДС, на имущество, на землю, на транспорт и т.д.

Оценивая данный состав, очевидно, что общий режим налогообложения не выгоден и тяжел для малого предпринимательства.

Оптимальным все же считается упрощенный режим налогообложения, при котором происходит освобождение от таких налогов как НДС, на имущество, на прибыль (вместо него уплачивается налог в связи с применением упрощенного режима налогообложения).

Относительно ЕНВД или патентной системы налогообложения можно сказать, что данные системы схожи и во много зависят от фиксированного, установленного законодательством уровня налогового платежа. То есть по факту, данные системы дают возможность предпринимателю уплачивать только фиксированный размер налога, не принимая в расчет действительную сумму дохода или расхода.

Но ЕНВД и патентная система предназначены только для ограниченного перечня видов деятельности согласно кодам ОКВЭД.

Помимо выбора необходимого режима налогообложения, перед руководителем крупной организации или малым предприятием в лице единственного предпринимателя, стоит задача эффективного учета налоговых расходов. Важно не просто произвести расчет налогов, важно их сопоставить с бухгалтерским учетом, а именно не допустить разниц, что усложнит расчет такого налога как налог на прибыль.

Также важен вопрос и контроля налоговых платежей.

В настоящее время особенно актуальными становятся теоретические вопросы внутреннего контроля, его организации и методов в целом. Кроме того, существует ряд вопросов, связанных с практическим решением ключевых проблем, связанных с организацией и эффективным функционированием контрольных служб на современных предприятиях, с учетом накопленного опыта, создания системы, позволяющей выявлять риски в системе внутреннего контроля и определения уровня качества контролируемых органов. Это предопределило основную проблему в отношении исчисления и уплаты налогов – организации системы внутреннего контроля.

Проблемы организации, методов и методов мониторинга платежей по налогам и сборам недостаточно изучены. Отсутствие методологии контроля, необходимость совершенствования организации внутреннего контроля – все это требует вмешательства государства и контроля со стороны самой организации.

Отечественные и зарубежные специалисты дают разные определения системы внутреннего (внутрихозяйственного) контроля. По словам Р. Адамса, система внутреннего контроля на предприятии создается руководством для:

- упорядоченной и эффективной системы деятельности на предприятии;
- соблюдения текущей политики управления;
- сохранения имущества, принадлежащего предприятию;
- обеспечения своевременного и качественного документооборота по операциям и деятельности предприятия [1].

С.М. Бычкова и А.В. Газарян рассматривали систему внутреннего контроля как совокупность процедур организационной структуры, методы ее принятия руководителями организации для мониторинга эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. Подходящая система внутреннего контроля определяется как набор направлений, методов и процедур, принятых руководством для эффективного ведения хозяйственной деятельности предприятия, который включает в себя организованные на предприятии надзор и проверку за такими элементами как:

- соблюдение законодательства на территории действующего субъекта;
- точность и полнота документооборота;
- своевременность и достоверность отчетности;
- предотвращение и своевременное исправление ошибок (искажений);
- исполнение заказов и заказов;
- сохранение имущества организации.

По мнению Ю.А. Данилевской, организованная система внутреннего контроля на предприятии направлена на успешное и эффективное ведение хозяйственной деятельности предприятия, это организационные меры, методы и действия, принятые руководством и работниками этого предприятия [2].

Система внутреннего контроля может быть определена как система финансового и иного контроля, организованная руководством для обеспечения упорядоченного и эффективного функционирования организации, обеспечения соответствия политике управления, защиты активов, полноты и точности документов [3].

В целом работа контрольных служб сосредоточена на вопросах проверки целостности наличия, эффективности использования ресурсов, выполнения приказов вышестоящих органов, а также на расследовании случаев мошенничества.

Задачей службы внутреннего контроля может быть построение системы внутреннего контроля организации (точнее, активное содействие руководству в построении системы), а задачей внутреннего аудита является оценка надежности и эффективности этой системы.

Внутренний аудит предназначен для выполнения более широких задач по оценке процедур внутреннего контроля, процессов управления рисками и корпоративного управления. Однако в зависимости от уровня развития корпоративной культуры (включая среду управления) приоритетом для службы внутреннего аудита может быть выполнение задач, обычно стоящих перед аудиторской службой.

Эффективная структура внутреннего контроля предполагает разумное разграничение полномочий и разделение несовместимых функций. Последние несовместимы, если их концентрация в одном человеке в любых комбинациях не только потенциально ведет к совершению непреднамеренных ошибок, но и затрудняет их идентификацию. Несовместимые функции включают: прямой доступ к активам; разрешение на проведение операций с активами; прямое внедрение бизнес-операций; отражение деловых операций в бухгалтерском учете [4].

В данном случае, чтобы минимизировать риски несанкционированного вмешательства персонала прибегают к такой услуге как аутсорсинг.

Возможности аутсорсинга используются небольшими организациями, которые не располагают достаточными финансовыми ресурсами для создания своих собственных служб внутреннего контроля, а также крупных организаций, имеющих соответствующие структуры в своем штате. Последние такие услуги, как правило, необходимы для проведения отдельных контрольных мероприятий или в «пиковые» периоды загрузки на штатные внутренние контроллеры.

Налоговый контроль традиционно рассматривается в качестве государственной функции. Вместе с тем по мере совершенствования налогового администрирования формируется и развивается система внутреннего налогового контроля хозяйствующих субъектов. Она представляет собой совокупность процедур, направленных на выявление, исправление, предотвращение ошибок в налоговых расчетах, оценку налоговых последствий хозяйственных операций компании и минимизацию налоговых рисков [5].

Основными целями внутреннего контроля налоговых обязательств и налоговых расчетов являются соблюдение норм налогового законодательства, обеспечение точного расчета сумм налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет государства, своевременности и правильности их уплаты. А это, в свою очередь, способствует созданию финансово устойчивой, стабильной основы для деятельности компании без серьезных финансовых и моральных издержек.

1. Адамс, Р. Основы аудита / Р. Адамс; пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 2015. – 344 с.

2. Андреев, В.Д. Система внутреннего контроля: Основные понятия / В.Д. Андреев, С.В. Черемшанов // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 2. – 110 с.

3. Бурцев, В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В.В. Бурцев. – М.: Издательство «Экзамен», 2015. – 320 с.

4. Кабашкин, В.А. Повышение роли внутреннего аудита и контроля в условиях рыночной экономики / В.А. Кабашкин, В.А. Мышов // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 13. – С. 36–46.

5. Шуклов, Л.В. Постановка внутреннего контроля как основа для перехода на МСФО: типичные проблемы и пути их решения / Л.В. Шуклов // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 38. – С. 2–11.

Рубрика: Финансы

УДК 336

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКАМИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

А.В. Петегирич
магистрант, 2 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Актуальность данной статьи заключается в том, что на сегодняшний день инвестиционная деятельность в связи использованием инновационных продуктов в Приморском крае нуждается в расширении. Кредитование крупных проектов на выгодных для банков и предпринимателей условиях способствует развитию экономики края. Однако в данном случае понятия инвестиционное кредитование и проектное финансирование являются не до конца изученным для общества. В связи с этим существует необходимость глубокого изучения данной проблемы. В процессе исследования были рекомендованы экономические инструменты, которые позволяют решить проблемы реализации инвестиционных про-

ектов и обусловить необходимость применения сложных организационных, технологических, финансовых инструментов и схем, а также структурировать проектные риски при обязательной технологической реализации проекта.

Ключевые слова и словосочетания: проектное финансирование, инвестиционная деятельность, инновационные продукты, финансовые инструменты, проектное кредитование, кредитные риски.

BASIC PRINCIPLES OF INVESTMENT LENDING AND PROJECT FINANCING BY BANKS OF PRIMORSKY KRAI

A.V. Petegirich
undergraduate, 2 year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

The relevance of this article is that, to date, investment activities in connection with the use of innovative products in Primorsky Krai need to be expanded. Crediting of large projects on favorable conditions for banks and entrepreneurs on the development of the economy of the region. However, in this case, investment lending and project financing are not fully understood for society. In this regard, there is a need for in-depth study of this problem. In the process of research, technical means were introduced that allow solving problems associated with the implementation of project risks in the event of mandatory technological implementation of the project.

Keywords and phrases: project financing, investment activity, innovative products, financial instruments, project lending, credit risks.

В рыночной экономике различают две разновидности кредита на капитальные вложения: инвестиционный кредит и проектное финансирование. При этом проектное финансирование считается инновационным кредитным продуктом, для которого присуще использование новой техники инвестиционного финансирования.

Актуальность данной статьи заключается в необходимости расширения инвестиционной деятельности в Приморском крае. Кредитование крупных проектов на выгодных условиях для банков и предпринимателей способствует развитию экономики края. Однако на сегодняшний день понятия инвестиционное кредитование и проектное финансирования являются не до конца изученным для общества, поэтому существует необходимость изучения данной проблемы.

Проектное финансирование, как экономический инструмент, позволяет решить проблемы реализации инвестиционных проектов, обусловленные необходимостью применения сложных организационных, технологических, финансовых инструментов и схем, структурировать (снизить и перераспределить) проектные риски при обязательной технологической реализации проекта.

Проектное финансирование предполагает финансирование инвестиционных проектов в рамках специально созданной проектной компании, при этом основным источником погашения кредита являются денежные средства, генерируемые проектом.

Банк осуществляет комплексное обслуживание: разрабатывает и реализует оптимальные схемы финансирования проектов, проводит весь спектр консультационной и информационной поддержки.

Инвестиционное кредитование предполагает финансирование долгосрочных проектов для целей:

- расширения, модернизации, реконструкции действующего производства;
- создание нового производства;
- строительство объектов коммерческой и жилой недвижимости.

Основным источником погашения инвестиционного кредита является прибыль от текущей хозяйственной деятельности заемщика, а также доход от реализуемого проекта.

Инвестиционное кредитование нельзя отождествлять с долгосрочным, хотя также подразумевает под собой более длительный срок пользования кредитными ресурсами, в отличие от краткосрочных кредитов на пополнение оборотных средств.

Прежде всего, для инвестиционного кредитования характерно наличие финансируемого проекта, нового или уже существующего, на реализацию или развитие которого и направляются привлекаемые предприятием-заемщиком кредитные ресурсы. При этом банк-инвестор фактически принимает на себя часть рисков, связанных с реализацией финансируемого проекта. А результат принимаемого решения в пользу кредитования проекта соответственно зависит от планируемого от реализации проекта дохода. Таким образом, в расчет безусловно принимается текущее финансовое состояние предприятия, величина прибыли, динамика роста показателей, устойчивость, кредитоспособность, платежеспособность предприятия, но также имеет немаловажное значение и сам инвестиционный проект.

Выделим пять основных принципов, необходимых для успеха проектного кредитования:

- жизнеспособность проекта;
- участие в нем опытных, сильных и добросовестных партнеров;

- учет и распределение всех рисков проекта;
- урегулирование правовых аспектов;
- разработка конкретных скоординированных планов действий и наличие качественного бизнес-плана реализации проекта.

Особую роль при проектном кредитовании в условиях России играет распределение рисков между участниками проекта (например, путем диверсификации или выставления гарантий). Возможно различное распределение рисков между учредителями и кредиторами.

Если кредитору удастся сохранить за собой право полного регресса к учредителю-инициатору относительно всех обязательств по проекту, то кредит приравнивается к обычному обеспеченному кредиту. В этом случае фактически не выполняется указанный выше принцип проектного кредитования – о разделении рисков, так как учредитель несет ответственность по всем рискам проекта. Данный вид проектного кредитования является наиболее простым и его можно организовать относительно быстро и дешево. Он применяется, в частности, когда проект небольшой или является частью более крупного проекта.

Наиболее распространено проектное кредитование с правом частичного регресса; в этом случае все риски проекта распределяются между участниками таким образом, чтобы каждый риск был принят той стороной, которая сможет наилучшим образом его оценить и застраховать.

Проектное кредитование существенно отличается от других форм кредитования. На рисунке 1 представлена поэтапная схема проектного финансирования.

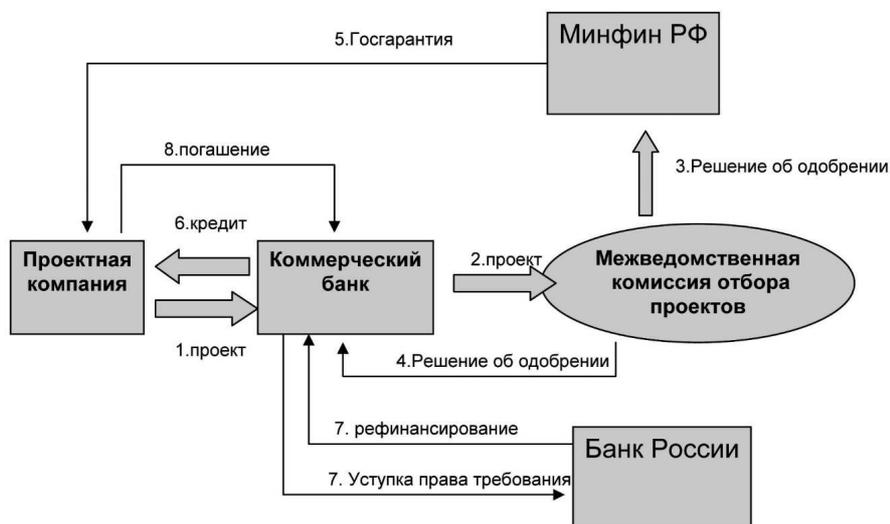


Рис. 1. Схема проектного финансирования

Важная особенность проектного кредитования и его серьезное преимущество состоит в том, что оно дает учредителям возможность переносить часть своих рисков на других участников проекта, тогда как при обычном кредитовании последние несли бы всю ответственность за возврат кредита в одиночку.

Рассмотрим проектное кредитование и инвестиционное финансирование банками Приморского края, определим наиболее сильные стороны кредитных учреждений, а также изучим проекты, инвестируемые которыми занимаются представленные в статье банки.

В первую очередь, хотелось бы рассмотреть наиболее крупный, с точки зрения инвестиционного кредитования, банк – Сбербанк России. Уже более 10 лет Сбербанк России участвует в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов во всех отраслях российской экономики, являясь лидером рынка по объему предоставленного финансирования, по степени отраслевой и продуктовой диверсификации.

Банком накоплен обширный опыт как в части предоставления классических услуг инвестиционного кредитования и проектного финансирования, так и в части реализации нестандартных комплексных финансовых продуктов.

Финансирование строительства жилья, объектов социально – культурного назначения и инфраструктуры, производства строительных материалов и конструкций – одно из приоритетных направлений кредитной политики Сбербанка России. В последнее время значительно возрос спрос на конечную продукцию строительства – недвижимость, в том числе и коммерческую.

Строительство стало весьма высокодоходным бизнесом. Однако, такие специфические особенности, как длительность и сложность инвестиционной фазы, высокая ресурсоемкость строительного процесса, требуют значительных капитальных вложений.

Инвестиционные кредиты Сбербанка России способствуют стабильности и эффективному развитию строительного бизнеса, дают возможность избежать многих трудностей и рисков.

Кредитование осуществляется в виде разового кредита или путем открытия кредитной линии как в рамках лимитов, устанавливаемых на предприятии, так и на основе рассмотрения отдельных инвестиционных проектов.

Кредит может быть предоставлен в рублях или в иностранной валюте на срок до 10—15 лет под различные формы обеспечения [1].

Банк ВТБ и администрация Приморского края также договорились о сотрудничестве. Топменеджером банка и главой региона было подписано соглашение в области реализации экономической, инвестиционной и социальной политики на территории региона. На встрече с губернатором Приморья обсуждался ряд проектов, которые банк планирует осуществить совместно с краевой администрацией: нефтеперерабатывающий завод, завод по выпуску удобрений, новые проекты по развитию портовых мощностей.

Банк ВТБ активно кредитует предприятия Приморского края. Кредитный портфель в Приморье не опускается ниже 40 млрд рублей. Соглашение, заключенное между банком ВТБ и администрацией Приморского края, предусматривает совместную реализацию приоритетных проектов региона, в том числе в жилищно-коммунальном хозяйстве, здравоохранении, топливно-энергетическом хозяйстве, в развитии инфраструктуры [3].

Активное финансирование сельского хозяйства проводит Россельхозбанк. В рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства, объем кредитов, предоставленных за 9 месяцев 2016 года Приморским филиалом Россельхозбанка в сектор агропромышленного комплекса края, составил 2,8 млрд руб., увеличив объем кредитной поддержки по данному направлению на 25 % по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Одним из ключевых проектов Приморского филиала по финансированию сельского хозяйства в крае является строительство свиноводческого комплекса на 540 000 голов в год. Данный проект реализует компания ООО «Приморский бекон», входящая в состав ГК «Мерси Трейд» в ТОР «Михайловский». Так, в сентябре 2016 года филиал Банка подписал соглашение о финансировании четвертого этапа проекта общей стоимостью 12 млрд руб.

Ранее с помощью Приморского филиала был осуществлен завоз маточного поголовья из российского нуклеуса одного из ведущих мировых производителей чистопородных свиней – компании ТОПИГС для свиного комплекса ГК «Мерси Трейд». Приморский филиал за июнь-сентябрь 2016 года предоставил кредит на финансирование сезонно-полевых работ на сумму более 300 млн рублей.

Первый свиноплекс резидента ТОР «Михайловский» – компании ООО «Мерси-Трейд» в Приморье выйдет на проектную мощность в 2017 году. Комплекс построен по самым современным технологиям, в России таких единицы. Создание таких крупных высокотехнологичных комплексов на территории Приморья напрямую связано с решением задачи продовольственной безопасности.

Россельхозбанк является основным финансовым партнером агропромышленного комплекса Приморского края, предлагая наиболее благоприятные условия кредитования для сельхозтоваропроизводителей: конкурентные процентные ставки, возможность отсрочки погашения основного долга, а также возможность получения беззалоговых займов. В текущем году Приморский филиал продолжит финансирование агропромышленного комплекса края, в том числе за счет предоставления инвестиционных кредитов на развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства, а также на техническую и технологическую модернизацию АПК» [2].

В соответствии с основными положениями Инвестиционной стратегии Приморского края и Инвестиционной декларации Приморского края, Администрация Приморского края и органы исполнительной власти Приморского края осуществляют взаимодействие с предпринимательским сообществом и субъектами инвестиционной деятельности на основании принципов равенства, вовлеченности, прозрачности и лучшей практики.

Итак, инвестиционная стратегия реализуется на основе системного взаимодействия органов исполнительной власти Приморского края, органов местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организаций и гражданского общества с использованием механизмов государственно-частного партнерства при реализации ключевых инвестиционных проектов, участия федеральных органов исполнительной власти в устранении инфраструктурных ограничений экономического развития.

1. Официальный сайт Сбербанка России. Электронный доступ: <http://www.sberbank.ru/ru/legal/credits/investment>

2. Официальный сайт Россельхозбанка. Электронный доступ: <http://www.rshb.ru/>

3. Официальный сайт Администрации Приморского края. Электронный доступ: <http://primorsky.ru/>

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ БЕНЧМАРКИНГА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.А. Семенова
магистрант, 2 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Одним из наиболее эффективных инструментов улучшений различных сторон чело-веческой деятельности является бенчмаркинг, применимый к совершенствованию аналитических процессов, функций и повышению качества учетно-аналитической информации. Актуальность использования бенчмаркинга в развитии финансового анализа повышается в связи с расширением саморегулирования и обострением рыночной конкуренции между предприятиями. Использование бенчмаркинга в совершенствовании сравнительного анализа финансового состояния предприятий требует рассмотрения эволюции, сущности и понятийного аппарата данного института.

Ключевые слова и словосочетания: бенчмаркинг, финансовое состояние организации, сравнительный анализ.

THE FORMATION OF THE INFORMATION DATABASE OF BENCHMARKING INDICATORS OF FINANCIAL STATE OF ENTERPRISES

A.A. Semenova
undergraduate, 2 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

One of the most effective tools for improvements in various aspects of human activities is benchmarking applicable to the improvement of analytical processes, functions, and improving the quality of accounting and analytical information. The relevance of the use of benchmarking in the development of financial analysis is increased due to the expansion of self-regulation and the aggravation of the market competition between perceptions. The use of benchmarking in improving the comparative analysis of the financial condition of the enterprises requires an examination of the evolution, nature and conceptual apparatus of the institution.

Keywords and phrases: benchmarking, financial condition of organization, comparative analysis.

Достоверность результатов сравнительного анализа финансового состояния предприятий напрямую зависит от полноты и качества используемой информации. Информационная база, его обеспечивающая, должна охватывать все стороны финансового состояния организаций и факторы, связанные с их отраслевой принадлежностью, состоянием внешней среды, включая в первую очередь финансовую стратегию собственников. Игнорирование этих факторов приводит к ошибочной оценке текущей финансовой ситуации в организациях и некорректным решениям, а ограничение информации сужает возможности бенчмаркинга финансовых показателей и, главное, его результативность, поскольку оставляет вне рассмотрения принципиально важные для объективного анализа аспекты финансового состояния организаций. При формировании информационных потоков для сравнительного анализа финансового состояния предприятий следует учитывать различные цели его проведения и уровень иерархии предприятий, для которых проводится анализ, так как это будет в значительной степени определять как используемые приемы анализа, так и объем привлекаемой информации [1].

Структурируя информационные потоки, обеспечивающие сравнительный анализ финансового состояния предприятий, можно выделить следующие классификационные признаки и для наглядности изобразить их на рис. 1.



Рис. 1. Классификация информационных потоков

Рассмотрим более подробно классификацию информационных потоков по источнику возникновения информации и уделим наибольшее внимание внутренним потокам, так как именно информация данного вида необходима для проведения сравнительного анализа финансового состояния предприятий. Если говорить о внутренних информационных потоках, стоит отметить, что немалое значение в обеспечении анализа имеет информация о зарегистрированных в учредительных документах и уставе видах деятельности организации, т.к. она необходима при анализе финансовых результатов, доходности деятельности организации, классификации видов ее доходов и расходов [2].

Одним из необходимых элементов информационного обеспечения сравнительного анализа является нормативно-плановая информация, использование которой позволяет произвести анализ основных финансовых показателей на их соответствие выбранной финансовой стратегии, а также использовать ее с целью формирования показателей финансового плана на будущие периоды. Привлекая сформированные ранее на предприятии нормативно-плановые данные, в процессе анализа разрабатываются основные показатели финансового плана и уточняются внутренние нормативы. Нормативный материал содержится в производственных паспортах, прейскурантах, ценниках, справочниках, а к технической информации относятся паспорта оборудования, спецификации и чертежи.

Данные статистического учета и отчетности, которые могут быть использованы для выявления тенденций поведения основных показателей предприятий, а также степени их неопределенности и риска также служат важным источником информации для сравнительного анализа финансового состояния предприятий. Например, сведения о динамике объема продаж являются основой для всей системы прогнозного анализа.

Информацию, необходимую для управления денежными потоками и содержащую последние сведения о наличии и движении денежных средств, состоянии дебиторской задолженности включают данные оперативного учета. Эти данные используются для проведения оперативного сравнительного анализа финансового состояния предприятий.

Выборочные учетные данные необходимы при проведении углубленного анализа отдельных аспектов текущего и будущего финансового состояния организации. Такая информация представлена данными эпизодических выборок, наблюдений, тематических проверок.

Данные бухгалтерского учета делятся на потоки информации финансового и управленческого учета. Данные финансового учета необходимы для информационного обеспечения сравнительного анализа финансового состояния предприятий.

Информационные потоки данных управленческого учета также формируют базу для сравнительного анализа финансового состояния предприятий и являются основой всех управленческих решений и особенно решений в области формирования и использования финансовых результатов, планирования и бюджетного регулирования основных финансовых показателей.

В управленческом учете для унификации первичной информации используют классификаторы, позволяющие определять и описывать объекты учета. В качестве примера выделим следующие классификаторы в управленческом учете: виды активов, виды обязательств, виды производимой продукции (ра-

бот и услуг), центры финансовой ответственности, виды затрат и доходов (по ЦФО), статьи калькуляции себестоимости, основные и вспомогательные бизнес-процессы, проекты [3].

Сбор и регистрация первичной информации осуществляется в управленческом плане счетов, который составляется на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Собранный первичная информация должна быть представлена в удобном для лица принимающего управленческие решения виде. При разработке системы показателей необходимо определить, информационное обеспечение каких показателей и на каком организационном уровне должно осуществляться управленческим учетом. Поэтому возникает необходимость создания стандартных форм как первичных, так и отчетных документов со всеми вытекающими требованиями к управленческой отчетности [4].

Также необходимо определить регламент сбора, регистрации, хранения и представления всей управленческой информации. Отметим, что внутрифирменные стандарты деятельности организации должны определить и систему документооборота, включающую: альбомы унифицированных форм документов для каждого подразделения и рабочего места организации (первичных и отчетов); классификаторы всех документов; карты формирования документов в организации, а также подразделениях; регламент ввода информации в систему учета; реестр управленческих отчетов. Построение системы документооборота объясняет необходимость обозначения точек внутреннего контроля (т.е. определяется время и место контроля, а его результаты оформляются в виде документа), удобных для принятия управленческих решений.

Роль развития компьютерных систем, информационных технологий и совершенствования систем управленческого контроля заключается в разработке удобных и не слишком сложных процедур оценки деятельности организации. Способы обработки информации должны обеспечивать ее документирование, возможность проверки и доведения до сведения заинтересованных лиц. Д.Г. Бажуткин в своей статье отмечает, что современные информационные технологии позволяют использовать огромные массивы данных в режиме реального времени, поэтому бухгалтерская финансовая и управленческая информация становится весьма доступным экономическим ресурсом [5].

1. Маслов, Д.В. Современные инструменты управления: бенчмаркинг / Д.В. Маслов, Э.А. Белокозовин, Ю.В. Вылгина. – Иваново, – 2015. С. 4.

2. Волошин, Д.А. Бенчмаркинг как один из инструментов оценки эффективности системы СУУ // Корпоративный менеджмент / Д.А. Волошин, А.В. Локтев [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/manadgement/controlling/manadg_ass.shtml

3. Брыкин, И. Управление финансами – первые шаги / И. Брыкин, А. Беклемишев // Финансовая газета. – 2013. – № 33. – С. 9

4. Голубева, Т.Г. Бенчмаркинг процессов: конспект лекций / Т.Г. Голубева. – М.: «Европейский центр по качеству», 2014. – С. 5.

5. Кузнецова, Л.Н. Влияние аутсорсинга бухгалтерского учета на конкурентоспособность организации / Л.Н. Кузнецова // Научный поиск. По страницам докторских диссертаций. – 2014. – Вып. 9. – С. 61–63.

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 658.14:005.334

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

И.В. Симонян
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Для современного мира актуальной является проблема финансовых рисков и управление ими. Причиной этому служит то, что в процессе деятельности практически каждой организации, в разные периоды ее существования наступает момент, когда она сталкивается с необходимостью выявить и минимизировать финансовые риски и устранить их последствия. А актуальность выбора метода управления финансовыми рисками предприятия состоит в том, что риски неизбежны для всех организаций в рыночных условиях, они могут быть выражены по-разному с точки зрения разной величины и разного характера.

Ключевые слова и словосочетания: риск, финансовые риски, методы управления, методы анализа.

METHODS FOR ANALYZING THE FINANCIAL RISKS OF AN ORGANIZATION

I.V. Symonyan
bachelor, 3 year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

For the modern world actual are a problem of financial risks and management by them. By reason that in the process of activity of practically every organization serves it, a moment comes in different periods of her existence, when she runs into a necessity to educe and minimize financial puskam and remove their consequences. And actuality of choice of management method consists financial puskamu of enterprise of that puskam is inevitable for all organizations in market conditions, they can be expressed differently from the point of view of different size and different character

Keywords and phrases: risk, financial risks, methods of management, methods of analysis.

В ситуации, когда итогом любого произведенного действия становится неоднозначный и неочевидный факт, можно прогнозировать множество исходов развития ситуации. Для того, чтобы описать случай, при котором итоговый результат определенного действия не может быть известен, а его исход будет выявлен в результате случайного выбора из различных возможных вариантов, применяют термин «риск» [1]. Также любое неопределенное событие либо условие, которое в случае возникновения повлечет за собой положительное или отрицательное последствие тоже является риском.

Финансовые риски – это вероятность возникновения определенных финансовых последствий в ситуации неопределенности условий осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия [2].

Тема данной статьи является актуальной в наше время. Причиной этому служит то, что в деятельности любой организации практически всегда присутствует риск. В наибольшей степени это свойственно для рыночной экономики, так как существует постоянная потребность в выборе одного конкретного варианта из нескольких, которые в свою очередь обладают разными вероятностями осуществления. Следовательно, можно говорить о том, что практически каждая организация, в разные периоды осуществления своей деятельности, сталкивается с необходимостью управления рисками. Некоторые предприятия занимаются оценкой рисков регулярно, а некоторые начинают заниматься данной процедурой, только после того, как понесут серьезные убытки.

В качестве информативной базы исследования были использованы различные научные статьи и работы современных авторов, таких как: И.А. Кузьмичева, И.И. Хахонова, И.А. Бланк, А.М. Литовских, Т.В. Осипенко [2–9].

Управление финансовыми рисками – это совокупность различных методов и приемов, направленных на снижение вероятности выявления данных рисков или на минимизацию их последствий.

Первым этапом управления риском является анализ, он заключается в получении необходимой информации о свойствах объектов и присутствующих рисках у конкретной анализируемой организации. Существуют два вида данного анализа:

Качественный вид анализа рисков. При данном виде анализа происходит определение факторов риска и обстоятельств, которые в дальнейшем приводят к рисковым ситуациям.

Качественный вид анализа предполагает:

- установление всех возможных рисков;
- выявление источников и причин рисков;

– выявление практических выгод и возможных негативных последствий, которые могут наступить в процессе реализации риск решения [3].

Количественный вид анализа. Производится численная оценка рисков. Она проводится с помощью методов линейного программирования, математической статистики и теории вероятностей. Данный вид анализа дает возможность в будущем предвидеть вероятность возникновения рисков ситуации и минимизировать ее негативное воздействие. Данный вид анализа дает возможность определить наиболее вероятные по возникновению и весомые по величине потерь риски [4].

Существует различные методы управления рисками. В целом под методами управления рисками понимают определённые направления и способы использования средств для достижения поставленной цели. Каждому методу соответствует свой набор правил и ограничений, направленный на принятия лучшего решения из всех имеющихся [5].

Рассмотрим основные методы управления рисками:

1) Страхование – это совокупность экономических отношений между участниками по поводу формирования страховых сумм. Они формируются за счет денежных взносов целевого страхового фонда и используются для возмещения убытков и выплаты страховых сумм. Другими словами, можно сказать, что страхование – это процедура, предусматривающая обязанности страховщика к выплатам в резуль-

тате наступления страхового случая, в размере полной или частичной компенсации потерь доходов лица, в пользу которого заключен договор страхования.

2) Диверсификация – заключается в распределении инвестируемой суммы в разные типы и виды активов, денежные потоки которых находятся в противофазе. Таким образом, эта стратегия предусматривает использование иных путей получения доходов от различных финансовых операций, не связанных друг с другом. В случае, когда в результате непредвиденных событий под воздействием которых произойдет падение доходов одних активов, это компенсируется путем роста прибыли от других операций [6].

3) Концентрация – является обратной стороной диверсификации и заключается в ограничении предельной доли величины и доли вложений в определенные активы.

4) Хеджирование – заключается в минимизации рисков, возникших под воздействием неопределенности будущих колебаний цен на активы (сырье, ценные бумаги, иностранная валюта). В общем виде хеджирование представляет собой, страхование цены товара от риска, или нежелательного для продавца падения, или невыгодного покупателю увеличения, с помощью создания встречных валютных, коммерческих, кредитных и иных требований и обязательств. Таким образом, хеджирование используется организацией с целью страхования прогнозируемого уровня доходов путем передачи риска другой стороне [7].

5) Иммунизация – используется для устранения процентного риска. Ее суть заключается в выравнивании сроков погашения процентных активов, пассивов и генерируемых ими денежных потоков [8].

6) Резервирование – заключается в создании страховых резервов за счет полученной прибыли. Эти резервы предназначены для погашения убытков при возникновении непредвиденных потерь, понесенных под воздействием рисков.

7) Лимитирование – установка ограничений на величину риска и дальнейший контроль за выполнением этих ограничений. Величина лимита показывает готовность принять на себя отдельный риск, но при этом не превысить потребностей при ежедневной деятельности структур организации.

8) Разделение риска – данный методы управления риском состоит в том, что риск разделяется между участниками процесса таким образом, что при возникновении непредвиденной рискованной ситуации, которая в последствии приведет к убыткам, потери каждого участника в результате такого разделения становятся относительно невелики [9].

Далее более подробно рассмотрим такой метод управления финансовыми рисками как финансовый анализ.

Финансовая деятельность любой организации во всех ее формах связана с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности и уровень финансовой безопасности существенно возрастает в настоящее время. Риски, сопровождающие хозяйственную деятельность компании и генерирующие финансовые угрозы, объединяются в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее существенную роль в общем «портфеле рисков» компании. Значительный рост влияния финансовых рисков организации на результаты хозяйственной деятельности вызван такими факторами, как: экономическая ситуация в стране, появление новых инновационных финансовых инструментов, расширение сферы финансовых отношений и рядом других факторов. Именно поэтому идентификация, оценка и отслеживание уровня финансовых рисков являются одной из основных задач в практической деятельности финансовых менеджеров.

1. Экономика. Толковый словарь / науч. ред. И.М. Осадчая – М.: «ИНФРА-М», Изд-во «Весь Мир». Дж. Блэк, 2000.

2. Кузьмичева, И.А. Система управления банковскими рисками / И.А. Кузьмичева Э.А., Подколзина // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – №2-25. – С. 5635-5638.

3. Хахонова, И.И. Развитие методики управления финансовыми рисками / И.И. Хахонова // *Фундаментальные исследования* – 2012. – № 6-1.

4. Бланк, И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2005.

5. Литовских, А.М. Финансовый менеджмент: конспект лекций / А.М. Литовских. – Таганрог: Изд-во ТРГУ, 1999.

6. Осипенко, Т.В. Система управления рисками и План ОНВД / Т.В. Осипенко // *Деньги и кредит*. – 2009. – №9. – С.20-23.

7. Кузьмичева, И.А. Управление финансовыми рисками предприятия / И.А. Кузьмичева, А.В. Лукьяненко // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2015. – № 8-1. – С. 129-131.

8. Кузьмичева, И.А. Система управления банковскими рисками / И.А. Кузьмичева, Э.А. Подколзина // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 2 (25). – С. 5636-5638

9. Кузьмичева, И.А. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации / И.А. Кузьмичева Е.В. Замула // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2014. – № 8. – С. 118 -122.

МЕХАНИЗМ КОСВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК

А.А. Скоробогатова
магистрант, 2 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

С 12 октября 2015 г. вступил в силу закон № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток», согласно которому на территории г. Владивосток действует особый правовой и налоговый режим для бизнеса и инвесторов, режим свободной таможенной зоны и восьмидневный безвизовый режим посещения. Эффективная оптимизация налоговых платежей организаций, действующих в режиме свободного порта, является одним из перспективных направлений для роста финансовой самостоятельности компаний и развитию региональной экономики в целом. В связи с этим является актуальным изучение отечественного и зарубежного опыта применения механизма косвенного регулирования предпринимательской деятельности в особых экономических зонах

Ключевые слова и словосочетания: *территория опережающего социально-экономического развития, особая экономическая зона, свободный порт Владивосток, резидент, налоговый режим, налоги и сборы, налоговые льготы и преференции.*

MECHANISM OF INDIRECT REGULATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE FREE PORT OF VLADI-VOSTOK

A.A. Skorobogatova
undergraduate of the 2st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

From 12 October 2015 came into force the law № 212-FZ "About the free port of Vladivostok", according to which on the territory of Vladivostok has a special legal and tax regime for business and investors, the regime of free customs zone and an eight-day visa-free visits. Effective optimization of tax payments of the organizations operating in the free port, is one of the most promising areas for growth in the financial autonomy of companies and the development of regional economy as a whole. In this regard, it is relevant to study domestic and foreign experience in the use of indirect mechanism of regulation of entrepreneurial activity in special economic zones.

Keywords and phrases: *territory of advancing socio-economic development, special economic zone, free port, resident, tax regime, taxes and charges, tax benefits and preferences.*

Экономическое развитие Дальнего Востока признано одним из приоритетных направлений государственной политики. Принимается целый комплекс мер по созданию в регионе благоприятного экономического, инвестиционного и делового климата.

Действующее на сегодняшний день законодательство предусматривает создание нескольких механизмов ускоренного социально – экономического развития Дальнего Востока России, основными из которых являются – территории опережающего социально – экономического развития (ТОР), Свободного порта Владивосток (СПВ) и региональные инвестиционные проекты (РИП), которые имеют схожие правовые режимы и нацелены на достижение одинаковых социально – экономических результатов.

Налоговые льготы и ускоренная процедура возмещения НДС являются одним из очевидных преимуществ получения статуса резидента Свободного порта Владивосток. Характеристика действующих преференций и льгот для резидентов Свободного порта Владивосток представлена в таблице 1 [1].

Характеристика действующих льгот по налогам и сборам для резидентов Свободного порта Владивосток, на 1 ноября 2016 г.

Налоги / отчисления	Ставка общая	НПА	Ставка для резидентов	Срок действия преференций	Начало действия преференций	НПА
Налог на прибыль	2%	п. 1 ст. 284 НК РФ	0%	применяется в течение 5 налоговых периодов	с налогового периода, в котором получена первая прибыль	ст. 284-4 НК РФ или пп. 2 ст.1 №214-ФЗ от 13.07.15
Налог на прибыль	18%	п. 1 ст. 284 НК РФ	0%	5 лет	с налогового периода, в котором получена первая прибыль	ст.2 №719-КЗ от 01.09.15
			10%	следующие 5 лет		
НДС	процедура возмещения 3 мес.		в течение 10 дней	по сроку действия соглашения	применяется за налоговые периоды, начиная с 1.10.2015	пп. 4 п. 2 ст., 7, 8 ст. 176-1 НК РФ и 2 ст. №214-ФЗ
Налог на имущество	2,2%	ст. 382 НК РФ	0%	на 5 лет с месяца, следующего за месяцем постановки указанного имущества на баланс	начиная с месяца постановки указанного имущества на баланс организации	ст.1 №718-КЗ от 01.12.15
			0,5%	в течение последующих 5- и лет с месяца, следующего за месяцем, в котором прекратила действие налоговая ставка		
Земельный налог	0,3% – 1,5%	ст. 394 НК РФ	0%	в течение 5 лет		Принимается отдельно каждым м.о.

Из данных таблицы 1 следует, что для Свободного порта Владивосток действующим законодательством предусмотрен ряд налоговых преференций, значительно отличающихся от общеустановленных ставок. Это, в свою очередь, ставит резидентов Свободного порта Владивосток в более выгодное экономическое положение по сравнению с другими налогоплательщиками.

В таблице 2 приведены действующие налоговые платежи за 2015 год, а также планируемые данные за последующие периоды представлены с учетом льгот и преференций [2]. Из таблицы видно, что в первые 5 лет экономия на налогах и взносах составит 10 копеек с каждого рубля полученной выручки. В последующие 5 лет экономия составит 9 копеек с рубля выручки

Таблица 2

Налоговая нагрузка резидентов СПВ, руб. на рубль выручки

Налоги	2015 г.	2016-2020 гг.	2021-2025 гг.	2026 г.
Налог на прибыль организаций	0,05	0,02	0,03	0,05
НДС	0,13	0,13	0,13	0,13
Отчисления во внебюджетные фонды	0,07	0,02	0,02	0,07
Налог на имущество организации	0,01	0,00	0,00	0,00
Земельный налог	0,004	0	0	0
Итого налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды	0,26	0,16	0,17	0,24
Сумма снижения налоговой нагрузки	-	0,10	0,09	0,02

Согласно расчетам экспертной группы закона «О свободном порте Владивосток», в состав которых вошли эксперты администраций Владивостока и Приморского края, Минвостокразвития и представите-

ли бизнеса, в результате реализации СПВ валовой региональный продукт Приморского края может составить к 2021 г. 1,106 трлн руб. (рост в 1,7 раза к 2015 г.), к 2025 г. – 1,402 трлн руб. (рост в 2,2 раза к 2015 г.), к 2034 г. – 2,157 трлн руб. (рост в 3,4 раза к 2015 г.). Количество созданных рабочих мест может достигнуть 84,7 тыс. чел. к 2021 г., 108 тыс. – к 2025 г., 468,5 тыс. чел. – к 2034 г. [43]. К 2025 году ВРП увеличится в 2,2 раза (до 1,4 трлн рублей), к 2034 году – в 3,4 раза (до 2,1 трлн рублей), а прирост ВРП на ДФО к 2025 году может достигнуть 1,97 трлн рублей [3]. Предполагается, что прирост продукции будет достигнут как за счет наращивания объема транспортно-логистических операций, так и за счет создания перерабатывающих, наукоемких производств, а также роста объема образовательных и медицинских услуг. Эксперты прогнозируют к 2025 году выпадающие доходы бюджета составят 31 млрд рублей, а поступления – 97 млрд рублей. Основной эффект, по их мнению, наступит к 2034 году, когда прекратится действие льготного налогового режима для первых резидентов: выпадающие доходы к этому времени прогнозируются на уровне 35 млрд рублей, а поступления – более 500 млрд рублей [4].

Несмотря на то, что приведенные расчеты показывают эффективность применения льготных налоговых режимов, можно отметить определённые недостатки представленной «упрощенной системы»:

1. Отмена уплаты НДС создаст проблемы при расчетах с российскими контрагентами – покупателями, так как подавляющее число организаций являются плательщиками НДС. Предлагаемый вариант расчета НДС при отгрузке товаров, работ, услуг резидентам СВП по нулевой ставке и возмещение налога поставщикам требует тщательной проработки его целесообразности, как с точки зрения возможных злоупотреблений незаконного возмещения, так и дополнительных проблем действующей процедуры возмещения контрагентами-нерезидентами (без возможности применения действующего заявительного порядка по ст.176.1).

2. Механизмы налогового контроля резидентов Свободного порта Владивосток до конца не проработаны.

3. Имеются риски уменьшения налоговых поступлений региональных и местных бюджетов вследствие перевода части действующего бизнеса в резиденты СПВ.

В расчет средней величины налогов и обязательных взносов включаются:

1) платежи по налогу на имущество организаций;

2) платежи по налогу на прибыль организаций в размере, подлежащему зачислению в бюджет Приморского края;

3) платежи по земельному налогу;

4) обязательные взносы в государственные внебюджетные фонды.

Если по итогам года величина уплаченных резидентом свободного порта Владивосток налогов и обязательных взносов в государственные внебюджетные фонды составит меньше средней величины налогов и обязательных взносов, указанных в соглашении об осуществлении деятельности, то резидент свободного порта Владивосток, он обязан уплатить возникшую разницу в бюджеты соответствующего уровня бюджетной системы Российской Федерации, бюджеты государственных внебюджетных фондов в размере, порядке и сроки, установленные уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в бюджетной сфере [5].

Наличие данного порядка вхождения уже действующего бизнеса в резиденты Свободного порта (с условием уплаты компенсационного платежа) и льготного специального налогового режима (в виде единого налога СПВ) приведет к закрытию уже действующих компаний и регистрации новых юридических лиц, и, как следствие, снижение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Несомненно, статус Свободного порта Владивосток привлекает инвесторов, для которых льготный налоговый режим является весьма выгодным. Однако, как показывает практика, при существующих масштабах распространения свободных зон в мировом хозяйстве налоговые льготы – не главный стимул для притока в зону иностранного капитала. Более важными в этом отношении могут оказаться сегодня такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур.

Одним из способов повышения эффективности Свободного порта Владивосток является изучение и анализ наилучших зарубежных практик свободных экономических зон и активное применение их преимуществ.

Примером функционирования свободные экономические зоны, может послужить свободная экономическая зона Сиднея, основной специализированной территорией которой является портовая [6]. По отношению к резидентам СЭЗ Сиднея используется система единого налога с отменой уплаты НДС, что и позволяет компаниям-резидентам в период первого пятилетия полученный от прибыли капитал реинвестировать в процесс производства, сохранив при этом накопительный резерв. В целях проверки эффективности данной системы налоговых льгот органами государственного управления в Сиднее была введена особая система отчетности в 2012–2014 годах. По итогам 2013 финансового года 76 % предприятий выполнили требования новой системы, и перешли на специальный налоговый режим. Таким образом, аналог данной системы налоговых льгот успешно применен и эффективно функционирует в Сиднее. Возможно, проведя необходимые расчеты, используя положительный опыт СЭЗ Сиднея, в пер-

спективе власти возьмут за основу опыт Сиднея по созданию единого налога с отменой уплаты НДС на территории СПВ, который позволит дополнительно снизить налоговую нагрузку на бизнес (в среднем такая экономия составит 19-24 копеек в расчете на 1 рубль выручки в сравнении с общеустановленной системой налогообложения) [7]. Также единый налог позволит упростить систему уплаты налогов, сделать ее более понятной и легкой, что, в свою очередь, позволит упростить ведение налогового учета, проведение налоговых проверок.

Характеристика единого налога для Свободного порта Владивосток представлена в табл. 3.

Таблица 3

Характеристика Единого налога Свободного порта Владивосток

Параметры	Характеристика
Содержание	Заменяет собой уплату двух федеральных налогов: 1) налог на прибыль организаций; 2) налог на добавленную стоимость; и одного регионального налога: 1) налог на имущество организаций
Налогоплательщики	вновь созданное юридическое лицо, получившее статус резидента свободного порта Владивосток
Налоговая база	объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов (кассовый метод расчета доходов и расходов)
Налоговая ставка	налоговые каникулы первые пять лет – 6%, далее 10% за весь период действия статуса резидента свободного порта Владивосток
Налоговый период	один год, отчетный период – год
Входящий НДС	нет Операции по договорам, заключаемым между налогоплательщиками НДС и резидентами свободного порта Владивосток, предметом которых является приобретением последним товаров (работ, услуг) облагаются НДС по ставке 0% Уплаченный поставщиками резидентов свободного порта Владивосток НДС подлежит возмещению из бюджета

Второй особой экономической зоной, к которой можно обратиться в опыте создания торгово-промышленных специализированных территорий СЭЗ, может послужить Шанхайская зона свободной торговли и СЭЗ Хайнань (КНР). Эффективность данных проектов заключается в создании уникальных программ для иностранных инвестиций [8].

Особенность ШЗСТ в том что:

- иностранным инвесторам предлагается упрощенный порядок регистрации компании, а также доступ к определенным сферам экономики, включая финансовые услуги, грузоперевозки и логистику;
- сокращено время регистрации компании с 4–6 до 2–3 месяцев (централизованная система работы с документами и государственными органами по принципу одного окна);
- отсутствует требование о минимальном уставном капитале, а также его форме и сроках оплаты;
- свободная конвертация уставного капитала фирмы в иностранную валюту без получения разрешения на валютный обмен;
- быстрое получение разрешения на увеличение капитала компании (2–3 дня в отличие от 2–3 недель на основной территории КНР);
- возможность использовать на территории зоны виртуальный адрес;
- упрощенные и ускоренные таможенные процедуры (до 14 дней после поступления товара на территорию зоны);
- возможность иностранным инвесторам открывать банки и инвестиционные компании, дочерние страховые компании по оказанию медицинских услуг, а также некоторые финансовые компании.

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что применение зарубежных практик свободных экономических зон в использовании специальных налоговых режимов даст возможность сделать проект «Свободный порта Владивосток» привлекательным и эффективным для организаций.

1. Действующие преференции и льготы для резидентов свободного порта Владивосток [Электронный ресурс] / Корпорация по развитию Дальнего Востока. – Режим доступа: <http://erdc.ru/docs/pref.pdf>

2. Финансово-экономическое обоснование к проекту федерального закона «О свободном порте Владивостока» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://externalcounsel.ru/port/4/>.

3. Пушкарёв, И. Свободный порт исторический шанс Владивостока / И. Пушкарёв [Электронный ресурс] // Информационно-аналитическое агентство «Восток России». Режим доступа: <http://www.vlc.ru/mayor/articles/121372/>

4. Мэр Владивостока о плюсах и минусах «свободного порта» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vvsu.ru/analytic/article/10830606/>.

5. Минвостокразвития предлагает спецрежим налогов для резидентов Свободного порта Владивосток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestiprim.ru/2016/04/07/minvostokrazvitiya-predlagaet-specrezhim-nalogov-dlyarezidentov-svobodnogo-porta-vladivostok.html>

6. Ворожбит, О.Ю. От чего станет свободным «Свободный порт Владивосток?» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vvsu.ru/analytic/article/10862175/ot_chego_stanet_svobodnym.

7. Налоговые льготы СЭЗ Сидней – URL: http://www.cisco.com/c/en/us/index.html/vpn/de/annja/2707/Sidney_new_FEZ/

8. Анализ функционирования и экономических показателей Шанхайской зоны свободной торговли – URL: http://www.kitaichina.com/se/txt/2014-11/26/content_654908.htm

Рубрика: Экономические науки

УДК 336.011

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.А. Смирнова
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья посвящена вопросам экономического анализа финансового состояния предприятия. В работе рассмотрены блоки показателей, используемые для оценки финансового состояния предприятия и их значимость для анализа. А также представлены существующие типы финансового состояния организации и дана их характеристика.

Ключевые слова и словосочетания: финансовое состояние, платежеспособность, ликвидность, рентабельность, деловая активность, оборачиваемость, эффективность деятельности, активы..

THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL ANALYSIS OF THE ENTITY

E.A. Smirnova
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Article is devoted to questions of the economic analysis of a financial condition of the enterprise. In work considers the blocks of indicators used for an assessment of a financial condition of the entity and their importance for the analysis. And also the existing types of a financial condition of the organization are presented and their characteristics.

Keywords and phrases: financial condition, solvency, liquidity, profitability, business activity, turnover, efficiency of activities, assets..

Анализ финансового состояния – очень важная составляющая любого экономического исследования. Вопрос анализа финансового состояния предприятия является актуальным, так как успех деятельности предприятия во многом зависит от текущего финансового состояния. Определение успешности своей компании, ее возможностей в текущем и будущих периодах невозможно без проведения финансового анализа и определения финансового состояния организации [1].

Рассмотрим определение финансового состояния по мнению различных научных деятелей:

Г.В. Савицкая определяет финансовое состояние организации как категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени. Характеризует способность предприятия к саморазвитию и самофинансированию [2].

В.В. Ковалев и О.Н. Волкова утверждают, что одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов [3].

Так, А.Д. Шеремет, отмечает, что финансовое состояние предприятия зависит как от активов (их использования и размещения), так и от источников их формирования, т.е. пассивов. Автор считает, что финансовое состояние проявляет себя в платежеспособности предприятия [4].

Под термином «финансовое состояние предприятия» будем понимать способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние является крайне важной характеристикой, отражающей степень экономической эффективности деятельности организации, поэтому так важно понимать значение и правильно оценивать финансовое состояние предприятия.

Как правило, финансовое состояние отражает потенциал предприятия. Так, финансовое состояние может раскрыть положение предприятия как в конкурентной (внешней) среде, так и позволить определить уровень гарантии экономических интересов. Все это играет огромную роль в вопросах делового сотрудничества. Также можно подчеркнуть, что состояние предприятия можно определить эффективностью управления финансовыми ресурсами.

В современных условиях в правильной и точной оценке финансового состояния, а также в обеспечении эффективных и стабильных финансовых результатах, заинтересован большой круг пользователей, как внешних, так и внутренних. У каждого пользователя свой интерес, свои цели, но все заинтересованы в развитии предприятия.

Существует несколько блоков показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. На них стоит опираться при планировании деятельности предприятия:

- Показатели платежеспособности
- Показатели ликвидности
- Показатели рентабельности
- Показатели деловой активности

Поподробнее рассмотрим каждый критерий и выявим значимость и актуальность для анализа финансового состояния организации.

Первый блок – это показатели, характеризующие платежеспособность компании, а именно возможность организации расплатиться по своим обязательствам. Предприятие считается платежеспособным, если у него достаточно денежных средств для погашения своих долгов перед поставщиками, государством, партнерами. Но при отсутствии денежных средств на счету компании, она все равно может считаться платежеспособной, если она обладает высоколиквидными активами. Это такие активы, которые организация может без труда продать и получить денежные средства. Например, ценные бумаги на фондовой бирже и банковские депозиты.

Большая доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются организацией только для разового вливания, когда без этого невозможно, и при условии их полного и своевременного погашения. В том случае если заёмный капитал существенно превышает собственный, при одновременном требовании кредиторов вернуть средства, предприятие может мгновенно стать банкротом [5].

Самофинансирование – финансирование за счет таких собственных источников, как амортизационные отчисления и прибыли. Его эффективность и уровень зависят от удельного веса собственных источников [6].

От понятия «платежеспособность компании» плавно переходим к понятию «ликвидность». Ликвидность означает возможность активов превращаться в денежные средства. Активы по типу ликвидности подразделяются на:

- наиболее ликвидные активы (денежные средства, краткосрочные ценные бумаги);
- быстрореализуемые (дебиторская задолженность, депозиты);
- медленно реализуемые (готовая продукция, незавершённое производство, сырьё и материалы);
- труднореализуемые (здания, оборудование, земля).

Любая компания должна стремиться к тому, чтобы в любой момент, она могла расплатиться по своим обязательствам, то есть имела наиболее ликвидные активы.

Следующий блок – это показатели рентабельности. Рентабельность отражает использование средств предприятия таким образом, что предприятие не только покрывает свои затраты, но получает прибыль. Рентабельность показывает эффективность деятельности предприятия. Это важнейшая группа показателей в оценке финансового состояния. С их помощью можно сопоставлять благополучие работы предприятий разных видов деятельности и размеров.

Последняя группа показателей, которые мы рассмотрим, – это критерии деловой активности предприятия, или их еще называют показателями «оборотчиваемости». В финансовом плане деловая активность предприятия – это скорость оборота его средств (активов, оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженностей и т.п.). От скорости оборота средств зависит финансовое состояние предприятия. Чем она выше, тем устойчивее финансовое состояние предприятия.

В зависимости от положения этих факторов, их значений, на предприятии может сложиться «картина», описывающая одно из четырёх существующих финансовых состояний хозяйствующего субъекта:

1. Абсолютная независимость финансового состояния. Этот тип ситуации встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости.

Характеризуется высокой платёжеспособностью и независимостью предприятия от кредитных организаций. Очень редкое явление, добиться которого очень сложно. Для достижения такого результата требуется непрерывный мониторинг финансового рынка в поисках наиболее доходных видов вложения денежных средств. Например, за последние месяцы наиболее доходным вложением является валюта, то есть доллар и евро. Обладая высоким денежным капиталом, можно заработать приличную сумму, с помощью которой будет возмощность погашать краткосрочные обязательства.

2. Нормальная независимость финансового состояния, которая гарантирует платёжеспособность. При таком финансовом состоянии предприятие достаточно стабильно функционирует самостоятельно, при этом имеет ряд долгосрочных кредитов, с помощью которых покрывает свои финансовые обязательства.

3. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины, переборами в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности деятельности предприятия [5]. Но при таком состоянии все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, то есть пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности.

Чтобы снять финансовую напряженность предприятия, необходимо выяснить причины резкого увеличения таких материальных оборотных средств на конец года, как: производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция и товары. Подобные задачи уже являются частью внутреннего финансового анализа предприятия [7].

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, и тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Не исключается вероятность существования избыточной финансовой устойчивости, что говорит о неэффективном управлении предприятием своими ресурсами [8].

Подводя итог ко всему вышесказанному, можно отметить, что платёжеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платёжеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплаты процентов по ним.

1. Леонтьева, Л.С. Теория менеджмента / Л.С. Леонтьева, В.И. Кузнецов, М.Н. Конотопов, С.А. Орехов, Ю.И. Башкатова, Е.Л. Морева, Л.Н. Орлова. – М., 2013.

2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 345 с.

3. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ, 2000.

4. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФА-М, 2006. – 415 с.

5. Левкина, Е.В. Оценка финансовой устойчивости организаций рыбной промышленности / Е.В. Левкина, М.С. Нестеренко, И.Д. Попов, М.М. Сылка // Молодой ученый. – 2017. – №5. – С. 187-191.

6. Левкина, Е.В., Курченкова Д.А. Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 1 – С. 26–26

7. Чернова, В.Э. Анализ финансового состояния предприятия: учеб. пособие / В.Э. Чернова, Т.В. Шмулевич. – 2-е изд. – СПб.: СПбГТУРП, 2011. – 95 с.

8. Левкина, Е.В. Развитие рыбной отрасли на территории опережающего развития на примере Приморского края / Е.В. Левкина, Н.В. Никитина, М.А. Черногач // Молодой ученый. – 2016. – № 27. – С. 441–445

9. Ширяева, Г.Ф. Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния организации / Г.Ф. Ширяева, И.А. Ахмадиев // ФЭН-Наука. – 2013. – № 7–8 (22–23). – 15 с.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Т.В. Смирнова
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Данная статья рассматривает факторы, влияющие на финансовое планирование в сельском хозяйстве, особенности финансового планирования на сельскохозяйственном предприятии на примере ООО «Луч». В статье представлено описание оперативного плана на примере отрасли растениеводства в ООО «Луч».

Ключевые слова и словосочетания: финансовое планирование, сельское хозяйство, себестоимость продукции, оборотные активы, издержки.

FEATURES OF FINANCIAL PLANNING AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

T.V. Smirnova
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

This article examines the factors influencing the financial planning in agriculture, financial planning in an agricultural enterprise by the example of LLC Luch. The article presents a description of the operational plan for the example of the crop sector in LLC Luch.

Keywords and phrases: financial planning, agriculture, cost of production, current assets, costs.

В современных условиях рыночной экономики организации вправе самостоятельно выбирать предмет деятельности, установлении связей с поставщиками, применении производственных ресурсов. В нынешних условиях для организации производства необходим детально разработанный план. С помощью планирования возможно оценить условия, в которых действует организация, также возможно выявить её сильные и слабые стороны, выгоды и потери. Целью написания данной работы является изучение планирования на сельскохозяйственном предприятии. Задача состоит в определении особенностей планирования развития в сельскохозяйственной деятельности.

С каждым годом роль финансового планирования возрастает на предприятии. Стратегические цели в финансовом плане приобретают форму конкретных финансовых показателей, обосновывается финансовая база запланированных производственных планов и планов развития.

Финансовое планирование в сельском хозяйстве имеет ряд специфических особенностей, которые обусловлены необходимостью совокупно принимать во внимание большую по сравнению с другими отраслями совокупность факторов [1].

Первым фактором, влияющим на финансовое планирование – природно-климатический и естественно-биологический. Почвенно-климатические особенности определяют зональную специализацию, различия в доходности и продуктивности хозяйства, длительность рабочих периодов. Погодные условия имеют большое воздействие на время проведения и темпы работ, объём и качество продукции, из-за этого возникает потребность создания в сельскохозяйственных предприятиях страховых и резервных фондов. Природный, естественно-биологический цикл развития растений и животных устанавливает кругооборот финансовых ресурсов (от урожая к урожаю). Необходимость концентрации материальных, денежных и трудовых ресурсов возникает к определённым периодам, что вызывает привлечение кредитов [2].

Второй фактор технологический и организационный. В сельском хозяйстве сочетание двух отраслей – растениеводства и животноводства подразумевает раздельное планирование, учёт и финансирование. Наличие внутривозвращенного оборота большей части сельскохозяйственной продукции необходимо для обеспечения непрерывности производственного цикла (выращенный рабочий и продуктивный скот, семена, корма и др.) [2]. Данная часть продукции приобретает стоимостную оценку, но в процесс реализации не вступает.

Следующий фактор социально-экономический: право собственности. В современной экономике существует несколько видов собственности (частная, государственная, муниципальная, смешанная) в аграрном производстве действуют разнообразные виды организаций, которые условно можно сгруппировать в две относительно однородные группы: акционерного и корпоративного типа. Первые представлены акционерными обществами (открытого и закрытого типов) и товариществами различных видов; вторые – колхозы, сельскохозяйственные производственные кооперативы и коллективные сельскохозяйственные предприятия [2].

Классификация всей совокупности планов организации производится по двум главным критериям: по длительности планового периода и по уровням организационного планирования, учитывающим структуру организации [3].

В соответствии с первым критерием планы подразделяются на три группы: стратегические, разрабатывающие курс развития организации на длительный период времени; тактические, содержащие планы действий и методы реализации стратегии организации на среднесрочный период времени; оперативные, связанные с повседневным выполнением задач и оптимизацией использования привлекаемых организацией ресурсов.

Рассмотрим финансовое планирование на примере предприятия ООО «Луч» расположенном в Чугуевском районе специализирующееся на разведении крупного рогатого скота и выращивании сельскохозяйственных культур.

Особенность планирования издержек по изготовлению аграрной продукции определяется следующими факторами: сельскохозяйственный год включает периоды, которые относятся к двум календарным годам; для определения себестоимости затраты данного календарного года распределяются между продукцией этого года и продукцией будущего года.

Помимо этого, сезонность сельскохозяйственных работ в ООО «Луч» обуславливает потребность вычисления себестоимости по видам продукции и по видам работ. Планирование выполняется в два этапа. В первом этапе определяются затраты по видам работ на 1 га посева и на голову скота. Во втором этапе определяется себестоимость отдельных видов продукции с учётом урожайности и продуктивности.

При планировании себестоимости продукции (работ, услуг) ООО «Луч» принимает во внимание воздействие ключевых технико-экономических факторов: повышения технического уровня и комплексной механизации производства; проведения мероприятий по улучшению плодородия земель; повышения качества производственных ресурсов (машин, оборудования, семян, кормов, удобрений и др.); изменения цен на материальные ресурсы и основные средства; применения прогрессивных форм организации труда и его оплаты.

С помощью методов системного анализа возможно обнаружение закономерностей и количественных взаимосвязей между ключевыми условиями изготовления, определение количественного значения отдельных факторов в формировании себестоимости продукции. При планировании себестоимости продукции рассчитывают следующие показатели: себестоимость всей продукции, себестоимость единицы продукции; затраты на 1 руб. валовой (товарной) продукции.

Плановую себестоимость единицы продукции ООО «Луч» рассчитывает делением плановых затрат на производство всей продукции соответствующего вида на её объем в стоимостном выражении (в сопоставимых ценах). По каждому отдельному элементу оборотного фонда, в зависимости от их особенностей, устанавливается определённый порядок нормирования. По семенам собственный норматив отражает полную потребность в них предприятия, объединения для ярового сева, а в тех зонах, где озимый сев проводится до уборки, — запасы на него. В сумме норматива содержится стоимость зернофуража, а также сена и соломы. Норматив собственных оборотных средств по молодняку животных и животных на откорме устанавливается на уровне покрытия стоимости плановых остатков молодняка скота и животных на откорме, оставляемых на конец планового года, в количестве, рассчитанном на основе плановых оборотов стада. Норматив затрат на голову молодняка крупного рогатого скота рассчитывается умножением нормы оборотных средств на число голов, определённое на конец планового года по плановому обороту стада для каждого вида молодняка по возрастным группам. Сложение полученных в результате расчёта сумм даёт общий норматив.

Норматив запасов товарно-материальных ценностей на плановый период в ООО «Луч» рассчитывается на основе среднедневного их расхода и среднедневной стоимости выпуска продукции по данным квартала текущего года, в котором объем производства является наименьшим. В те периоды, когда увеличивается объем производства, дополнительные запасы товарно-материальных ценностей создают за счёт привлечения краткосрочного банковского кредита. Финансирование оборотных активов производится за счёт собственных и заёмных источников, что позволяет обеспечить максимальную эффективность денежных ресурсов. На эффективность использования оборотных средств в качестве результатов производственно-финансовой деятельности влияет совокупность факторов технико-экономического и социально-организационного характера.

В сельском хозяйстве главное средство производства – земля, она не амортизируется, из этого следует, что земля не входит в формирование себестоимости продукции. Разный уровень плодородия земли, а также месторасположение влияет на образование у ООО «Луч» дифференцированного дохода (ренды).

В составе основных производственных фондов в ООО «Луч» существенную роль занимает продуктивный скот. Эта часть фондов воспроизводится напрямую в сельском хозяйстве. Амортизация по продуктивному скоту не начисляется.

Значимой особенностью сельского хозяйства считается его самовоспроизводство. В ООО «Луч» значительная часть произведённой продукции не идёт на продажу, а остаётся внутри хозяйства. Эта часть продукции предназначена на цели воспроизводства в качестве молодняка скота, семян, удобрений, кормов, поэтому она не входит в состав товарной продукции и не принимает денежную форму, поскольку является внутривладельческим оборотом. Внутривладельческий оборот в общем объёме сельскохозяйственного производства составляет весьма значительную часть и может исчисляться десятками процентов.

Естественные процессы, которые сопутствуют аграрному производству, имеют достаточную протяжённость во времени. Из этого следует, что кругооборот средств оказывается весьма длительным. В растениеводстве он составляет около одного года, а в животноводстве – 9 месяцев (с момента авансирования средств до получения выручки).

Биологические процессы обуславливают то, что в ООО «Луч» характерен сбор урожая, реализация товарной продукции в конце года, в IV квартале. Поскольку поступление доходов в течение года неравномерно, возможность оценить хозяйственную деятельность и подсчитать результат можно только в конце года.

Сельскохозяйственное производство зависит от природных явлений из-за этого возникает потребность формирования на предприятии специальных страховых и резервных фондов как в денежной, так и в натуральной форме.

Работы, включённые в технологический цикл, неукоснительны к выполнению и имеют чёткую временную привязку. Необходимо чёткое выполнение всей технологической цепочки. Это обуславливает потребность концентрации ресурсов и средств к совершенно определённым срокам работ.

Оперативные планы – это планы, составляемые по организационным подразделениям и предприятию в целом на короткие периоды времени[4].

В ООО «Луч» оперативный план составляется по периодам работ в отрасли растениеводства. В оперативном плане указывают объёмы продукции, её сроки продажи на рынке с учётом периода уборки и переработки. Разрабатываются оперативные технологические рабочие планы по периодам сельскохозяйственных работ и планы-наряды на выполнение отдельных работ, оперативные планы реализации продукции и обслуживания техники.

Составление рабочего плана в ООО «Луч» включает несколько периодов: весенний, он включает подъем полей, оставляемых на одно лето незасеянными; уход за растениями, парами и сеноуборки; уборки ранних зерновых; посева озимых культур; уборки поздних культур и перекопка грунта в осенний период.

Например, рабочий план на уборку колосовых зерновых (пшеница, рожь, овёс) включает в себя: предполагаемые сроки уборки, ожидаемую урожайность, определение потребности в сельскохозяйственной технике (тракторов, комбайнов), автотранспорте, рабочей силе.

Технологический рабочий план в растениеводстве по периодам работ предполагает собою дальнейшую детализацию годовых. В них отражается организация трудовых процессов в оптимальные агротехнические сроки, вычисление требуемых для этого средств производства и рабочей силы. Такого рода план разрабатывают сначала по бригадам с учётом возможного технического оснащения на основе фактических посевных площадей и урожайности на отдельных полях. Основной задачей рабочего плана является установление взаимосвязей и последовательного проведения операций при возделывании культур, закреплённых за бригадой.

В результате рассмотрения финансового планирования в сельскохозяйственных организациях можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность в аграрном секторе экономики имеет значительные различия от деятельности в иных сферах народного хозяйства. Отличие связано с факторами, влияющими на сельскохозяйственную деятельность. Данные факторы имеют огромное влияние на структуру и продуктивность в сельском хозяйстве. Предприятие может получить наибольшую прибыль при правильном планировании своей деятельности. Традиционным подходом в планировании считается установление площади посевов и урожайности сельскохозяйственных культур, в планируемом году отталкиваясь от фактически достигнутых показателей, а уже на основе этого делается расчёт финансовых показателей. Для эффективной организации работы составляется оперативное планирование, которое помогает решить множество поставленных целей.

1. Финансы организаций (предприятий) сельского хозяйства [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://bus.znate.ru/docs/index-19259.html?page=41>

2. Финансы организаций сельского хозяйства [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://bizbook.online/finance/finansyi-organizatsiy-predpriyatiy-selskogo.html>

3. Особенности планирования в сельском хозяйстве. Ограничения планирования на предприятии [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://econbooks.ru/books>

4. Оперативное планирование на предприятиях агропромышленного комплекса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coolreferat.com>

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336.58

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Н.А. Солодова
бакалавр, 4 курс

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

В статье рассмотрены особенности финансирования системы обязательного медицинского страхования в России. Выявлены проблемы и факторы, оказывающие влияние на развитие ОМС. Предлагается авторская точка зрения на реформирование финансирования системы обязательного медицинского страхования и поиск дополнительных резервов для повышения эффективности работы ОМС.

Ключевые слова и словосочетания: обязательное медицинское страхование, одноканальное финансирование, страховая медицинская организация.

THE SYSTEM OF FINANCING COMPULSORY HEALTH INSURANCE IN THE RUSSIAN FEDERATION: FEATURES AND PROSPECTS

N.A. Solodova
bachelor, 4th year

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

In article features of financing of system of obligatory medical insurance in Russia are considered. The problems and factors exerting impact on development of obligatory medical insurance are revealed. The author's point of view on reforming of financing of system of obligatory medical insurance and search of additional reserves for increase in overall performance of obligatory medical insurance is offered.

Keywords and phrases: compulsory health insurance, single-channel financing, medical insurance company.

Состояние здоровья населения – достаточно точный индикатор социально-экономического развития страны в целом. От него зависит текущее финансовое состояние страны и возможность ее развития.

Наиболее актуальными становятся вопросы эффективного распределения используемых ресурсов для повышения доступности и качества медицинской помощи, а также применения новых механизмов разрешения несоответствия между имеющимися у государства источниками финансирования и реализацией гарантий по обеспечению населения бесплатной медицинской помощью.

Целью работы является исследование функционирования системы обязательного медицинского страхования в России, выявление особенностей финансирования здравоохранения и поиск дополнительных финансовых резервов для повышения эффективности работы системы ОМС.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- исследовать особенности модели финансирования здравоохранения России;
- оценить происходящие изменения в системе ОМС;
- выявить проблемы и перспективы развития медицинского страхования в России.

Методологической основой исследования послужили диалектический метод, с позиций которого явления и объекты рассматривались комплексно, в движении, взаимосвязи и взаимодействии с другими явлениями и средой. А также использовались методы анализа и синтеза, логического и сравнительного анализа, обобщения, группировки и классификации, прогнозные расчеты, экономико-статистические методы.

Проблему финансирования медицины в современных условиях исследовали такие авторы как А.Г. Аганбегян, аргументирующий необходимость софинансирования медицинского страхования населением, Г.Э. Улумбекова, О.А. Колчина, Е.В. Сергиенко.

Содержательные работы по вопросам экономики медицинского страхования провели А.В. Решетников, В.Ю. Семенов. Проблемы формирования рынка добровольного медицинского страхования нашли свое отражение в работах: Н.Б. Грищенко, Л.И. Корчевской, К.Е. Турбиной, Г.В.Черновой, Т.А. Федоровой, И.М. Шеймана и др.

Основой исследования является анализ существующих систем финансирования здравоохранения.

Обеспечение населения доступной медицинской помощью является одной из важнейших задач государства. Управление рисками, связанными с осуществлением медицинской помощи в разных странах, осуществляются по-разному. Финансирование медицинской помощи, способы предоставления, доступность для различных групп населения зависит от культурных, политических и экономических факторов определенной страны. Многие страны гарантируют всему населению своей страны базовое медицинское покрытие, но отдельные дорогостоящие и сложные виды медицинской помощи будут труднодоступны.

Анализ зарубежных и российской системы финансирования здравоохранения позволил сделать вывод, что системы здравоохранения различных стран не соответствуют единому образцу, каждая страна использует синтез моделей здравоохранения, и невозможно выбрать наиболее эффективную, каждая модель эффективна в отдельно взятой стране и в определенных экономических и политических условиях.

В настоящее время в России существует бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения. Данная модель сложилась в результате реформирования системы здравоохранения и изменения источника финансирования. При бюджетной модели существовало финансирование из государственного бюджета, которое сопровождалось государственным контролем и существенной недофинансированностью медицины. При добавлении некоторых параметров страховой медицины и соответственно новых источников финансирования, таких как средства обязательного медицинского страхования, средства бюджетов разных уровней, личные средства граждан, средства добровольного медицинского страхования сложилась современная система модели финансирования здравоохранения [7].

Однако, при анализе существующей системы финансирования здравоохранения Российской Федерации в целом и обязательного медицинского страхования в частности, выявилась значительная проблема недофинансированности ОМС по причине несбалансированности мероприятий, заложенных в программу государственных гарантий, реальных потребностей населения в медицинской помощи и объемов их финансового обеспечения.

Дефицит Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС) на 2017 г. составляет 71 млрд рублей (4% от доходов ФОМСа на 2017 г.). В условиях недостаточного финансирования системы обязательного медицинского страхования, а также для обеспечения высокого качества медицинских услуг актуальным является поиск дополнительных финансовых резервов [3].

Система ОМС показывает стабильное ежегодное увеличение доходной части, а также увеличение финансирования территориальных программ, однако сохраняется значительный дефицит финансирования территориальных программ. В 2015 году поступления в бюджет ФОМС увеличились на 26%, что в абсолютном выражении составило 319 149 млн р. В 2014 году по сравнению с предыдущим увеличение составило 14%. При этом дефицит бюджета ФОМС в 2015 году составил 65 271 199,5 тыс. рублей, в 2014 году 18 112 681,7 тыс. рублей.

Дефицит бюджета означает, что на получение качественной медицинской помощи не хватает значительных ресурсов. Дефицит бюджета складывается изначально как несоответствие расчетных показателей финансирования территориальных программ в пределах базовой и утвержденных, в результате потребности оказываются больше реального финансирования.

Расчетная стоимость территориальных программ в 2015 году составила 1,986 трлн рублей, притом, что ФОМСом направлено субвенций в размере 1, 427 трлн рублей. Поступления средств в ТФОМСы в 2015 году составили 1588,6 млрд., что на 171592 млн р., (12%) больше чем в 2014 году. Доходы в 2014 году составил 1 417 млрд рублей, что на 189,3 млрд рублей или 15 % больше, чем в 2013 году.

Субвенции ФОМС в 2015 году составили 1 427 млрд рублей, что на 21,6% больше чем в 2014 году – 1 173,9 млрд рублей. Данное увеличение связано с расширением видов медицинской помощи, входящей в базовую программу ОМС и увеличением тарифа медицинской помощи. Так же в бюджеты ТФОМС поступали средства бюджетов субъектов РФ на дополнительное финансовое обеспечение территориальной программы.

Экономическая стабильность системы ОМС зависит от состояния экономики и от количества расходов на здравоохранение. В стране наблюдается замедление темпов экономического роста, что негативно складывается на системе здравоохранения. По расчетам экспертов Всемирной организации здравоохранения, для адекватного и эффективного функционирования системы здравоохранения финансирование должно составлять не менее 6 – 8% от ВВП. В России же обеспечивается только половина необходимого уровня 3,5% (Таблица 1). Для сравнения в США расходы на здравоохранение составляют 17% от ВВП, а в 2017 предполагается достигнуть уровня 19,5%. Нидерланды тратят 12%, а Франция 11,7% ВВП.

**Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации
на здравоохранение**

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Расходы, всего	2455,00	2600,70	2780,00	3066,90
% к ВВП	3,7	3,5	3,4	3,4
Федеральный бюджет	401,1	353,4	302,4	310,9
Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации	1013,60	1041,90	1035,10	1223,20
Бюджеты фондов обязательного медицинского страхования, всего	1040,30	1205,50	1442,50	1532,80

Источник: [4]

Недофинансирование системы здравоохранения приводит к неэффективному функционированию медицинской помощи, снижению численности квалифицированного медицинского персонала, отсутствию необходимого оборудования, недостаточности лекарств.

Таким образом, для расширения бесплатной медицинской помощи необходимо увеличить финансирование как минимум в 1,5 раза, что составит около 1500 млрд рублей ежегодно. Большее финансирование позволит снизить смертность и увеличить ожидаемую продолжительность жизни.

В 2017 г. консолидированный бюджет сферы здравоохранения вырастет на 5,9% и составит 3,3 трлн руб. Данный прирост произойдет за счет увеличения доходов ФОМС на 44 млрд рублей, прогнозируемый общий объем доходов бюджета ФОМС в сумме 1705 млн рублей в 2017 году и в сумме 1661 млн рублей в 2016 году в соответствии с ФЗ «О бюджете ФОМС».

Общий объем расходов бюджета ФОМС на 2016 год составил 1 594,8 млн рублей, на 2017 год 1734,9 млн рублей.

В реальных ценах расходы ФОМС в 2017 году будут на 3,2% выше, чем в 2016-м, в то время как в текущих увеличатся на 8,8%

Общие расходы на здравоохранение в текущих ценах возросли в 2016 году на 10,3% по сравнению с 2015. Но по сравнению с 2013 годом в 2016 расходы на здравоохранение сократились на 7,6% в сопоставимых ценах.

Общие государственные расходы на здравоохранение в 2017 году предусмотрены в сумме 3035,4 млрд руб. – на 183 млрд руб (6,4%) больше, чем было запланировано на 2016 год (2 852,7 млрд руб.). С учетом инфляции (4% в 2017 году), в реальных (сопоставимых) ценах эти расходы возрастут только на 2,1%. При этом расходы федерального бюджета составят 13% (378,0 млрд руб.) от общих государственных расходов на здравоохранение, расходы ФОМС – 57% (1735,0 млрд руб.), расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ – 30% (919,8 млрд руб.).

Положительными изменениями в системе ОМС стали введение системы одноканального финансирования, которая означает финансирование медицинских учреждений из одного источника – ФОМС. Одно из основных преимуществ одноканального финансирования – консолидация средств, которые раньше поступали из разных источников. Это позволит эффективнее рассчитывать потребности ОМС в ресурсах и оценивать эффективность их распределения. Медицинские организации с 2013 г. перешли на финансирование по полному тарифу, которое должно учитывать все потребности организации. Однако в учете тарифа используются нормативы не всегда соответствующие реальности, а стоимости процедур, материалов и услуг занижены по сравнению с реальными ценами [7].

С 2015 года произошел переход на финансирование высокотехнологичной медицинской помощи за счет средств ОМС, что сделало ее более доступной для населения. Соответственно, требуется выделение дополнительных финансовых средств на финансирование ВМП.

В настоящее время в РФ существуют споры о дальнейшем развитии медицинского страхования. Мнения разделились на необходимость перехода на бюджетное финансирование или же дальнейшее развитие страховой модели финансирования здравоохранения. Необходимость определения модели финансирования обусловлена нехваткой финансовых ресурсов и от модели зависит, откуда будут формироваться недостающие средства.

В рамках реформирования системы обязательного медицинского страхования председателем верхней палаты российского парламента Валентиной Матвиенко выдвинуто предложение обязать безработных граждан делать взносы в ФОМС самостоятельно в объеме взносов, которые сейчас уплачивают субъекты. Для введения данного предложения, по ее мнению, необходимо всем неработающим гражданам трудоспособного возраста встать на налоговый учет, чтобы исключить теневые доходы.

На данный момент по разным оценкам около 40% всех трудоспособных на бирже труда не состоят, не являются налогоплательщиками, но при этом имеют заработок и пользуются бесплатной медициной. Однако стоит заметить, что часть неработающих граждан действительно заработка не имеют.

Данное предложение противоречит существующему законодательству и ущемляет конституционное право граждан на доступность медицины. Так же стоит учесть, что часть застрахованных по ОМС граждан, за которых вносятся взносы, за медицинской помощью не обращаются. Большое число аварий, катастроф, несчастных случаев, при которых требуется экстренная помощь, вынуждает оказывать эту помощь всем, для сохранения жизни, не выясняя, платит человек за себя взносы или нет. На наш взгляд данное предложение является негуманным и ограничивает человека в доступности получения медицинской помощи.

Для организации страховой модели финансирования здравоохранения необходимо создать конкуренцию между ЛПУ. Конкуренция между СМО не предусматривается, так как конечной целью потребителя является медицинская услуга. Для развития конкуренции между ЛПУ должен быть большой рынок медицинских услуг, привлекательный для инвесторов, большое число потребителей, которые имеют право выбирать лечебное ЛПУ по важным для него критериям.

Ведущий научный сотрудник НИИ общественного здоровья и управления здравоохранением «Первого МГМУ им. И.М. Сеченова» Андрей Рагозин выявил параметры, влияющие на количество и эффективность инвестиций в медицину и развитие конкуренции между ЛПУ на примере стран с высокой эффективностью страховой модели: Швейцария, Япония, Израиль, Нидерланды, Германия, Кипр, Австрия, Франция, Греция, Бельгия, Южная Корея [6].

Одним из параметров важных для создания конкуренции ЛПУ должна быть небольшая равномерно заселенная территория страны с высокой плотностью населения, когда у потребителя существует возможность выбирать лечебное учреждение не только в своем населенном пункте.

Другой не менее важный параметр — это качество дорожной инфраструктуры и эффективности транспортной системы и развитая сеть городов. Небольшие расстояния между соседними населенными пунктами позволяют не создавать медицину в сельской местности, а обеспечивать конкуренцию между городскими медучреждениями.

Страны с эффективной страховой моделью обладают высоким ВВП. Достаточное количество денег в экономике обеспечивает платежеспособность системы ОМС, а значит, инвестиции в медицину становятся привлекательнее (учитывая высокую капиталоемкость и длительный срок окупаемости инвестиций в медицинскую инфраструктуру).

Необходимо понимать важность доли налогов, остающихся в распоряжении региональных правительств и муниципалитетов главных инвесторов в свою медицинскую инфраструктуру.

Выделенные параметры не соответствуют характеристике России. Страна имеет большую площадь и неравномерно заселена, с низкой средней плотностью населения (8 чел./кв. км), со слабо развитой сетью городов (среднее расстояние между городами в европейской части — 40–50 км, на востоке — 150–300 км; городов с населением от 100 тыс. жителей и более по переписи 2010 года всего 164).

Так же определяется неразвитость дорожной сети (плотность дорожной сети с твердым покрытием всего лишь 0,05 км/кв. км) не всегда в надлежащем состоянии. Невысокий уровень производства, низкая инвестиционная привлекательность исключают частные долгосрочные инвестиции в многопрофильные ЛПУ.

Андрей Рагозин считает, что в условиях нашей страны с низкой плотностью населения, слабым развитием дорог, большими расстояниями между городами и неравномерно населенной территорией — существование страховой модели не эффективно. Не обеспечивается необходимо финансирование инфраструктуры там, где населения мало, в первую очередь в небольших городах и сельской местности [6].

Существующая бюджетно-страховая модель финансирования вынужденная мера из-за того, что нет условий для существования страховой, расходы продолжают расти, угрожая стабильности бюджетных систем, а удовлетворенность населения доступностью и качеством помощи падает. Переход на одноканальное финансирование (за счет ОМС) приведет к обострению противоречий в системе и к кардинальному изменению модели финансирования.

Рогозин считает, что необходим переход, на бюджетную модель, основываясь на примере схожих с Россией по своим условиям стран, демонстрирующих высокую эффективность здравоохранения. Например, это Австралия, Канада, Швеция, Норвегия, Новая Зеландия, Финляндия — все они имеют огромную и (или) неравномерно развитую территорию со слабо развитой сетью городов и низкой плотностью населения.

В российских условиях есть большие возможности для развития бюджетной модели. Рогозин предлагает обеспечить эффективность бюджетной модели за счет экономии, основанной на увеличении длительности трудовой деятельности. Однако данный принцип хорошо работает и в условиях страховой модели.

Гузель Улумбекова руководитель «Высшей школы организации и управления здравоохранением» считает, что частные СМО должны быть удалены из системы доведения государственных средств до

медицинских организаций, а ТФОМС должен взять на себя обязанность регионального финансового центра обеспечения ЛПУ [8].

Причину неэффективной работы СМО она видит в том, что СМО получают средства на ведение дела из средств, перечисленных ФОМС. Так же ими формируются собственные средства от перечисленных долей от штрафов, наложенных на медорганизации. Проверки качества и безопасности медицинской помощи СМО осуществляют неэффективно, потому что заинтересованы в выявлении нарушений, а не в улучшении качества медицинской помощи.

По итогам проверок зачастую лечебное учреждение вынуждено вернуть в ТФОМС до 100% от уже понесенных расходов на лечение больных плюс штрафы, от 15 до 25% от сумм санкций останется у СМО, а оставшиеся 80% – пополнят нормированный страховой запас территориальных фондов ОМС, из данных средств будет осуществляться покупка машин скорой помощи, медицинской техники. Таким образом, из всех перечисленных средств медицинским организациям меньшая их часть будет оставаться на лечение больных.

Гузель Улумбекова предлагает освободить СМО от деятельности в области ОМС и сосредоточить на ДМС [8].

Система ОМС перестала выполнять функции страхования, превратилась в механизм финансирования лечебных учреждений. Существующая система ОМС препятствует развитию добровольного медицинского страхования, так как при покупке полиса ДМС клиент фактически дважды оплачивает одну и ту же услугу.

Таким образом, сложившаяся модель страхового рынка создает следующие негативные эффекты, отражающиеся на экономике страны в целом: неэффективное использование института страхования при формировании системы управления рисками предприятий и защиты имущественных интересов граждан, создание дополнительной нагрузки на бюджеты всех уровней и замедление темпов развития российской экономики, снижение уровня здравоохранения.

Для эффективного функционирования системы ОМС необходимо изменение текущей бюджетно-страховой модели финансирования на страховую модель финансирования здравоохранения.

Необходимо понимать каким из параметров страховой модели на данном этапе соответствует текущая система финансирования.

В РФ основным регулятором медицинского страхования является государство, которое в большей степени является и сдерживающим механизмом развития страховой модели.

Главным страховщиком в системе ОМС является ФОМС, частично функции, которого выполняют территориальные фонды и СМО.

Одним из параметров страховой модели является свободный выбор гражданами страховой медицинской организации, между которыми по идее должна существовать конкуренция. Однако в существующих условиях о серьезной конкуренции между СМО речи идти не может. У СМО существует интерес привлечения большего числа застрахованных лишь для того что бы получить большее количество целевых средств 1,3% от которых пойдет на расходы на ведение дела. Основными обязательствами СМО являются посредничество между территориальными фондами и медицинскими учреждениями, а также они осуществляют контроль за медицинскими организациями и за эффективностью исполнения программы государственных гарантий.

Еще одним параметром страховой модели является соразмерность доходов страховщика обязанности по возмещению расходов застрахованных. В условиях РФ данный параметр не реализуется, а полная его реализация будет противоречить конституционному праву всех граждан на получение бесплатной медицинской помощи. Размер страховых взносов установлен законодательно и соответствует не реальным потребностям населения в медицинской квалифицированной помощи, а предполагаемым общим расходам на медицинское страхование.

Обязанность СМО по финансовому обеспечению затрат медицинских организаций средствами из территориальных фондов в настоящее время не являются стабильными и не могут быть спрогнозированы. Целевые средства, передаваемые СМО рассчитанные по подушевым нормативам, не соответствуют реальным затратам медицинских организаций, в связи с этим СМО необходимо обращаться в ТФОМС за дополнительным финансированием. К тому же сейчас идет процесс формирования единой системы тарифов, стандартов и постоянное изменение нормативов подушевого фиксирования которые не могут обеспечить стабильность и предсказуемость финансовых затрат СМО и их возможности нести финансовые риски. В ситуации нестабильности финансовых параметров системы ОМС расходы СМО на оплату медицинской помощи теряют связь с их поступлениями.

Стоит заметить, что в РФ нет достаточного развития страховых принципов для простого перехода к другой системе финансирования. Изменение системы финансирования здравоохранения должно быть направлено на развитие солидарной ответственности государства за своих граждан и граждан за свое здоровье. Основным направлением реформирования финансирования должен быть курс на софинансирование затрат на здравоохранение.

Невысокая эффективность ОМС определяется неразвитостью страховых принципов и ограниченностью функций СМО.

СМО не несут самостоятельной финансовой ответственности за оплату медицинской помощи, если расходы на нее превышают полученные ими средства. Для формирования эффективной системы ОМС необходимо изменить роль страховщиков и наделить их обязанностью нести финансовую ответственность перед страхователем.

Исходя из выявленных проблем и факторов, оказывающих влияние на развитие ОМС, в целях повышения эффективности функционирования системы обязательного медицинского страхования, нами разработаны основные мероприятия:

1. Изменение системы формирования финансовых ресурсов с введением солидарной ответственности граждан и государства. Формирование дополнительного канала финансирования медицинских услуг из личных средств граждан в размере 10% от каждой медицинской услуги. СМО наделяются обязанностью аккумулирования данных средств и доведения их до медицинских организаций. Данное нововведение позволит сформировать значительные объемы дополнительных средств и развить рынок ДМС, позволяющий разделять риски населения по поводу обеспечения соплатежей.

2. Наделение СМО самостоятельностью и ответственностью за страхование граждан. В данный момент СМО являются посредниками в доведении средств ОМС до медицинских организаций. Они не заинтересованы в эффективности функционирования всей системы и качестве медицинской помощи. Наделив СМО финансовым интересом и возможностью снижения затрат на лечения, посредством профилактики заболеваний. Данный факт позволит улучшить состояние здоровья населения и снизить необходимость обращения пациентов за помощью.

3. Снизить долю финансирования СМО медицинских учреждений за фактическое оказание медицинской помощи. Для этого необходимо скорректировать расчеты подушевого норматива финансирования ОМС, для этого необходимо уточнить тарифы на оплату медицинской помощи, провести соответствие тарифов указных в программе государственных гарантий и реальной стоимости оказываемых услуг.

4. Оптимизировать работу медицинских организаций путем обучения административного персонала работе с финансовыми ресурсами, оптимизировать количество заполняемой документации по отчету за целевыми средствами ОМС.

5. Оставить у СМО обязанности по контролю качества и эффективности оказываемой медицинской помощи, при этом выявленные нарушения исправлять не повышением санкций к ЛПУ, а изменением причин их вызывающих.

От того, как формируются и насколько рационально используются ресурсы отрасли, зависят развитие системы здравоохранения, обеспечение доступной, качественной медицинской помощью населения. Главным достижением проводимого реформирования здравоохранения является внедрение системы внешнего контроля объема и качества оказываемых застрахованным лицам медицинских услуг. Контрольные функции возложены на подразделения медицинской экспертизы страховых медицинских организаций и отделы экспертизы качества медицинской помощи и защиты прав застрахованного населения Территориальных фондов ОМС.

В заключение нужно отметить, что внедрение основных предложений по преодолению поставленных в ходе исследования проблем приведет к совершенствованию взаимоотношений между субъектами обязательного медицинского страхования, а изменение способов финансирования здравоохранения будет способствовать формированию дополнительных финансовых ресурсов необходимых ОМС.

1. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. Закон РФ от 29.11.2010 № 326-ФЗ: принят Гос. Думой 29.11.2010 г.: [с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2017]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289/

2. О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2016 год: фе-дер. Закон РФ от 14.12.2015г. № 365-ФЗ: принят ГД 14.12.2015 г.: – [ред. от 19.12.2016 г.]. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190428/

3. О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс]: федер. Закон РФ от 19.12.2016 № 418-ФЗ: принят ГД 19.12.2016г. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

4. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2014/07/main/ONBP_2015-2017.pdf

5. Аганбегян, А.Г. О целях и мерах реформирования здравоохранения / А.Г. Аганбегян // Вопросы экономики. – 2014. – № 2. – С.149-157.

6. Рогозин, А. Страховая медицина в России – лимузин на бездорожье / А. Рогозин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/health/2013/10/15_a_5704585.shtml

7. Степкина, Ю.А. Анализ моделей и способов финансирования здравоохранения и их развития в современных условиях / Ю.А. Степкина [Электронный ресурс] // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2014. – №1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-i-sposobov-finansirovaniya-zdravoohraneniya-i-ih-razvitiya-v-sovremennyh-usloviyah>

8. Улумбекова, Г.Э. Система здравоохранения РФ: итоги, проблемы, вызовы и пути решения / Г.Э. Улумбекова [Электронный ресурс] // Вестник Росздравнадзора. – 2012. – №2. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistema-zdravoohraneniya-rossiyskoy-federatsii-itogi-problemy-vyzovy-i-puti-resheniya>

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 336.64

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Е.Ю. Татаренко
магистрант, 1 курс

В.В. Савалей
профессор, кафедра экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Управление дебиторской задолженностью – немаловажная часть краткосрочной финансовой политики компании. При этом задачей управления дебиторской задолженностью является ускорение платежей со стороны контрагентов организации, снижения величины сомнительных или безнадежных долгов, в проведении результативной политики продаж и успешного продвижения на рынке. Результативное решение проблем дебиторской задолженности и взыскания долгов, возможно, получить лишь при построении особой системы управления, базирующейся на принципах комплексности и системности и на процессном подходе. Целями создания данной системы управления являются снижение рисков организации и стандартизация мероприятий.

Ключевые слова и словосочетания: дебиторская задолженность, состояние расчетов с дебиторами, экономические инструменты, эффективность управления дебиторской задолженностью, риски неплатежей.

ACTUAL PROBLEMS OF IMPROVING THE QUALITY OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT AT RUSSIAN ENTERPRISES

E. Yu. Tatarenko
undergraduate of the 1st year, department of economic

V. V. Savaley
professor, department of economic

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Receivables management is an important part of short-term financial policy of the company. Thus the objective of receivables management is to accelerate payments to the counterparties of the organization, the decrease in the value of doubtful or bad debts in an effective sales policy and the successful promotion in the market. The effective solution to problems of receivables and debt collection it is possible to obtain only when you build a special system of management based on the principles of comprehensiveness and systematic and process approach. The objectives of the creation of this management system are to reduce risks for the organization and standardization of activities.

Keywords and phrases: accounts receivable, state accounts receivable, economic instruments, efficiency of receivables management, risk of defaults.

Управление дебиторской задолженностью представляет собой функцию финансового менеджмента, главной целью которой является увеличение прибыли организации в результате эффективного использования дебиторской задолженности как экономического инструмента [1, с. 34].

По статистике на российских предприятиях дебиторская задолженность составляет в среднем 12-15% в совокупных активах, а ее доля в оборотных активах достигает 25-30% (табл. 1). Повышение внимания к расчетам с дебиторами и кредиторами следует уделять в годы экономического спада, когда существенно снижается спрос на продукцию (услуги) предприятий и одновременно осложняется доступ к источникам финансирования. В этот период предприятия вынуждены искать компромиссы между необходимостью поддержать объемы продаж путем удлинения сроков товарного кредита, а значит и увеличением величины дебиторской задолженности, с одной стороны, а с другой – поиском источников ее рефинансирования (нарастанием краткосрочной кредиторской задолженности, банковским перекредитованием и другими). Сказанное подтверждается приведенными в табл. 1 и 2 статистическими данными. Только за два кризисных года (2014–2015 гг.) дебиторская задолженность на предприятиях России возросла на 36%, а, например, в Дальневосточном федеральном округе – еще значительно (на 56%). Повысилась также доля кредиторской задолженности в источниках финансирования, составив по итогам 2016 года 14–17% в валюте баланса предприятий.

Таблица 1

Удельные веса дебиторской и кредиторской задолженности в балансах российских предприятий на 1.01.2017 в процентах

Территория	Удельный вес дебиторской задолженности:		Удельный вес кредиторской задолженности в валюте баланса
	в совокупных активах	в оборотных активах	
Российская Федерация	12,2	25,2	13,3
Дальневосточный федеральный округ	15,3	30,2	17,1
Приморский край	15,1	24,7	16,0

Источник: данные Росстата

Таблица 2

Динамика дебиторской задолженности на предприятиях России, млн руб.

Территория	На 1.01.2014	На 1.01.2015	На 1.01.2016	Изменение 2016г. к 2014г.	Изменение, 2016г. к 2015г.
Российская Федерация	26 263 685,3	31 013 596,2	35 736 420,9	136,1%	115,2%
Дальневосточный федеральный округ	724 061,5	875 615,4	1 132 483,2	156,4%	129,3%
Приморский край	196 027,8	212 079,1	266 143,9	135,8%	125,5%

Источник: данные Росстата

В условиях спада экономической активности актуальными задачами в сфере управления дебиторской задолженностью становятся:

- ускорение платежей со стороны контрагентов организаций,
- контроль за образованием сомнительных и безнадежных долгов,
- проведение результативной политики продаж и успешного продвижения на рынке [2].

Результативное решение проблем дебиторской задолженности и взыскания долгов возможно получить лишь при построении особой системы управления, базирующейся на принципах комплексности и системности и на процессном подходе. Целями создания данной системы управления являются снижение рисков организации и стандартизация мероприятий.

Конечно, любая организация заинтересована в продаже своей продукции с неотложной оплатой, но условия жесткой конкуренции вынуждают компании придерживаться гибкой политики кредитования клиентов, предоставляя отсрочку платежа. Одновременно и сама компания, выполняя условия контрак-

тов с контрагентами, осуществляет авансовые платежи в счет будущих поставок, что тоже ведет к образованию дебиторской задолженности.

От этого появляется непогашенная вовремя дебиторская задолженность, приводящая к отвлечению денежных средств из хозяйственного оборота предприятия, создавая при этом такие проблемы, как дефицит финансовых средств, рост риска неплатежей по своим обязательствам, необходимость использования внешних форм финансирования текущей деятельности, таких как банковский кредит, что в итоге приводит к снижению прибыльности бизнеса, а в некоторых случаях и к угрозе банкротства компании.

Так как дебиторская задолженность значительно влияет на размер и структуру оборотных средств, показатели платежеспособности и ликвидности, на финансовое состояние компании в целом, важным условием ее жизнеспособности становится улучшение результативности управления дебиторской задолженностью.

Выявление проблем и разработка звеньев процесса управления дебиторской задолженностью является неотъемлемой частью финансового менеджмента предприятия. С его помощью организация оптимизирует размер дебиторской задолженности и обеспечивает своевременное поступление долга, тем самым улучшая состояние оборотных активов предприятия.

Для результативного управления дебиторской задолженностью целесообразно применять системный и комплексный подходы, а не решать отдельные проблемы без синхронизации в системном плане, иначе положительный эффект от предпринятых мероприятий будет минимальным.

На рисунке 1 представлен комплекс мер направленных на повышения качества управления дебиторской задолженностью.

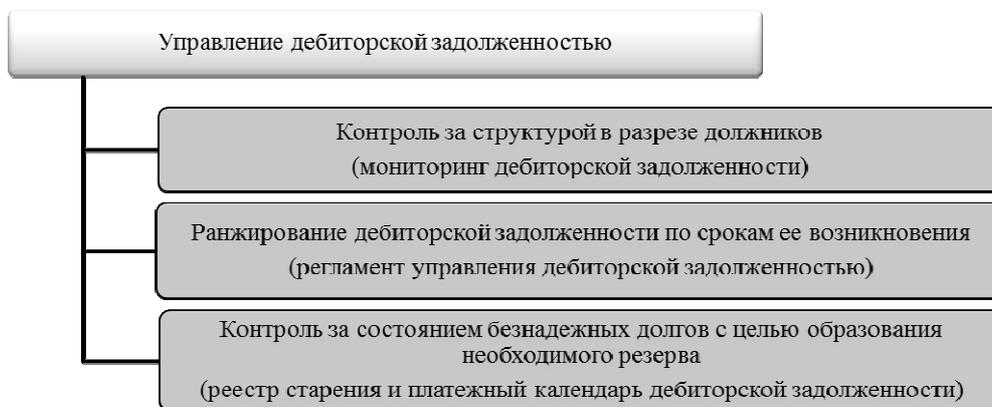


Рис. 1. Меры, направленные на повышение качества управлением дебиторской задолженностью

Особенно важным в этом процессе является, на наш взгляд, мониторинг контроля дебиторской задолженности, который логично разделить на 4 шага:

Шаг 1. Проверка сроков просрочки платежей дебиторов. Чем больше это срок, тем выше вероятность наличия финансовых проблем у должника и тем активнее нужно заниматься мероприятиями по истребованию долгов.

Шаг 2. Расчет и анализ доли просроченной задолженности в общем объеме задолженности (рис. 2). Этот этап необходим для определения критичности просроченных долгов. Планируя будущие поступления, помимо всего прочего, необходимо учитывать дебиторскую задолженность, то есть те суммы, которые, вероятнее всего, пополнят ваш расчетный счет или кассу.



Рис. 2. Формула расчета доли просроченной задолженности

Шаг 3. Проверка наличия/отсутствия процедур банкротства в отношении крупных должников. Если в отношении должника введена первая из процедур банкротства – наблюдение, нужно предпринять специфичные для истребования долга в процедуре банкротства меры, а именно включить вашу организацию в реестр кредиторов.

Шаг 4. Анализ судебных дел, возбужденных в отношении должников. Этот этап необходим, если должник длительное время не возвращает долг (например, от 180 и более дней). Анализ возбужденных судебных дел позволяет понять структуру и состояние всего долгового портфеля дебитора.

Для того чтобы иметь возможность контролировать критический срок оплаты, нужно учитывать продолжительность отсрочки платежа, а также дату возникновения дебиторской задолженности.

Исходя из рисунка 1, вторым этапом является ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. На данном этапе предлагается использовать регламент управления дебиторской задолженностью, который позволяет систематизировать управление дебиторской задолженностью по срокам и ответственным лицам (примерная структура регламента представлена в таблице 3).

Таблица 3

Регламент управления дебиторской задолженностью

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Менеджер по продажам
	Выставление счета	Менеджер по продажам
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
	За два-три дня до наступления критического срока оплаты – напоминание контрагенту по телефону об окончании периода отсрочки, а при необходимости – сверка сумм	
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок – выяснение причин по телефону	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Финансовая служба
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Финансовая служба
	Предарбитражное предупреждение	Юридический отдел
	Ежедневное напоминание по телефону	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка менеджера для принятия всех возможных мер по досудебному урегулированию	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Юридический отдел
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

На заключительном (третьем) этапе предлагается сформировать реестр старения и платежный календарь дебиторской задолженности, который будет представлять собой таблицу, содержащую неоплаченные суммы счетов, которые группируются по периодам просрочки платежа. Группировка осуществляется исходя из политики компании в области кредитования контрагентов.

Один из главных аспектов при формировании кредитной политики компании – разработка стандартов оценки платежеспособности покупателей, позволяющих соизмерить способность эффективно использовать заемные средства и исполнять все финансовые обязательства, связанные с ними, в полном объеме и в установленные контрактом сроки [3].

Составление платежного календаря, с помощью которого планируются ежедневные платежи и поступления на основе условий текущих договоров и опыта предыдущих расчетных операций, даст возможность снизить остаток денежных средств на расчетном счете, уменьшить объемы привлечения заемных средств и затраты по обслуживанию долга, а также увеличить эффективность погашения дебиторской задолженности предприятия. Платежный календарь строится путем умножения коэффициентов инкассации на запланированный объем продаж. На основании информации о поступлении денежных

средств можно достаточно точно прогнозировать кассовые разрывы и планировать привлечение дополнительного финансирования.

Таким образом, организация эффективного управления дебиторской задолженностью позволит контролировать состояние расчетов с дебиторами, снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

1. Дудин, А. Управление дебиторской задолженностью и работа с долгами / А. Дудин // Профессия Директор. – 2014. – №7. – С. 34-37.

2. Котович, А.П. Управление дебиторской задолженностью предприятия / А.П. Котович [Электронный ресурс] // Международный научно-исследовательский журнал. Экономические науки. – 2015. – Апрель. – Режим доступа: <http://research-journal.org/economical/upravlenie-debitorskoj-zadolzhennostyu>.

3. Дебиторская задолженность: учет, анализ и управление задолженностью предприятия: статья за май 2015 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.mosbuhslugi.ru/material/debitorskaya-zadolzhennost-uchet-analiz-upravlenie>.

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 336.64

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

В.В. Хоменко
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье рассматривается состав собственного капитала и способы его формирования. Управление финансами предприятия в настоящее время является необходимой составляющей его функционирования и рационального использования всех его ресурсов. Поэтому, из чего складывается собственный капитал и как им управляют – является важным фактором развития предприятия в современных условиях.

Ключевые слова и словосочетания: *собственный капитал, уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределённая прибыль.*

OWN CAPITAL OF THE ORGANIZATION

V.V. Khomenko
bachelor, 3 yea

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article discusses the equity and the ways of its formation. The financial management of the enterprise is currently the necessary being its operation and efficient use of its resources. There-fore, what is equity and how to manage it – is an important factor of enterprise development in modern conditions.

Keywords and phrases: *equity capital, authorized capital, reserve capital, additional capital, retained earnings.*

В условиях рыночной экономики самым главным и важным в организации деятельности предприятия является формирование капитала, за счет которого компания будет развиваться. В наше время организации должны самостоятельно формировать свои финансовые ресурсы, источниками которых могут быть прибыль, доход от продажи ценных бумаг, взносы акционеров, юридических и физических лиц, также это могут быть кредиты и другие поступления. За счет этих ресурсов формируются внеоборотные и оборотные средства, которые и образуют ресурсный потенциал организации.

В настоящее время существуют различные формы собственности, и особенно важным является изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства собственного капитала. Собственный капитал создает возможность присвоения полученной прибыли и распоряжения ею, т.е. капи-

тал и приносимая им прибыль принадлежат хозяйствующему субъекту, составляют объект собственности [5].

Собственный капитал является основой экономики предприятия. Он характеризует долю собственников в активах предприятия и определяется по данным бухгалтерского баланса как разность между суммой активов и суммой задолженности организации по её обязательствам [2]. К нему относят уставный, добавочный и резервный капиталы, а также часть нераспределенной прибыли.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что собственный капитал организации играет важную роль в обеспечении экономической независимости и самостоятельности хозяйствующего субъекта. На начальном этапе своей деятельности организация формирует свой капитал, в дальнейшем она должна постоянно следить за его полнотой, осуществлять меры для поддержания и роста его величины. Рост доходов, а значит и рост собственного капитала предприятия при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска, позволяет обеспечить финансовую устойчивость организации и способность его дальнейшего развития в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды.

Целью данной работы является изучение понятия и состава собственного капитала организации, а также анализ его влияния при создании предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) определить понятие и сущность собственного капитала предприятия;
- 2) изучить источники формирования собственного капитала организации;
- 3) выявить влияние собственного капитала на формирование и развитие предприятия;

Собственный капитал – это совокупность финансовых ресурсов организации, которые сформированы за счёт средств учредителей (участников) и финансовых результатов собственной деятельности.

К функциям собственного капитала можно отнести следующие:

- защитная – проявляется в защите интересов кредиторов и вкладчиков;
- оперативная – капитал является источником создания материальных и нематериальных активов, а также развития материальной базы предприятия;
- регулирующая – проявляется через соответствие величины собственных средств предприятия требованиям регулирующих органов [4].

К положительным особенностям собственного капитала относятся:

- 1) простота привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.
- 2) высокая способность генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.
- 3) обеспечение финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижение риска банкротства.

Также ему присущи следующие недостатки:

- 1) ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка на отдельных этапах его жизненного цикла.
- 2) высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала.

Из этого следует, что предприятие, применяющее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую стабильность, но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал. Его коэффициент автономии, который характеризуется отношением собственного капитала к общей сумме капитала организации, равен единице.

Главной частью собственного капитала является уставный капитал, который представляет собой совокупность вкладов и/или взносов учредителей в имущество при формировании организации для обеспечения ее деятельности в величине, установленной учредительными документами. Она может быть изменена только после внесения соответствующих изменений в учредительные документы. Уставный капитал организации – это источник формирования средств организации, который нужен ему для выполнения своих обязательств. Образование финансовой базы для начала деятельности организации, гарантия интересов кредиторов и определение доли участия каждого учредителя в распределении прибыли организации – это основные функции уставного капитала.

Также одним из источников собственных средств предприятия является добавочный капитал, который по сути своей является дополнением к уставному капиталу. Это общая собственность всех участников и учредителей хозяйствующего субъекта, представляющая собой:

- прирост стоимости основных фондов в результате их переоценки;
- эмиссионный доход, который образуется при реализации акций по цене выше их номинальной стоимости [2].

За счет средств добавочного капитала можно увеличить уставный капитал, погасить убыток за отчетный год, а также его можно распределить между учредителями предприятия, в случае ликвидации организации. Учредители предприятия сами определяют расходование добавочного капитала и фиксируют это в учредительных документах при рассмотрении результатов отчетного года.

Добавочный капитал включает в себя:

- 1) внеоборотные активы предприятия, стоимость которых увеличена в результате переоценки;
- 2) имущество и денежные средства, полученные от физических и юридических лиц на безвозмездной основе;
- 3) дополнительную эмиссию акций или повышение номинальной стоимости акций, за счет суммы разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученной при реализации их по цене, превышающей номинальную стоимость[7];

За счет чистой прибыли предприятия формируется резервный капитал. Целью его создания является покрытие возможных в будущем непредвиденных убытков, потерь. Порядок формирования резервного капитала зависит от организационно-правовых форм хозяйствующего субъекта. Так, например, резервный капитал акционерного общества (АО) не должен быть менее 5% от уставного капитала, а вот общества с ограниченной ответственностью (ООО) и унитарные предприятия могут не формировать резервный капитал, но могут это сделать в соответствии с учредительными документами или учетной политикой. В ст. 30 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ говорится, что общество может создавать резервный и иные фонды в порядке и размерах, предусмотренных уставом общества[1]. Если в учредительных документах не предусмотрен пункт создания резервного фонда, то предприятие не имеет право его создавать.

Создание резервного капитала может быть обязательным и добровольным. В первом случае он создается в соответствии с законодательством РФ, а во втором – в соответствии с порядком, установленным в учредительных документах предприятия.

Резервный капитал – это как запасной финансовый источник, который создается как гарантия постоянной работы организации и соблюдения интересов третьих лиц. Наличие такого финансового источника придает последним уверенность в погашении предприятием своих обязательств. Чем больше резервный капитал, тем большая сумма убытков может быть компенсирована компанией.

Финансовым результатом деятельности организации может быть как прибыль, так и убыток. Прибыль, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств, принято называть нераспределенной прибылью. Значительная её часть направляется на капитальные вложения, расширение и развитие хозяйственной деятельности организации. Нераспределенная прибыль может из года в год увеличиваться, представляя рост собственного капитала на основе внутреннего накопления. В растущих, развивающихся акционерных обществах нераспределенная прибыль с годами занимает ведущее место среди составляющих собственного капитала. Ее сумма зачастую в несколько раз превышает размер уставного капитала.

Собственный капитал является чрезвычайно важной учетной категорией, отражающей совокупность собственных средств предприятия. Критериями формирования источников собственных средств является определенный тип обязательственных отношений – отношения с собственником, возникновение и содержание которых обусловлены тем, что от собственника была получена некоторая часть активов организации [7].

Собственный капитал играет важную роль в обеспечении экономической самостоятельности хозяйствующего субъекта, финансовой устойчивости его функционирования. Осуществление контроля за собственными средствами организации необходимо для реальной оценки её деятельности и для внесения изменений в запланированные показатели развития предприятия[3]. Организации следует проводить анализ собственного капитала, поскольку это помогает выявить его основные элементы и установить последствия их изменений для экономической стабильности, а также поможет в планировании финансовых результатов организации[6]. Главная проблема для каждого предприятия, которую необходимо определить – это объем денежного капитала, который понадобится для осуществления финансовой деятельности, обслуживания денежного оборота, а также создания условий для экономического роста.

1. Федеральный закон от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (последняя редакция).

2. Финансы организации (предприятия): учебник / сост. А.М. Фридман. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 488 с.

3. Василенко, М.Е. Управленческий контроль как функция менеджмента на предприятии / М.Е. Василенко, Ю.О. Зимица // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – №30. – С. 151-158.

4. Даниловских, Т.Е. Собственный капитал коммерческого банка и проблемы его формирования на примере ОАО АКБ «Приморье» (г. Владивосток) / Т.Е. Даниловских, Т.В. Маковская // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – №25. – С. 104-108.

5. Ендовицкий, Д.А. Экономическая сущность и правовое регулирование капитала организации / Д.А. Ендовицкий, Ю.А. Дохина // Социально-экономические явления и процессы. 2012. – №5. – С. 12-16.

6. Кузьмичева, И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / И.А. Кузьмичева, С.О. Некрасов // Экономические науки в России и за рубежом. 2014. – №15. – С. 75-77.

7. Собственный капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://androsov.narod.ru/BU_24_Sobstvenniy_kapital.pdf

Рубрика: Экономика

УДК 336.64

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДАННЫМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В.В. Чернякова
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В последнее время в российских организациях отмечается повышенное внимание к сведениям о надежности и кредитоспособности деловых партнеров. Анализ финансовой устойчивости любого субъекта хозяйствования является важнейшей характеристикой его деятельности, финансово-экономического благополучия, характеризует результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для кредиторов, а также показывает возможность предприятия отвечать по имеющимся долгам и обязательствам, наращивать свой экономический потенциал в интересах собственников, учредителей и потенциальных инвесторов. Результаты анализа финансовой устойчивости в виде комплексной качественной оценки финансового состояния предприятия, полученной на базе данных финансовой отчетности, позволяют руководителям всех уровней принимать эффективные управленческие решения. В статье предложены результаты исследования сложившейся отечественной практики анализа финансовой устойчивости организаций. На основе анализа литературных источников в ходе проведенного исследования установлено, что для оценки финансовой устойчивости организации на практике используется система показателей, характеризующих изменения структуры капитала предприятия по источникам образования, запаса его финансовой устойчивости. В результате исследования выявлено, что рекомендуемые методики анализа финансовой устойчивости организации позволяют оценить ее текущую деятельность, но ориентированы, в основном, на крупные организации, имеющие значительную долю материальных оборотных средств в составе активов. В статье раскрывается суть методического подхода к анализу финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса, бухгалтерская отчетность которых формируется по упрощенной форме.

Ключевые слова и словосочетания: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, финансирование, финансовая независимость.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE BASED ON FINANCIAL STATEMENTS

V.V. Chernyakova
Bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Recently, Russian organizations have been paying increasing attention to information about the reliability and creditworthiness of business partners. Analysis of financial sustainability of any business entity is an important characteristic of its activity, financial and economic well-being, characterizes the result of its current, investment and financial development, contains the necessary information for creditors, and also shows the enterprise's ability to respond to existing debts and obligations, to increase its economic potential in the interests of Owners, founders and potential investors. The results of the analysis of financial stability in the form of a complex Qualitative assessment of the financial condition of the enterprise, obtained on the basis of financial accounting data, allow managers at all levels to make effective management decisions. The article suggests the results of a study of the current domestic practice of analyzing the financial stability of organizations. Based

on the analysis of literature sources, it is established that in order to assess the financial stability of an organization, in practice, a system of indicators characterizing changes in the structure of the enterprise's capital by sources of education and the stock of its financial stability is used. As a result of the research, it was revealed that the recommended methods of analyzing the financial stability of the organization make it possible to assess its current activities, but are focused mainly on large organizations that have a significant share of material current assets in assets. The article reveals the essence of the methodical approach to the analysis of financial stability of small business, accounting reports are formed in a simplified form.

Keywords and phrases: financial analysis, liquidity, financial stability, profitability, ratios.

Финансовая устойчивость организации определяется финансовой независимостью от внешних источников средств, способностью организации распоряжаться финансовыми ресурсами, наличием достаточной суммы собственных средств для осуществления хозяйственной деятельности [1].

Финансовая устойчивость организации – это состояние ее счетов, гарантирующее ее постоянную способность платить по счетам.

Понятие «финансовая устойчивость организации» следует рассматривать с двух позиций. В узком смысле финансовая устойчивость организации определяется коэффициентами, характеризующими структуру капитала, что характеризует стабильность финансового состояния организации, и определяется наличием определенной доли собственного капитала в общей сумме средств организации. При рассмотрении финансовой устойчивости в расширенной трактовке данное понятие определяется не только показателями, определяющими финансовую устойчивость в узком смысле, но и рядом других показателей, которые определяют ликвидность, рентабельность, оборачиваемость и другие параметры финансовой устойчивости организации. Следовательно, выполняется анализ не только структуры капитала, но и общее состояние финансов организации [2].

Каждый вид имущества организации имеет свой источник финансирования. Источниками финансирования постоянных активов, в большинстве, являются собственный капитал организации и долгосрочные заёмные средства. Чем больше доля собственных средств, вложенных в долгосрочные активы организации, тем стабильнее финансовое состояние организации.

Оборотные активы организации образуются за счёт собственного капитала, а также краткосрочных кредитов и займов и кредиторской задолженности.

Если текущие активы на пятьдесят процентов сформированы за счёт собственного капитала, а на пятьдесят процентов – за счёт заёмного капитала, существует гарантия погашения организацией внешнего долга.

Если организация переживает недостаток собственных средств, необходимых для приобретения запасов, покрытия затрат и осуществления других расходов для осуществления непрерывного производственного процесса, она вынуждена привлекать дополнительно средства из внешних источников заимствования, усиливая, тем самым, финансовую зависимость от кредиторов и пр.

Полная финансовая зависимость от внешних источников финансирования может привести к потере платёжеспособности организации. В связи с чем, оценка финансовой устойчивости организации является одной из главных задач финансового анализа.

Задачи анализа финансовой устойчивости организации состоят в следующем:

- определение общей финансовой устойчивости организации;
- расчёт суммы собственных оборотных средств и определение факторов, влияющих на ее динамику;
- оценка финансовой устойчивости в части формирования запасов и затрат и всех текущих активов;
- определение типа финансовой устойчивости организации [3].

Таким образом, финансовая устойчивость организации оценивается комплексом как абсолютных, так и относительных ее показателей на основе соотношения заёмных и собственных средств организации по отдельным статьям актива и пассива баланса.

В настоящее время алгоритм анализа финансовой устойчивости организации детально разработан и систематизирован, его этапы и методы унифицированы, в связи с чем, он проводится стандартно. Базой для оценки финансовой устойчивости организации является ее информационное обеспечение, которое зависит от использования средств организации и источников формирования данных средств.

Информационную базу анализа финансовой устойчивости организации составляет ее бухгалтерская (финансовая) отчетность, так, сведения о структуре активов и пассивов представлены в бухгалтерском балансе организации (форма по КНД 0710001), сведения о доходах и расходах организации за отчетный период представлены в отчете о финансовых результатах (форма по КНД 0710002)[8].

В результате исследования выявлено, что рекомендуемые методики анализа финансовой устойчивости организации позволяют оценить ее текущую деятельность, но ориентированы, в основном, на крупные организации, имеющие значительную долю материальных оборотных средств в составе активов.

Для малых предприятий приказом Минфина от 17.08.2012 г. №113н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. №66н» были введены новые формы внешней бухгалтерской отчетности: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. В соответствии с приказом 113н, представители малого бизнеса при составлении бухгалтерской отчетности не обязаны каждый показатель включать в отдельную строку. Иными словами, даже если показа-

тель содержит в себе несколько позиций, то в упрощенной форме отчетности он отражается одной строкой. При этом данные указываются в той строке упрощенного баланса, которая отражает наибольший удельный вес в общем составе показателя [4].

В связи с чем, для оценки финансовой устойчивости субъектов малого и среднего предпринимательства финансовая устойчивость определяется методом расчета финансовых коэффициентов.

Рассчитываемые в ходе аналитических процедур финансовые коэффициенты описывают финансовые отношения между различными статьями (или группами статей) исследуемой отчетности. Положительными моментами метода финансовых коэффициентов служат простота расчетов и исключение влияния инфляция, что особенно востребовано при анализе финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Суть метода расчета финансовых коэффициентов заключается, во-первых, в расчете соответствующего показателя и, во-вторых, в сравнении этого показателя с какой-либо базой, например, общепринятыми стандартными параметрами; среднеотраслевыми показателями; аналогичными показателями предшествующих лет (периодов); показателями конкурирующих (сравниваемых) предприятий; какими-либо другими показателями анализируемого субъекта хозяйствования, либо установленными ограничениями (нормативами).

Общую финансовую устойчивость субъектов малого предпринимательства характеризуют такие показатели, как:

- коэффициент автономии,
- коэффициент концентрации заёмного капитала,
- коэффициент соотношения заёмных и собственных средств [5].

Коэффициент автономии (коэффициент концентрации собственного капитала) показывает долю собственных средств организации в общей сумме всех средств, вложенных в ее имущество, и рассчитывается по формуле (1):

$$K_a = \frac{СК}{ВБ}, \quad (1)$$

где K_a – коэффициент автономии или коэффициент концентрации собственного капитала;

СК – собственный капитал – источники собственных средств (итог III раздела пассива баланса «Капитал и резервы»);

ВБ – валюта баланса (сумма собственного и заёмного капитала) [6, с. 102].

Финансовое положение предприятия можно считать устойчивым, если значение коэффициента не менее 0,5, то есть половина имущества должна быть сформирована за счёт собственных средств предприятия. Такое значение показателя даёт основание предполагать, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами.

Рост коэффициента автономии свидетельствует о росте уровня финансовой прочности организации, стабильности и независимости ее от внешних кредиторов, повышает гарантии погашения организацией своих обязательств перед кредиторами и расширяет возможность привлечения дополнительных средств в оборот за счет внешних источников финансирования.

Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации заёмного капитала, который характеризует долю долга в общей сумме капитала и определяется по формуле (2):

$$K_{зк} = \frac{ЗК}{ВБ}, \quad (2)$$

где $K_{зк}$ – коэффициент концентрации заёмного капитала;

ЗК – заёмный капитал (итог IV и V раздела пассива баланса) [6, с. 103].

Чем выше эта доля, тем больше зависимость предприятия от внешних источников финансирования.

Коэффициент автономии и коэффициент концентрации заёмного капитала в сумме равны единице.

Изменение доли заёмного и собственного капитала в структуре общего капитала с позиций организации и внешних субъектов анализа может оцениваться по-разному. Например, для кредитной организации предпочтителен более высокий удельный вес собственных средств, так как в этом случае уменьшается уровень финансового риска. Организации заинтересованы в большем привлечении заёмных средств, если доход от использования собственных средств выше уровня процентных ставок по займам и кредитам.

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств определяется отношением величины обязательств предприятия к величине собственных средств по формуле (3):

$$K_{з/с} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (3)$$

где $K_{з/с}$ – коэффициент соотношения заёмных и собственных средств;

ЗК – заёмный капитал (итог IV и V раздела пассива баланса) [6, с. 103].

СК – собственный капитал – источники собственных средств (итог III раздела пассива баланса «Капитал и резервы»)

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств показывает, сколько заёмных средств привлекла организация на один рубль вложенных в активы собственных средств. Увеличение значения коэффициента за отчётный период свидетельствует об усилении зависимости организации от внешних источников финансирования снижении ее финансовой устойчивости.

Взаимосвязь коэффициентов соотношения заёмных и собственных средств автономии определяется по формуле (4):

$$K_{з/с} = \frac{1}{K_a} - 1, \quad (4)$$

где $K_{з/с}$ – коэффициент соотношения заёмных и собственных средств;

K_a – коэффициент автономии или коэффициент концентрации собственного капитала [1, с. 103].

Отсюда следует нормальное ограничение для коэффициента соотношения заёмных и собственных средств: $K_{з/с} < 1$.

Если значение коэффициента соотношения заёмных и собственных средств превышает единицу, то это указывает на потерю финансовой устойчивости. При высокой оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности критическое значение коэффициента может быть выше единицы.

Отношение заёмного капитала к собственному капиталу представляет собой, так называемое, плечо финансового рычага. Если сумма собственного капитала равна сумме заёмного, плечо финансового рычага будет равно единице. Если плечо финансового рычага повышается (в результате повышения доли заёмного капитала), следует установить влияние привлечения заёмных средств на рост прибыльности собственного капитала. Важно стремиться к оптимальному уровню рассматриваемого отношения. Установить точно этот уровень достаточно сложно, так как на него оказывают влияние различные факторы.

Эффект финансового рычага возникает из-за разницы в уровне процентной ставки и прибыльности собственного капитала, а также в результате воздействия плеча финансового рычага [7].

В связи с тем, что предприятие уплачивает налог на прибыль, берётся в расчёт не весь эффект от разности между процентной ставкой и прибыльностью собственных средств, а лишь его часть, например, 75%.

Расчёт эффекта финансового рычага выполняется по формуле (4):

$$\mathcal{E}_{фр} = 0,75 (R_{ск} - K_n) \times П_{фр}, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{фр}$ – эффект финансового рычага;

$R_{ск}$ – рентабельность (прибыльность) собственного капитала;

K_n – процентная ставка;

$П_{фр}$ – плечо финансового рычага.

При расчёте рассмотренных финансовых коэффициентов следует учитывать индивидуальные характеристики исследуемой организации. В литературе по финансовому анализу отражены нормативные значения показателей, оценивающих финансовую устойчивость организации, в связи с чем, специалистам и руководству организаций следует отойти от их применения и определить собственные нормативные значения коэффициентов с учетом размера организации, вида деятельности и размеров этой деятельности.

В связи с чем, для получения более достоверных результатов об уровне финансовой устойчивости субъектов малого предпринимательства, при формировании ими упрощенной бухгалтерской отчётности следует приводить в приложения к ней наиболее важную информацию, без знания которой невозможно оценить финансовое положение организации.

Таким образом, существует множество методик анализа финансовой устойчивости организаций, периодически происходит реформация бухгалтерской и финансовой отчетности организаций. Рассчитанные на данных финансовой отчетности коэффициенты общей финансовой устойчивости решают важную задачу: довести до руководства и потенциальных инвесторов организации достоверную и объективную информацию об эффективности использования организацией своих собственных и заёмных средств в течение отчетного периода, необходимую для принятия оптимальных управленческих решений.

1. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 415 с.

2. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента: учебник / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2014. – 448 с.

3. Коваленко, О.Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия / О.Г. Коваленко // Карельский научный журнал. – 2013. № 4. – С. 13-16.

4. О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. №66н: Приказ Минфина от 17 августа 2012 №113н[Электронный ресурс] // СПС «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70237618/>

5. Совалева, Н.А. Управление финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта / Н.А. Совалева // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. № 3. – С. 88-90.
6. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие / С.В. Дыбаль. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2012. – 304 с.
7. Панов, С.Ф. Роль источников финансирования капитальных вложений в финансовом состоянии предприятия / С.Ф. Панов, М.В. Боровицкая // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 5-8.
8. Кузьмичева, И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / И. А. Кузьмичева, С.О. Некрасов // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – № XV. – С. 75 -77.

Рубрика: Мировая экономика

УДК 332.1

СВОБОДНЫЙ ПОРТ ВЛАДИВОСТОК – ОПЫТ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Е.Е. Чураков
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Одной из важнейших проблем Дальневосточного региона уже долгое время остается низкий уровень социально-экономического развития. Для решения данного вопроса государство реализует особую политику, направленную на развитие края. Одним из подобных инструментов реализации этой политики является создание свободного порта Владивосток, территории с особым режимом, который позволит ускорить развитие региона, путем увеличения интереса к развитию бизнеса и торговли на территории края.

Ключевые слова и словосочетания: *свободная портовая зона, особая зона экономического и социального развития, свободный порт Владивосток, социально-экономическое развитие, Приморский край, Дальний Восток, экономическое развитие дальневосточных территорий, Россия.*

FREE PORT OF VLADIVOSTOK – EXPERIENCE, ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL PROBLEMS OF OPERATION

E.E. Churakov
Bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

One of the major problems of the Far East region has long been a low level of socio-economic development. To address this issue the government is implementing a special policy aimed at the development of the region. One of these instruments to implement this policy is the creation of the Free Port of Vladivostok, territories with a special regime, which will accelerate the development of the region, by increasing interest in the development of business and trade in the province.

Keywords and phrases: *free port zone, a special area of economic and social development, the free port of Vladivostok, the socio-economic development, Primorsky Krai, Far East, economic development of the Far Eastern territories, Russia.*

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. С самого начала разработки режима свободного порта Владивосток, а также в процессе его реализации, существовали проблемы и недостатки в создании проекта и его работе. А поскольку процесс реализации данного проекта протекает крайне динамично, возникает необходимость постоянного мониторинга, анализа существующей ситуации, корректировки условий и действий для повышения эффективности работы режима.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. При проведении данного исследования были изучены научные публикации по теме: Е.В. Конвисаровой, А.А. Литвин – для определения предпосылок возникновения режима [1], Бетуган И.М. – исторический и

зарубежный опыт [2], а также И.В. Стихияс, С.В. Кривошаповой – специфика и проблемы его реализации на Дальнем Востоке [3].

Основная часть выделенных в данных исследованиях проблем на данный момент уже решены или находятся в завершающей части их решения. Однако учитывая динамику изменений в работе свободного порта, существует необходимость постоянного мониторинга его работы и влияния на социально-экономическую среду.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель проводимого исследования – определение и группировка существующих на данный момент проблем в работе свободного порта, а также разработка путей их решения. Для выполнения поставленной цели необходимо изучить историю становления и специфику работы режима свободного порта Владивосток, проанализировать имеющиеся на сегодняшний день итоги деятельности режима и выявить основные проблемы в его функционировании путем изучения статистических данных и мнений экспертов. Достижение поставленной цели позволит определить перспективы дальнейшей работы проекта, а также прогнозировать дальнейшее социально-экономическое развитие города Владивосток и всего региона в целом.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Решение о реализации данного режима на территории Владивостока для улучшения социально-экономического климата на Дальнем Востоке неслучайно, долгое время именно Приморский край является основным драйвером развития региона. Владивосток имеет множество необходимых для реализации данного режима характеристик. Город находится в точке пересечения многих транзитных морских путей, что делает его идеальным кандидатом для развития торговли, предпринимательства и производства на базе морских перевозок. Идея использования данного режима на Дальнем Востоке и для страны в целом не нова. Режимы Порто-Франко уже реализовывались на всей территории Дальневосточного региона, а также на территориях Крыма. Однако следует отметить специфику использования этих режимов, в первую очередь они использовались для упрощения снабжения дальних регионов продукцией первой необходимости. В тот исторический период у государства просто не существовало возможности обеспечить, столь отдаленные от центра регионы, всеми необходимыми товарами. Для достижения данной цели проводилась соответствующая политика упрощения таможенных режимов и снижение большинства таможенных сборов, что позволило быстро заполнить рынок зарубежными товарами [1, с. 353].

Использование данного исторического опыта в наши дни может быть не только малоэффективным, но и губительным для экономики региона. Основным примером при создании свободного порта Владивосток (СПВ) послужил зарубежный опыт.

Одной из первых в мировой практике зон, специализирующихся на выпуске экспортной продукции, со дня своего основания является экспортно-производственная зона Шэннон в Ирландии, которая была образована в 1959 г. в районе одноименного аэропорта, расположенного в западной части устья реки Шэннон. Благодаря удобному транспортному сообщению, а также предоставлению целого ряда льгот для потенциальных инвесторов – в частности, беспошлинного ввоза сырья, полуфабрикатов и комплектующих, низкой арендной платы за заводские помещения и склады, упрощенных процедур капиталовложений и комфортабельных бытовых условий – зона Шэннон довольно быстро смогла добиться впечатляющих результатов.

Также подобный опыт создания особых экономических зон имеется и у США в 70–80-х годах, что было связано с ростом внешней торговли США и усилением конкурентной борьбы на внутреннем рынке. В этот период появилось большое количество подобных зон в городах, не имеющих выхода к океану, но при этом играющих важную роль во внешней экономике. Это объясняется рядом факторов, наиболее важные из которых – резко возросший объем торговли США, активизация деятельности иностранных корпораций на внутреннем рынке, быстрый рост различных видов экспортных операций. В дальнейшем подобная политика привела к созданию новой торговой инфраструктуры в США.

Среди развивающихся стран одним из пионеров организации свободных зон стал Тайвань. Опыт Тайваня был настолько успешен и впечатляющим, что в дальнейшем его зоны явились своеобразной моделью создания свободных экономических зон для развивающихся стран. Первая подобная зона на Тайване была создана в 1966 г., а в середине 90-х годов там было зарегистрировано уже 240 предприятий с общим числом занятых 76 тысяч человек. Общий объем вложенных капиталовложений в предприятия превысил 1 млрд долларов [2, с. 94-97].

Сегодняшний законопроект свободного порта преследует уже другие цели, помимо таможенных процедур он охватывает практически всю экономическую деятельность не только Владивостокского городского округа, но и всего Приморского края. Основной идеей режима является создание на территории Приморского края особой экономической зоны, предоставляющей особые льготы предприятиям, работающим на ее основе, т.е. являющихся резидентами свободного порта. Для возможности создания предприятия на базе свободного порта и использования специальных налоговых льгот, будущему резиденту для получения статуса необходимо подать соответствующее заявление, а также пройти отбор по специальным критериям [4].

Одним из основных инструментов привлечения к работе резидентов в условиях данного режима является предоставление государством специальных льгот. Анализ текущих налоговых льгот для рези-

дентов СПВ, проведенный на основе первоначальных нормативных актов, а также с учетом изменений, внесенных в законодательство приморского края, обобщен в табл. 1.

Таблица 1

Основные финансовые льготы по налогам и сборам резидентам свободного порта Владивосток в сравнении со стандартными ставками налоговых сборов

Для резидентов свободного порта			
Размер страховых взносов в течение 10 лет	Налог на прибыль в течение первых 5 лет	Налог на имущество в течение первых 5 лет	Земельный налог в течение первых 5 лет
7,6%	0% (последующие 5 лет 12%)	0% (последующие 5 лет 0,5%)	0%
Для нерезидентов свободного порта			
Общий размер страховых взносов	Налог на прибыль	Налог на имущество	Земельный налог
30%	20%	2,2%	0,3-1,5%

В таблице 1 можно увидеть краткое представление основных финансовых льгот по основным налогам и сборам, которые представляются резидентам свободного порта Владивосток при осуществлении их деятельности в сравнении со стандартными ставками налоговых сборов действующими на данный момент. Данные налоговые льготы предназначены для привлечения к работе свободного порта новых резидентов и дальнейшего ускорения социально-экономического развития всего дальневосточного региона путем сокращения затрат резидентов на выплаты по налогам и сборам в начале своей деятельности [5]. Освободившиеся благодаря этому деньги могут быть использованы для улучшения состояния предприятия и создания более экономически развитой среды [3, с. 1274-1275].

Для оценки достигнутых на сегодняшний день результатов работы режима свободного порта рассмотрены основные статистические показатели его деятельности на протяжении 2016 года из официальных источников, а именно данные, предоставляемые АО «Корпорация развития Дальнего Востока» [6], отчеты о деятельности данной организации [7], а также реестр резидентов свободного порта [8]. Результаты анализа предоставлены в табл. 2.

Таблица 2

Ключевые показатели эффективности режима СПВ в 2016 году

Показатель	I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал	
	Факт	Выполнение плана %	Факт	Выполнение плана %	Факт	Выполнение плана %	Факт	Выполнение плана %
Количество новых заявок резидентов (шт.)	56	101,8	93	143	148	185	235	156,7
Количество заключенных соглашений с резидентами (шт.)	15	100	40	100	94	188	118	168,6%
Объем инвестиций заявленный в соглашениях с резидентами (млрд руб.)	28	100	101	112,60	126	120	188	134,2
Количество созданных рабочих мест, (шт.)	0	100	200	50,00	285	59,00	-	-
Количество создаваемых рабочих мест, (шт.)	-	-	-	-	-	-	23 000	124,3

Следует отметить, что по итогам 2016 года большая часть статистических показателей заметно превысила плановые значения на этот период. Так, например, количество заключенных соглашений с резидентами по итогам года составило 118 шт., что говорит о проценте исполнения плана на 68,6%. Объем инвестиций, заявленный в соглашениях с резидентами по итогам 2016 года, составил более 180 млрд руб., что говорит о перевыполнении плана на 34%. Превышение плановых значений в 2016 году является хорошим показателем реализации режима СПВ, однако следует отметить низкие показатели выполнения плана по количеству реально созданных рабочих мест. Данное снижение связано с замедлением темпов реализации проектов резидентов свободного порта. Именно данный показатель может говорить о наличии проблем в работе проекта СПВ, которые следует проанализировать.

Для исследования основных проблем и недостатков в работе СПВ были изучены отчеты таможенных служб о деятельности режима [9], а также мнения ряда экспертов по данному вопросу (Л.К. Пулина [10], Г.А. Кича [11], О.В. Гаврюшкова [12] и Д.Т. Павловна [13]).

Анализ мнений специалистов и экспертов позволил разделить существующие проблемы на две основные группы:

- территориальные;
- технологические.

К территориальным проблемам на сегодняшний день можно отнести такие проблемы как:

- обеспечение резидентов земельными участками;
- расширение территории свободного порта на близлежащие акватории;
- подготовка резидентами своего участка для реализации процедуры специальной таможенной зоны.

Вопрос об обеспечении резидентов земельными участками существовал с самого начала работы над созданием режима СПВ. На данный момент ведется активная работа по выдаче земельных участков, однако на практике оказалось, что выполнение данного условия является наиболее сложным при реализации проекта. Темпы получения предприятиями необходимых им земель крайне низкие. Рассмотрев имеющиеся на сегодняшний день мнения по данному вопросу, следует выделить основной причиной проблемы с выдачей земли – отсутствие необходимой информации по территориям, имеющимся в наличии. Существующие на данный момент кадастровые карты, составленные для отдаленных районов, являются не точными, а по некоторым территориям данные отсутствуют [6]. Поэтому, для решения проблемы необходимо провести ревизию имеющихся участков, по итогам которой будут получены актуальные и точные данные. Проведение подобных работ позволит ускорить работу по выдаче земельных участков и сделать данный процесс более понятным и доступным для инвесторов.

Следующей территориальной проблемой является проблема расширения территории свободного порта на близлежащие акватории. Вопрос о создании предприятий на базе использования морских биоресурсов в свободном порте Владивосток появился с самого начала создания режима СПВ. Данная отрасль является крайне актуальной, однако на данный момент создание подобных предприятий резидентами невозможно в соответствии с федеральным законом, регулирующем работу свободного порта. При его составлении не была продумана возможность включения в состав особой территории, помимо портовых акваторий, рыболовных зон за их пределами. Стоит отметить мнение заместителя директора департамента развития территорий опережающего развития и свободного порта Владивосток АО «Корпорация развития Дальнего Востока» Л.К. Пулиной, которая отмечает, что на сегодняшний день уже ведется работа по внесению необходимых изменений в состав федерального закона, однако на данный момент вопрос требует более детального изучения [10]. На наш взгляд для более качественной работы по внесению изменений в законодательство необходимо провести тщательный анализ проблемы совместно с резидентами, заинтересованными в данном вопросе. Это позволит разработать более качественное решение проблемы, а также значительно ускорит процесс ее решения.

Проблема подготовки резидентами своего участка для реализации процедуры специальной таможенной зоны (СТЗ) также оказывает большое влияние на ход реализации проекта. Она состоит в том, что некоторые предприятия, желающие использовать процедуру СТЗ не в состоянии подготовить свой участок по всем необходимым требованиям, в связи с недостаточной их проработкой. Как отмечает начальник службы организации таможенного контроля Дальневосточного таможенного управления Г.А. Кича, в существующих требованиях на данный момент есть ряд недостатков. Так, например, существующие требования не позволяют организовать и использовать подобную территорию на водных объектах, что необходимо, учитывая специфику данного проекта [11]. Необходимо обратить внимание на то, что работа над решением данной проблемы уже ведется, помимо этого законом предусмотрена минимизация требований к обустройству и оборудованию участка резидента в случае размещения и использования в соответствии с процедурой СТЗ исключительно товаров, являющихся основными производственными средствами. Однако на наш взгляд для более качественного решения проблемы необходимо также привлечение заинтересованных резидентов.

К технологическим проблемам реализации проекта свободного порта относятся:

- использование комплекса программных средств «Портал Морской порт»,
- использование автоматизированной системы учета при реализации резидентом процедуры СТЗ.

Реализация проекта свободного порта подразумевает под собой значительное увеличение грузооборота. Данный факт требует наличия специальных инструментов, которые позволят значительно ускорить и упростить работу таможенным органам. Таким инструментом на сегодняшний день стал комплекс программных средств «Портал Морской порт». Этот инструмент позволяет резиденту производить необходимый ему комплекс операций по перевозке, контролю своего груза на территории СПВ с любого компьютера, имеющего доступ в интернет. Согласно мнению Л.К. Пулиной, если говорить о проводимом эксперименте в морских портах по внедрению портала, то можно отметить как положительные, так и целый ряд отрицательных замечаний к его работе, позволяющих сделать общий вывод о том, что портал на сегодняшний день не готов выполнять те функции и задачи, которые на него возлагаются и требует значительной доработки [10]. В свою очередь главный государственный таможенный инспектор отдела по внедрению перспективных таможенных технологий службы организации таможенного контроля Дальневосточного таможенного управления О.В. Гаврюшкова отмечает, что работа по его улучшению постоянно ведется, и данный портал продолжит работать. На данный момент ведется ряд новых исследований, направленных на выявление недочетов в его работе. В дальнейшем благодаря данному комплексу ожидается полный переход таможенных органов на использование в своей работе электронного документооборота [12]. На наш взгляд, несмотря на существующие недостатки в работе системы, а также учитывая предполагаемые объемы грузооборота свободного порта в будущем, подобный комплекс программных средств необходим для полноценной работы режима. Проведение дополнительных испытаний программного комплекса позволит выделить и решить существующие на данный момент проблемы.

Система автоматизированного учета грузов была предложена для использования резидентами как дополнение при организации своего участка под процедуру СТЗ. Как отмечает начальник отдела Главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля ФТС России Т.П. Денисова, использование данной системы позволяет сократить количество требований, предъявляемых резидентам при обустройстве своих территорий. Данное сокращение позволяет упростить процедуру обустройства территории и открыть доступ к созданию подобных территорий для любого предприятия. Сегодняшняя проблема заключается в процедуре внедрения и использования данной системы некоторыми резидентами [13]. У резидентов на данный момент наблюдается нехватка опыта для создания и активного использования подобной системы. На наш взгляд, для решения данной проблемы необходимо пересмотреть процесс внедрения и реализации данной системы, это позволит обеспечить не только развитие, но и более активное ее использование, что в дальнейшем приведет к упрощению и ускорению процедуры СТЗ у большинства резидентов свободного порта.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, большинство проблем, существующих на данный момент, являются результатом недостаточного опыта как у резидентов свободного порта, так и у контролирующих их деятельность органов. Однако это не позволяет нам оценить текущую ситуацию реализации режима с отрицательной стороны. Следует учитывать особенности реализации режима свободного порта Владивосток, а также новизну его использования для всей страны в целом, что позволяет говорить о том, что подобная ситуация является естественной. По словам директора АО «Корпорация развития Дальнего Востока» Дениса Тихонова до сих пор существуют незаконченные объекты инфраструктуры, требующие к себе внимания. Ожидаемый срок окончания работ – конец 2017 года [6]. Основываясь на озвученных мнениях экспертов, а также учитывая срок окончания инфраструктурных объектов, считаем, что именно конец 2017 года является отправной точкой для запуска проекта свободного порта в полную силу. К данному периоду ожидается решение выделенных нами проблем, в свою очередь интерес бизнес сообщества к проекту постоянно растет, что говорит о дальнейшем его развитии и преодолении плановых показателей будущих периодов. Однако по-прежнему существует необходимость проведения подобных исследований в дальнейшем, которые позволят выявить новые проблемы и пути их решения для улучшения работы режима и ускорения социально-экономического развития региона.

1. Конвисарова, Е.В. Предпосылки создания режима свободного порта во Владивостоке / Е.В. Конвисарова, А.А. Литвин // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 9-2. – С. 352-355.

2. Бетуган, И.М. Свободные экономические зоны: международный опыт / И.М. Бетуган // *Вестник финансового университета*. – 2015. – № 2. – С. 88-97

3. Стихилиас, И.В. Проблемы эффективного функционирования территорий опережающего развития в Приморском крае / И.В. Стихилиас, С.В. Кривошапова // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 12-6. – С. 1273-1277.

4. Об утверждении критериев отбора резидентов свободного порта Владивосток. Постановление Правительства №1123 от 20.10.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_187746/

5. Корнейко, О.В. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности При-морья в условиях свободного порта Владивостока: монография / О.В. Корнейко, О.Ю. Ворожбит. – М.: Издательский дом «Библио-Глобус», 2015

6. Официальный сайт Акционерного Общества «Корпорация развития Дальнего Востока» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://erdc.ru>
7. Отчет о деятельности АО «Корпорация развития Дальнего Востока» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://erdc.ru/local/tpl/docs/otchet9.pdf>
8. Реестр резидентов свободного порта Владивосток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://erdc.ru/upload/iblock/2f6/2f6c2b97664598e92bf835fa1bba29af.pdf>
9. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php>
10. Пулина, Л.К. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» / Л.К. Пулина // Материалы заседания Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении. 2016 г.
11. Кича, Г.А. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» / Г.А. Кича // Материалы заседания Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении. 2016 г.
12. Гаврюшкова, О.В. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» / О.В. Гаврюшкова // Материалы заседания Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении. 2016 г.
13. Павловна, Д.Т. Актуальные вопросы реализации федеральных законов от 13.07.2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» и от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» / Д.Т. Павловна // Материалы заседания Консультативного совета по работе с участниками внешнеэкономической деятельности при Дальневосточном таможенном управлении. 2016 г.

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336.77

ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.В. Шабельник
магистрант, 2 курс

*Дальневосточный федеральный университет
Россия. Владивосток*

В данной статье раскрыты предпосылки развития микрофинансирования в России. Кроме того, рассмотрены основные инструменты регулирования микрофинансовых организаций, применяемые Центральным банком РФ. Приведены отличия микрофинансовых и микрокредитных компаний. Сделаны выводы о влиянии инструментов на микрофинансовый рынок.

Ключевые слова и словосочетания: микрофинансовая организация, микрофинансирование, микрофинансовая деятельность, микрозаям, микрофинансовая компания, микро-кредитная компания, инструменты регулирования.

THE INSTRUMENTS OF MONETARY POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF MICROFINANCE ORGANIZATIONS

S.V. Shabelnik
Undergraduate, 2 year

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

This article describes preconditions for the development of microfinance in Russia. In addition, it describes the basic tools of regulation of microfinance organizations used by the Central Bank of the Russian

Federation, shows the differences between microfinance and microcredit companies. The article made conclusions about the impact of tools on the microfinance market.

Keywords and phrases: *microfinance institutions (MFIs), microfinancing, microfinance activities, microloan, microfinance company, microcredit company, the instruments of regulation.*

Необходимым условием социально-экономического развития любого государства является успешное функционирование финансового рынка страны, эффективность осуществляемой кредитно-денежной политики и повышение доступности финансовых услуг. В условиях глобальной экономической нестабильности вопросы повышения их доступности для широких слоев населения и малого бизнеса, перспективы развития розничной финансовой инфраструктуры приобретают особую актуальность. При достаточно жестких условиях кредитования малого предпринимательства нельзя недооценить роль микрофинансирования, представляющего собой один из инновационных инструментов развития кредитной системы РФ. В качестве приоритетной задачи социально-экономической политики России обозначены вопросы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, в первую очередь, за счет развития институтов микрофинансирования.

Значение микрофинансирования для предпринимательства очень важно. Благодаря рынку микрофинансовых услуг заемные средства становятся доступны тем, кому трудно получить кредит в банке из-за малых объемов запрашиваемых средств, отсутствия кредитной истории и других причин.

Микрофинансирование решает две важнейшие задачи: во-первых, помогает развивать малый бизнес, приучая предпринимателей работать с заемными средствами и формировать кредитную историю, а во-вторых, содействует преодолению бедности и безработицы. В 2010 году был принят Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», т.е. создана законодательная и нормативная база для развития микрофинансирования в РФ, однако механизмы ее функционирования нуждаются в совершенствовании.

Согласно Федеральному закону «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 № 151-ФЗ под микрофинансовой деятельностью понимается деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности в соответствии со статьей 3 настоящего Федерального закона, по предоставлению микрозаймов (микрофинансирование).

Правовые основы микрофинансовой деятельности определяются Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», другими федеральными законами (ФЗ «О потребительском кредите (займе)») и т.п.

Микрофинансовая организация – юридическое лицо, которое осуществляет микрофинансовую деятельность и сведения о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом.

Микрозайм – заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей предельный размер обязательств заемщика перед займодавцем по основному долгу, установленный настоящим Федеральным законом. Микрозайм предоставляется только в национальной валюте [2].

Активному развитию МФО в России способствовали такие институциональные предпосылки как: низкий уровень жизни, высокий уровень закредитованности населения, ужесточение условий банковского кредитования в связи с возникшими кризисными явлениями – все эти явления приводят к стремительному развитию рынка микрофинансовых услуг в России.

В последние годы российский банковский сектор переживает не самые лучшие времена, причины, повлекшие данную ситуацию: во-первых, за последнее десятилетие в России произошло несколько крупных кризисов, последний из которых отразился на всем мировом пространстве; во-вторых, современная банковская система носит крайне дифференцированный характер, на фоне имеющихся в стране крупных системообразующих банков государственного типа, около половины коммерческих банков страны испытывают необходимость в дополнительной капитализации; в-третьих, в отличие от западной банковской практики, российская банковская система только в последние годы крайне неохотно пытается адаптировать Базельские рекомендации (Базель II и III), однако на фоне слабой системы риск-менеджмента и отсутствия опыта по ее построению основные риски банки преимущественно перекладывают на заемщика, что выражается в стоимости банковских продуктов и сроках предоставления кредитных ресурсов. Таким образом, ужесточение требований со стороны регулятора по увеличению размера уставного капитала, изменение нормативных показателей и т.д. – все это привело к массовому отзыву лицензий большого количества кредитных организаций или поглощению менее крупных банков более крупными. Однако проблемы коснулись и достаточно крупных банков. Сокращение прибыли, недостаточность капитала, снижение нормативных показателей и другие причины привели к тому, что даже крупные банки отказываются кредитовать малый и средний бизнес, так как оборот и доход небольшой, а риски очень велики.

Не менее существенной институциональной предпосылкой для развития микрофинансирования в России является глобализация финансовой среды, которая ставит все новые задачи в плане развития

конкурентной среды финансового рынка. Безусловно, развитие микрофинансирования как перспективного звена финансовой инфраструктуры является серьезным шагом в создании равнодоступного финансового пространства. Этим закрывается ниша кредитования для части малого бизнеса и населения, ограниченной в доступе к традиционным банковским услугам.

Согласно обзору Центробанка, в 2015 году в стране закрылось 10% банковских отделений. Количество банкоматов уменьшилось на 7%, платежных терминалов – на 10%. Банковская инфраструктура по территории России размещена очень неравномерно: 14% подразделений банков и 18% банкоматов приходится на Москву и Санкт-Петербург, что отчасти оправдано высокой численностью населения этих мегаполисов. С наступлением кризиса в экономике общее количество банковских отделений стало неуклонно уменьшаться: 2014 год – 42 тысячи, 2015 год – 37,7 тысяч, октябрь 2016 года – 34,8 тысячи.

В 2015 году продолжилась тенденция к консолидации банковского сектора: количество действующих КО сократилось на 13,8%. В России уменьшилось и их физическое присутствие: количество подразделений КО снизилось на 11,2%, количество банкоматов – на 6,9%, количество платежных терминалов КО – на 10,3%.

В малонаселенных пунктах и вовсе отсутствуют банковские подразделения.

Еще одной предпосылкой возникновения МФО является отказ от кредитования малого бизнеса в банках. Большое количество предпринимателей по тем или иным причинам не имеют доступа к банковскому финансированию, при этом потребность в заемных ресурсах, испытываемая представителями малого и среднего бизнеса в России, огромна.

Малое и среднее предпринимательство играет большую роль в обеспечении устойчивого развития экономики. Рост такого важнейшего сектора способствует решению различных экономических и социальных задач, поставленных государством перед бизнесом, особенно в свете последних событий, связанных с санкционным настроением ведущих западных стран. Мелкий и средний бизнес в этот непростой для российской экономики период может сгладить негативные процессы в сфере занятости населения, снизить уровень безработицы в стране, обеспечить социальную адаптацию работников, высвобождающихся с крупных предприятий, а также сформировать новые рыночные ниши и точки экономического роста. Кроме того, малое и среднее предпринимательство создает условия для конкурентной среды, что приводит к увеличению национальных производителей, насыщению рынка отечественными товарами и услугами, росту налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, способствует реализации задач импортозамещения. Главное преимущество малого бизнеса – это возможность быстрого реагирования на любые изменения в стране, в основном за счет своей гибкости и мобильности.

Мировой опыт показывает, что возникающие пробелы в какой-либо банковской нише, всегда пытаются заполнить другие финансовые посредники. При этом спрос даже на достаточно дорогие, но одновременно доступные кредиты будет всегда выше, чем на кредиты, требующие обеспечения или поручительства.

Основная задача современных МФО – срочное оказание финансовых услуг клиентам разного уровня, которые не имеют возможностей сотрудничать с коммерческими банками.

Микрофинансирование в России несет в себе функции расширения финансовой доступности – достижения состояния финансового рынка, при котором дееспособное население страны, а также субъекты малого и среднего предпринимательства имеют полноценную возможность получения финансовых услуг [5].

Во всем мире микрокредитование является, пожалуй, важнейшим элементом формирования предпринимательской среды, поскольку позволяет расширить финансовые возможности малого и среднего бизнеса и аккумулировать заемные средства в наиболее значимые направления хозяйственной деятельности [4].

Микрофинансовые организации, как и банковские структуры, являются составной частью экономической системы страны и нуждаются в государственном регулировании.

Функции государства как регулятора микрофинансового рынка заключаются, прежде всего, в разработке и установлении нормативно-правовых основ осуществления микрофинансовой деятельности и эффективном разделении полномочий по реализации государственной политики и мер законодательного, исполнительного и надзорно-контролирующего характера между уполномоченными государственными структурами. Нормативно-правовая база и методы финансового надзора относятся к внешним факторам, оказывающим влияние на развитие рынка микрофинансирования в целом. При этом выделяют три варианта организации надзорного процесса микрофинансовой деятельности:

- 1) внешний надзор, осуществляемый государственными органами;
- 2) внутренний надзор, проводимый органами саморегулирования микрофинансовых организаций (СРО);
- 3) комбинация двух видов надзора в соответствии со степенью их интеграции и согласованности действий.

Грамотно построенная система законодательного регулирования должна предусматривать стимулирование микрофинансовой деятельности с учетом построения принципиально новой системы надзора и контроля, создание благоприятных экономических, финансовых и правовых условий деятельности МФО, способствуя всестороннему развитию системы микрофинансирования в целом. Основная задача, стоящая перед органами регулирования микрофинансового рынка, заключается в обеспечении баланса

между доступностью финансовых услуг, финансовой стабильностью, финансовой целостностью и защитой прав потребителей.

Российский опыт регулирования деятельности микрофинансовых организаций можно условно разделить на два вида:

- пруденциальное регулирование;
- непруденциальное регулирование.

К пруденциальному виду регулирования относятся регулирующие положения и надзор, направленные на защиту финансовой системы страны путем предупреждения ситуаций, при которых несостоятельность одной организации провоцирует несостоятельность других.

Непруденциальное регулирование является наиболее актуальным для микрофинансовых организаций и имеет три основные цели:

- защиту прав потребителей финансовых услуг;
- создание благоприятных условий для деятельности МФО, предоставляющих финансовые услуги;
- проведение политики в области соблюдения микрофинансовыми организациями экономического, финансового и уголовного законодательства.

В настоящее время функции по регулированию и надзору в сфере микрофинансирования и кредитной кооперации возложены на Центральный банк России (далее ЦБ). Для выполнения возложенных на ЦБ функций в его структуре были созданы различные департаменты и службы, деятельность которых направлена на осуществление регулирования, контроля и надзора за деятельностью микрофинансовых организаций.

Согласно основным направлениям денежно-кредитной политики ЦБ на 2017 год и период 2018 и 2019 годов, в качестве основной задачи ЦБ выделяет переход к инвестиционно-инновационной модели экономического роста, главным образом за счет формирования его внутреннего потенциала и создания благоприятной среды для экономической деятельности, которая приведет к увеличению предпринимательской и инновационной активности.

Решение поставленных целей и задач возможно при условии развития всего кредитного рынка, и в том числе путем совершенствования рынка микрофинансовых услуг с использованием различных инструментов и внедрения новых инновационных инструментов, влияющих на деятельность кредитных организаций, в том числе микрофинансовых организаций.

В настоящее время Банк России в отношении микрофинансовых организаций использует в качестве инструментов только обязательные резервные требования.

Однако кроме регулирования и надзора за МФО Банк России осуществляет и иные функции/

1. Ведет государственный реестр МФО, который был создан еще в 2011 году. Реестр микрофинансовых организаций – это специальный документ, который содержит список всех официально зарегистрированных МФО в нашей стране. Ведение легальной деятельности для микрофинансовой организации возможно лишь в том случае, если компания включена в реестр.

2. Получает от всех МФО, включенных в реестр, необходимую информацию о деятельности компании, получает бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

3. Осуществляет надзор за выполнением микрофинансовыми организациями требований, установленных ФЗ [2].

Кроме того, Банк России в отношении МФО устанавливает порядок формирования резервов на возможные потери по займам.

Перенимая европейский опыт, Банк России вводит двухуровневую систему регулирования и надзора, в соответствии с которой, в том числе, микрофинансовые организации будут разделены на два вида в зависимости от размера капитала – микрофинансовые и микрокредитные компании.

Согласно дополнениям и изменениям в Федеральном законе «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 № 151-ФЗ, которые вступили в силу в 2016 году, микрофинансовые организации могут осуществлять свою деятельность только в виде микрофинансовой компании или микрокредитной компании.

Микрофинансовая компания (далее МФК) – вид микрофинансовой организации, осуществляющей микрофинансовую деятельность с учетом установленных Федеральным законом ограничений, удовлетворяющей требованиям настоящего Федерального закона и нормативных актов Банка России, в том числе к собственным средствам (капиталу), и имеющей право привлекать для осуществления такой деятельности денежные средства физических лиц, в том числе не являющихся ее учредителями (участниками, акционерами), с учетом ограничений, установленных Федеральным законом, а также юридических лиц [2].

Микрокредитная компания (далее МКК) – вид микрофинансовой организации, осуществляющей микрофинансовую деятельность с учетом установленных законом ограничений, имеющей право привлекать для осуществления такой деятельности денежные средства физических лиц, являющихся ее учредителями (участниками, акционерами), а также юридических лиц [2].

Таким образом, в качестве основных отличий МФК от МКК можно выделить следующие.

Основные отличия МФК от МКК

МФК (микрофинансовая компания)	МКК (микрокредитная компания)
Компания должна иметь не менее 70 млн рублей собственного капитала	Отсутствие требований к размеру собственного капитала
Компания имеет право выдавать займы гражданам до 1 млн рублей	Компания имеет право займы гражданам до 500 тыс. рублей
Может кредитовать предпринимателей до 3 млн рублей	Может кредитовать предпринимателей до 3 млн рублей
Может принимать деньги под проценты от физлиц и юрлиц в размере от 1,5 млн рублей	Не может принимать вложения от физлиц и индивидуальных предпринимателей (исключение – собственники компании)
Является членом саморегулируемой организации в сфере финансового рынка	Не является членом саморегулируемой организации в сфере финансового рынка.
Могут поручать идентификацию своих клиентов банкам	Не могут поручать идентификацию своих клиентов банкам
Проведение удаленной идентификации	МКК не могут проводить удаленную идентификацию

Источник: составлено автором на основании Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовой организации» от 02.07.2010 № 151-ФЗ.

В срок до марта 2017 года все микрофинансовые организации должны быть разделены на МФК и МКК. С марта 2016 года все МФО автоматически получили статус микрокредитной компании. За этот год МКК должны были определить в каком статусе им продолжить работу, остаться МКК или стать МФК выполнив все условия со стороны регулятора.

Кроме вышеупомянутых новшеств, Банком России было установлено ограничение предельного размера долга. Совокупный размер процента по займу не может более чем в четыре раза превышать сумму основного долга займа.

Для микрокредитной компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, являющихся учредителями (участниками, акционерами), и (или) юридических лиц в виде займов, Банк России устанавливает следующие экономические нормативы:

- а) нормативы достаточности собственных средств;
- б) нормативы ликвидности [2].

Для микрофинансовой компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, и (или) юридических лиц в виде займов, и микрофинансовой компании, осуществляющей выпуск и размещение облигаций, ЦБ устанавливает экономические нормативы, такие как:

- а) нормативы достаточности собственных средств;
- б) нормативы ликвидности;
- в) максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- г) максимальный размер риска на связанное с микрофинансовой компанией лицо (группу связанных с микрофинансовой компанией лиц);
- д) виды и размеры иных финансовых рисков [2].

Кроме того, Банк России предлагает установить предельно допустимый уровень задолженности заемщика по процентам по договору потребительского займа перед микрофинансовой организацией.

Для микрофинансовой организации предпринимательского финансирования ЦБ планируется установить отличные от других микрофинансовых организаций значения экономических нормативов.

Помимо осуществления контроля за соблюдением экономических нормативов Банк России устанавливает методику определения собственных средств (капитала) микрофинансовой компании, требует от органов управления микрофинансовой организации устранения выявленных нарушений в противном случае исключает МФО из государственного реестра.

На пути к совершенствованию микрофинансового сектора в 2015 году Банком России была создана автоматизированная система «Центральный каталог кредитных историй» (АС ЦККИ). Центральный каталог кредитных историй представляет собой один из подразделений Банка России и представляет информацию и отчеты субъектов кредитных историй на основании данных, представляемых ему бюро кредитных историй. Кроме того, ЦККИ предоставляет информацию и о бюро кредитных историй, в котором хранятся кредитные истории субъекта кредитной истории.

Деятельность ЦККИ носит важный инфраструктурный характер и в дальнейшем будет способствовать повышению доступности кредитных историй для кредиторов и субъектов кредитных историй и, в конечном счете, приведет к снижению кредитных рисков в банковской системе и микрофинансовом секторе России.

Принятый закон нацелен на создание условий, обеспечивающих снижение системы рисков при кредитовании, а также облегчение доступа добросовестных заемщиков к кредитным ресурсам.

Рассмотрим ряд преимуществ эффективности бюро кредитных историй и АС ЦККИ:

1. Кредитные истории позволят в дальнейшем снизить затраты по оценке кредитоспособности заемщика, повысить качество управления рисками, уменьшить долю проблемных кредитов (займов) и, как следствие, сократить расходы по созданию резервов.

2. Полная информация позволит банкам, МФК и МКК выдавать надежным заемщикам кредиты (займы) с более высоким показателем соотношения размера кредита и стоимости предмета залога, а также более низким требованиям к размеру обеспечения и гарантий.

3. Наличие кредитной истории будет стимулировать заемщиков к погашению кредитов, поскольку, в противном случае они рискуют в будущем не получить кредит в другой кредитной организации.

В совокупности все вышеуказанные факторы будут способствовать росту объемов кредитования экономики и доступности кредитов (займов) для широких слоев заемщиков. Принятый закон исходит из предположения о заинтересованности добросовестных заемщиков в формировании собственной позитивной кредитной истории, ссылаясь на которую им легче будет убедить в своей кредитоспособности.

Таким образом, введение всех вышеперечисленных инструментов позволит рынку микрофинансовых услуг выйти на новый уровень развития. А принятые меры со стороны регулятора к МФО приведут к минимизации рисков как для самих микрокредитных и микрофинансовых компаний, так и для заемщиков и даже инвесторов. Реализация комплекса мероприятий по государственному регулированию и контролю в сочетании с мерами по стимулированию и поддержке позволят микрофинансовому сектору упрочить свои позиции в финансово-кредитной системе страны, способствуя дальнейшей популяризации финансовых услуг и делая их более доступными для субъектов малого предпринимательства и широких слоев населения; формирование устойчивого рынка кредитной кооперации с широким спектром финансовых услуг, что в конечном итоге и является стратегической целью государства.

Кроме того, необходимо предусмотреть возможность доступа микрофинансового института к различного рода механизмам рефинансирования, секьюритизации и другим инновационным инструментам. Применение подобных подходов должно способствовать не только развитию самой системы как таковой, но и будет направлено на развитие именно инновационной составляющей российской экономики, а также будет способствовать укреплению МФО на финансовом рынке.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая: [по состоянию на 28 марта 2017 г.: принят ГД 24 октября 1994]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

2. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях, № 151-ФЗ: [федеральный закон по состоянию на 01 января 2017 г.: принят ГД 02 июля 2010]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

3. О потребительском кредите (займе), № 353-ФЗ: [федеральный закон по состоянию на 03 июля 2016 г.: принят ГД 21 декабря 2013]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

4. Гладкова, В.Е. Микрофинансирование как инновационный инструмент развития кредитной системы РФ: дис. д-ра экон. наук: 08.00.10 / Гладкова В.Е. – М., 2013. – 370 с.

5. Мамута, М.В. Введение в микрофинансирование / М.В. Мамута, О.С. Сорокина // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. – 2015. – № 2 (2). – С. 143–156. – doi: 10.18334/grfi.2.2.53.

6. Информационный сайт «Банк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

Рубрика: Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 368

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.С. Шевлякова
магистрант, 1 курс

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, Владивосток*

В статье рассмотрена актуальность увеличения минимального размера уставного капитала как фактора обеспечения финансовой устойчивости страховой организации. Проведен сравнительный анализ капитализации российского страхового рынка и количества страховых операторов в 2010/2016 гг.

Ключевые слова и словосочетания: *финансовая устойчивость, страховая компания, собственный капитал, уставный капитал, капитализация рынка.*

EQUITY CAPITAL AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL STABILITY OF AN INSURANCE ORGANIZATION

E.S. Shevlyakova
undergraduate of the 1st year

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

The article considers the relevance of increasing the minimum amount of the authorized capital as a factor in ensuring the financial stability of the insurance organization. A comparative analysis of the capitalization of the Russian insurance market and the number of insurance operators in 2010/2016 is conducted.

Keywords and phrases: financial stability, insurance company, equity capital, authorized capital, market capitalization.

Активное развитие рыночной экономики способствует повышению потребности в страховании, начиная от отдельных граждан и заканчивая крупными мировыми корпорациями. По своей сути, страхование является наиболее эффективным методом защиты имущественных интересов от случайных рисков. Страхователь, заключая договор страхования, перекладывает риск убытков от опасных случайных событий на страховую компанию, полагая получить возмещение в случае наступления страхового события, тем самым освобождая себя от непредвиденных убытков. Страховой компании, аккумулирующей риски страхователей, в то же время необходимо обеспечить собственную платёжеспособность, предотвращая риск банкротства. В случае банкротства страховой компании страхователь не получит страховую защиту. «Обеспечение финансовой устойчивости страховой компании есть уже непосредственная забота страховщика и его ответственность перед страхователем» [1]. Страховая компания является гарантом покрытия ущерба для своих клиентов, следовательно, потеря её финансовой устойчивости негативно скажется не только на самой компании, но и на множестве её клиентов, передавших свои риски на аутсорсинг страховщику.

Обеспечение финансовой устойчивости страховщика является основной целью для поддержания стабильного и сбалансированного развития страховой компании. Поэтому существует ряд принципов, направленных на поддержание нормальной платёжеспособности, которые необходимо соблюдать страховым компаниям.

Законодательством РФ закреплены основные требования, которые являются гарантиями обеспечения платёжеспособности страховщика. Согласно Закону РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» гарантиями являются:

- экономически обоснованные страховые тарифы;
- средства страховых резервов, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, со страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию;
- собственные средства (капитал);
- перестрахование [8].

Вопросы формирования уставного капитала, как инструмента обеспечения финансовой устойчивости страховой организации, в настоящее время недостаточно хорошо изучены. основополагающей точкой зрения в научных кругах признана мысль о весомом влиянии уставного капитала на финансовую устойчивость страховщиков. Финансовой гарантией платёжеспособности признан собственный капитал страховщика [7].

Однако ряд ученых-экономистов считают, что собственный капитал является дополнительной гарантией финансовой устойчивости. По их мнению, данный источник теряет свое значение с ростом объема страховых операций [9,10]. В качестве примера можно вспомнить истории ухода со страхового рынка таких страховых компаний, как «Компаньон» с уставным капиталом в размере 2,1 млрд рублей, компании «Россия» – уставный капитал 2 млрд рублей, «Гефест» – 750 млн рублей. Несмотря на значительные размеры уставных капиталов, эти страховщики не смогли сохранить свою платёжеспособность, вследствие чего регулятор страхового рынка – Банк России принял решение об отзыве лицензий на осуществление страховой деятельности. Существующая система регулирования страхового рынка РФ основана на европейской системе Solvency-I, которая уже считается не соответствующей современным требованиям рынка. Данная директива в основном ориентирована на регулирование страхового рынка через размер уставного капитала.

Безусловно, собственный капитал в целом и уставный капитал, в частности, имеют значение при обеспечении необходимого уровня финансовой устойчивости. В России и в западных странах существует требование к минимальному размеру уставного капитала, без которого невозможно осуществление страховой деятельности. Достаточность собственного капитала позволяет страховщикам планировать свою деятельность на страховом рынке, включая в страховой портфель более крупные риски страхователей. К тому же, если страховая компания только начинает свою деятельность, либо планирует заниматься новыми видами страхования, ей необходимы финансовые ресурсы для обеспечения страхового

покрытия сделок, заменяющие еще не сформированные страховые резервы. Можно сказать, что достаточный уровень собственного капитала защищает страхового оператора от банкротства, если есть, например, негативные аспекты в формировании политики перестрахования или в недостаточном уровне страховых резервов. Таким образом, объясняется актуальность установления минимального размера уставного капитала для страховщика.

Предполагается, что с 1 января 2018 года минимальный уставный капитал страховых компаний должен увеличиться в 2,5 раза – до 300 млн рублей. Помимо всего, в настоящее время установленный минимум уставного капитала не позволяет страховым операторам конкурировать с коллегами на мировом рынке ввиду несоизмеримой разницы совокупного уставного капитала и объема рисков, которые они потенциально могут принять на страхование. Таким образом, государство законодательно пытается поднять уровень конкуренции для отечественных игроков на страховом рынке.

В последнее время существует негативная динамика снижения количества страховщиков на рынке. Тенденция вызвана потерей страховщиками их платёжеспособности, вследствие чего у компаний были отозваны лицензии. Например, за 2016 год было отозвано 73 лицензии страховых компаний, при этом общее количество страховщиков составило 256 компаний. Доля отозванных лицензий составила почти 24% [4]. История развития страхового рынка имеет неоднократный опыт увеличения уставного капитала. Так, в 2010 году были приняты поправки к закону об увеличении требований размера минимального уставного капитала в 4 раза. С 1 января 2012 г. страховщики обязаны привести уставный капитал в соответствие с новыми поправками. По итогам 2010 года было отозвано 89 лицензий страховщиков, а доля отозванных лицензий в общем объеме составила почти 13%. В 2012 году количество страховщиков уменьшилось на 103 компании, при этом доля отозванных лицензий составила 19%. Можно сделать вывод, что отзыв лицензий у страховщиков вызван тем, что они не смогли обеспечить необходимый уровень финансовой устойчивости и платёжеспособности и соответствовать новым требованиям законодательства.

Одной из причин, побуждающих государство регулировать размер уставного капитала, является снижение капитализации страхового рынка. Вместе с тем, вопреки ожиданиям, увеличение уставного капитала приводит к уходу с рынка ряда компаний, и в совокупности капитализация рынка уменьшается. В долларовой эквиваленте, а именно в долларах США оценивается капитализация страховщика на мировом страховом рынке, совокупный уставный капитал страховых компаний находится на уровне показателей 2004 г. (3,6 млрд долл. США) [10]. «Капитализация страхового рынка, вопреки оптимистичным прогнозам некоторых экспертов страхового рынка, катастрофически уменьшается» [2]. С января 2016 г. по март 2017 г. совокупный уставный капитал субъектов страхового дела повысился на 6,5% и в общем объеме составил 212 млрд рублей. Однако, прирост был связан исключительно с увеличением уставного капитала перестраховочных компаний. Стоит отметить, что основное повышение уставного капитала пришлось на АО «Российская национальная перестраховочная компания» (РНПК), где единственным учредителем и акционером является Центральный Банк РФ. Уставный капитал страховщиков, занимающихся прямым страхованием, за тот же период снизился практически на 20 % (на 11 млрд рублей). Данное снижение вызвано уменьшением количества страховых операторов на российском рынке. По итогам 2012 года при снижении количества страховщиков с 579 до 469 уставный капитал возрос на 16,7%, что по большей части связано с проводимой работой по повышению уровня уставного капитала страховщика. Страховые компании, которые не смогли «докапитализировать» свой капитал, в итоге ушли с рынка или объединились с другими компаниями. Тогда увеличение минимального размера уставного капитала страховых организаций не дало ожидаемого эффекта совокупного повышения капитализации страхового рынка, привлечения в отрасль дополнительных инвестиций и повышения доверия к страховым компаниям со стороны страхователей [6]. Главным недостатком проводимой политики в 2010-2012 гг. является потеря огромной части страхового регионального рынка, вследствие чего увеличилась монополизация российского страхового рынка.

Президент Союза «Национальная страховая гильдия», вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Э.Л. Платонова считает, что поправка к закону «Об организации страхового дела в РФ» скажется на страховом рынке неблагоприятно, и к тому же она – малоэффективна. По её мнению, «регулирование страхового рынка через требования к уставному капиталу является устаревшей и неэффективной мерой. Как показывает опыт, в результате повышения уставного капитала в 2012 году цели так и не были достигнуты» [6].

Новые поправки к закону, устанавливающие увеличение необходимого для ведения деятельности уставного капитала, почти никак не затрагивают Топ 20 страховщиков, на долю которых приходится 78% страховых премий от общего количества поступлений на рынке. В некоторых субъектах РФ ситуация выглядит еще более неблагоприятно. Например, по итогам 2016г. в Амурской области 97,7% страховой премии приходится на Топ-20 страховых компаний. Небольшие страховые компании, в основном работающие на региональных рынках, чей уставный капитал составляет до 600 млн рублей, оказываются в крайне неблагоприятной ситуации: наращение уставного капитала в 1,5 или 2 раза. Для многих компаний — это будет непосильная задача, вследствие чего им придется покинуть страховой рынок по причине невыполнения требований законодательства РФ. Между прочим, региональные страховщики выполняют социальную роль в обеспечении имущественной защиты граждан и предпринимателей. А уход региональных страховых операторов с рынка снизит конкуренцию на рынке, вследствие чего качество услуг страхования также будет снижено. «Российский страховой рынок – рынок с высоким

уровнем монополизации (олигополистический рынок). Очевидно, что развитие олигополии негативно влияет на развитие конкуренции, а, следовательно, не только не способствует устранению противоречий между участниками страховых отношений, но и усугубляет их» [3].

На настоящий момент существует новая директива – Solvency-II, которая представляет собой концепцию риск-ориентированного подхода к осуществлению регулирования и надзора за деятельностью страховщиков Европейского союза. Данный подход предусматривает расчет страхового капитала посредством оценки рыночных, катастрофических и операционных рисков страховщика. Поэтому для повышения уровня финансовой устойчивости необходимо развивать не только капитализацию компаний, но и другие немаловажные инструменты. Например, это может касаться установления на уровне законодательства основных положений перестраховочной политики для страховщиков. Известно, что эффективная перестраховочная политика способна укрепить платежеспособность страховой компании.

Таким образом, собственный капитал является важной составляющей в развитии страховой компании. Однако, увеличение минимального размера уставного капитала не является ключевым инструментом повышения финансовой устойчивости страховой организации. Для российского рынка важно приступить к внедрению директивы Solvency-II, а также к развитию требований по другим гарантиям повышения финансовой устойчивости.

1. Васюкова, Л.К. Инвестиции как форма реализации предупредительной функции страхования: монография / Л.К. Васюкова, В.А. Останин. – Новосибирск: ООО «Агентство «Сибпринт», 2012.

2. Васюкова, Л.К. О ключевых рисках российского страхового рынка / Л.К. Васюкова, Н.А. Мосолова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – №9 (49). – С.72-77.

3. Васюкова, Л.К. Совершенствование системы антимонопольного регулирования страхового рынка России / Л.К. Васюкова, Н.А. Мосолова, Е.В. Швецова // Наука Красноярья. – 2016. – №4(37). – с.181-191

4. Грачева, Е.Ю. Правовые основы страхования: учеб. пособие / Е. Ю. Грачева. – М.: Проспект, 2015. – 123 с.

5. Динамика рынка / Медиа-Информационная группа «Страхование сегодня» (МИГ) [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?unAction=a06> (дата обращения 10.11.2016 г.)

6. Куда летит страховая отрасль? / Медиа-Информационная группа «Страхование сегодня» (МИГ) [Электронный ресурс] – Режим доступа – <http://www.insur-info.ru/interviews/1107/> (дата обращения 15.02.2017 г.)

7. Никулина, Н.Н. Страхование: учеб. пособие / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. – М., ЮНИТИ. – 511 с., 2008.

8. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 27.11.1992 г. №4015-1: принят Гос. Думой 27.11.1992 г.: [ред. от 23.05.2016 г.]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198236>

9. Рапницкая, Н.М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях / Н.М. Рапницкая // Вестник МГТУ. – 2010. – №1. – С.68-72.

10. Чернова, М.Н. Страхование: финансовые аспекты: учеб. пособие / М.Н. Чернова, Г.Ф. Каячев, Л.В. Каечева. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 284

Рубрика: Бухгалтерский учет и статистика

УДК: 338

РОЛЬ УЧЕТА И АУДИТА ПОСТУПЛЕНИЯ И ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ

А.А. Шулятьев
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Находка*

В статье изучается и анализируется роль учета поступления и продажи товаров в организациях торговли, а также суть аудита данных операций и оценка результатов проверки для формирования дальнейшей деятельности организации. На основе данного исследования раскрывается сущность исследуемых понятий, а также зависимость учета и аудита на принятие управленческих решений руководством торговой организации.

Ключевые слова и словосочетания: *товары, организация, торговля, учет, аудит, оптимизация, финансовый результат.*

ACCOUNTING AND AUDIT OF RECEIPT AND SALE OF GOODS

A.A. Shulyatiev
bachelor, 4th year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Nakhodka

The article examines and analyzes the role of accounting for the receipt and sale of goods in trade organizations, as well as the essence of the audit of these transactions and the evaluation of the results of the inspection for the formation of the further activities of the organization. On the basis of this author's research, the essence of the investigated concepts is revealed, as well as the dependence of accounting and auditing on the management decisions of the management of the trade organization.

Keywords and phrases: goods, organization, trade, accounting, audit, optimization, financial result.

В любой торговой деятельности предприятия основным ключевым понятием является товар. С давних времен торговля и товар были основой экономических, дипломатических отношений как внутри государства, так и извне. Такие великие деятели, как А. Смит, К. Менгер, К. Маркс раскрывали товар как определенную экономическую категорию со своей сущностью, необходимостью и свойствами. Однако наибольших успехов добился А. Маршал, именно он соединил воедино классическую теорию и маржинализма. А также определил рыночную ценность товара, которая определяется в выявлении равновесия между предельной полезностью товара с теорией спроса и предложения, с теорией предельных издержек [1].

Роль учета и аудита поступления и продажи товаров для торговых организаций является источником продолжительности их деятельности, экономической стабильности и планом повышения эффективности предприятия. Это объясняется тем, что неграмотный или неточный учет, а также отсутствие проведения аудиторской проверки может привести предприятие к банкротству.

Для торговых предприятий основным объектом бухгалтерского учета являются товары. Основной задачей бухгалтерского учета является необходимость обеспечения полного учета, связанного с поступлением и выбытием товаров, а также своевременное отражение в журнале хозяйственных операций. Исходя из Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов», утвержденного приказом Минфина РФ от июня 2001 г. (ред. от 16.05.2016) № 44н, товары – часть материально производственных запасов, которые приобретены или получены от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи [2]. Опираясь на пункт 5 из ПБУ 5/01, все товары принимаются к бухгалтерскому учету только по фактической себестоимости. Фактическая себестоимость, это такая стоимость в которой учитываются только затраты на приобретение товаров, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов.

Принимая в учет данное ПБУ 5/01, учет обязан вестись в строгом его следовании. Это обязательное условие для достоверного учета на предприятии, для предотвращения ошибок в сальдово-оборотной ведомости для отражения финансового результата.

На современных этапах хозяйствования основной задачей для хозяйствующего субъекта считается создание экономического функционирования для прогрессивного формирования финансового результата и итога проделанной экономической работы, финансово-хозяйственной деятельности торговой компании.

Для торговых организаций главным фактором, определяющим финансовое положение и результат, является торговая наценка. В учете торговая наценка будет считаться элементом покрытия расходов, связанных с ведением торговой деятельности предприятия, а также статьей и фактор формирования финансового результата. Поэтому так важно следить и учитывать все суммы, которые приходятся на счет 41 «Товары» и счет 42 «Торговая наценка». Своевременный и правильный учет благоприятно скажутся на конечном финансовом положении и результате компании торговли.

Для учета товаров и отражения финансового результата также используют номенклатурный номер. Это делается для облегчения поиска конкретного товара или группы, а также потому, что в современных условиях рынка ведения бухгалтерского учета сводится к автоматическому. На сегодняшний момент бухгалтерский аппарат учет ведет товаров при помощи оборотных ведомостей с помощью компьютерных программ, это существенно сокращает время обработки данных, облегчает процесс работы и время поиска данных. Но бухгалтерский учет на предприятии обязан и должен вестись непрерывно, чтобы верно и точно все отразить, а также для предотвращения разночтений. Весь учет можно проследить в сальдово-оборотной ведомости. Однако, даже используя компьютерную технику, человек остается человеком и может допускать ошибки. Именно для подтверждения всех значений и операций в произведенном учете следуют обратиться к аудиту. Аудит будет являться подстраховкой и убедительным значением для отражения значений в учете. Не все организации обязаны проводить аудиторскую проверку, но большинство прибегают к инициативному аудиту, для достоверной отражении информации, а также для возможной оптимизации.

Аудит – это форма независимой проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, то есть аудируемого лица, для определения ее достоверности, точности и правильности. Целью ауди-

торской проверки операций, связанные с движением товаров, определяется в установлении непосредственной точности и самое важное законности всех проведенных операций, которые впоследствии нашли свое отражение в бухгалтерской отчетности компании [3].

Исходя из федерального закона №307 «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 (ред. от 03.07.2016), аудит подразделяется на две категории обязательный и инициативный. Проведение обязательного аудита проводится в статье 5 данного закона [4]. Но обширное множество торговых компаний не подвергаются обязательному аудиту, поэтому их решением становится проведение инициативного аудита. Такое решение руководствуется тем, что для руководства компании, менеджеров, звена управления нужна не просто информация об учете, которая сводится в предоставлении бухгалтерского баланса и отчете о финансовых результатах, а ее проверка, анализ, подробное рассмотрение движения товара по первичным документам и отражение ее в учете.

Инициативный же аудит определяется как проведение аудиторской проверки компании на ее непосредственной территории только по решению руководства организации за счет своих сил или при помощи специальных аудиторских групп за оплату.

Здесь имеет место быть такие понятия как внешний и внутренний аудит. При обязательном аудите торговых и иных компаний всегда проводится внешняя аудиторская проверка. Однако, для инициативного аудита больше всего характерен внутренний аудит, да и проведение внешнего аудита, используя услуги аудиторской компании очень дорогостоящая процедура. Поэтому для большинства предприятий торговли подходящим решением для проверки собственной выполненной работы в ходе учета товаров это проведение внутреннего аудита. Это означает создание на базе предприятия группы аудиторской проверки, куда непременно должны входить материально-ответственные лица, а также сотрудники бухгалтерского аппарата. Внутренний аудит – упорядоченная деятельность организации, цель которой провести конкретный и подробный анализ обеспеченности и функционирования компании, а также выявления оценки. Анализ возможностей, стимула и потенциала предпринимательских субъектов региона считается задатком успешной финансовой и экономической деятельности организации [5].

В процессе аудиторской проверки по учету движения, а также поступления товаров проверяются все операции, связанные тем или иным участием товаров, проводятся следующие этапы проверки:

- аудит поступления товаров;
- аудит товаров, переданных и хранящихся на складе;
- аудит всех заключенных договоров между организацией и поставщиками;
- аудит продажи товаров;

Самое важное и самое главное место в работе аудитора над проверкой аудируемого лица является составление общего плана и программы проверки. Эти две составляющие являются основой для детального разбора по учету движения товаров.

Общий план аудита – предполагаемый обзор и объем намеченных работ для проведения аудита по операциям, связанным с движением товаров, а также порядок проведения этих самых работ. Общий план должен следовать правилам, установленным правилом (стандартом) №3 от постановления правительства РФ от 23.09.2002 №696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» [6].

Для более детального разбора на помощь приходит программа аудита по движению товаров. Именно программа раскрывает, что проверять, что входит в каждый объект исследования, какие документы подлежат проверке.

Программа аудита – прямое продолжение развития плана аудиторской проверки с проведением детальным перечнем процедур, завязанных на операциях с движением товара, а также его учете и отражение в бухгалтерской финансовой отчетности. Для аудита движения товаров, программа аудита будет иметь две части. В первую часть войдет подготовка, создание и принятие программы, в которой расписаны подробные шаги проверки и соответственно проведение проверки на ее основании. В данной части представляются следующие процедуры с указанием проверяемых документов:

- аудиторская проверка оприходования товаров на основании приходных кассовых ордеров, товарно-транспортных накладных, счетов-фактур;
- аудиторская проверка наличия и правильности оформления первичных документов по поступлению товаров на основании графика документооборота, товарно-транспортных накладных, доверенностей;
- аудиторская проверка достоверности отражения операций по поступлению товаров в бухгалтерском учете.

Вторая же часть предусматривает и представляет тест системы внутреннего контроля. Данный тест в полной мере раскрывает итоги проведенной аудиторской работы в ходе проверки движения товаров. Именно тест в очень простой форме показывает, что имеется или наоборот не имеется как в учете, так и в документообороте. Тест СВК очень важный и структурный вид аудиторской работы над проверкой поступления и движения товаров. В ходе ее составления выявляются возможные ошибки и неточности в учете со стороны аудируемого лица.

Итогом аудиторской проверки аудита движения и поступления товаров в организации выражается в отчете и заключение аудитора. Это последняя черта, рубеж, которой дает непредвзятую оценку дея-

тельности организации. А в условиях торговли, постоянных экономических «тревог» для организации, занимающейся торговлей, учет и аудит поступления товаров является необходимостью, чтобы не потерять свое место на рынке. Аудиторское заключение, мнение аудитора раскрывают полную картину деятельности, естественно с некоторыми оговорками и уместным риском, так как точную и четкую статистику не сможет дать ни один человек, ни один аудитор.

Для принятия грамотных управленческих решений, разработке стратегий, бизнес планов на предстоящие периоды торговой организации необходимо постоянно следить за тем как ведется учет товаров. А для достоверной информации необходимо обратиться к аудиту. Аудит поступления и движения товаров, сможет показать возможные экономические бреши, на нестыковки в бухгалтерском учете, а также на возможные ошибки в итоговой бухгалтерской финансовой отчетности. Так как стабильность на рынке зависит от одной правильно введенной и подтвержденной цифрой, суммой, а товары для торговой организации являются не просто предметом необходимости, а экономической составляющей, то учет и аудит товаров являются жизненно необходимым.

Таким образом, аудит движения товаров позволяет организации выявить и максимально оптимизировать систему учета товаров, а также обеспечить управляющее звено информацией для принятия стратегически важных решений на экономической арене. Аудит позволяет организации выявить возможные запасы, различные неверные графы в учете, которые несут соответствующие экономические результаты. Под понятием оптимизации имеется в виду увеличение выручки предприятия, так как товары являются основной статьей выручки торговой компании, именно от продажи товаров компания получают выручку. Но самый важный показатель для предприятия есть и остается прибыль, а чтобы ее увеличить необходимо сократить затраты связанные с приобретением, хранением товаров, если это возможно. Аудит помогает пересмотреть договора, счета, накладные, выявить затраты, а также избежать штрафов за ошибки, которые могут быть допущены в учете. Для получения положительного финансового результата торговой компании и нужно проводить аудит движения товаров. Только аудит сможет раскрыть весь учет, найдет ошибки и пути наиболее выгодной реализации товара. Аудит это кластер управленческих решений, который позволит торговой компании добиться больших успехов.

Необходимо отметить, что каждый год принимаются новые законы в области бухгалтерского учета, а также переформулировка или изменение глав или пунктов данных законов, принимаются в счет указания и пояснения от Министерства финансов. Порой это перечень представляет собой значительный объем. Начало 2017 года не стало исключением, в нем также присутствуют разного рода исправления или добавления в законах и их необходимо учитывать на предприятии. Так можно привести в пример, что отсутствие пояснений в отчетности для предоставления налоговой службы будет чревато выплатой штрафов в размере от 5-20 тысяч рублей. Или же есть изменения в сроках подачи отчета по страховым взносам, отчетности о стаже работника. Занимаясь торговой деятельностью организации необходимо это учитывать, чтобы избежать налоговых санкций, штрафов и выплат, поэтому вести грамотный учет, а также проверять его аудиторской проверкой является не прихотью, а важной частью на экономической стабильности и хорошей экономической репутации предприятия торговли. Намечаются исправления ФСБУ в области «Основных средств» и «Запасов», а также правки в ПБУ. Для организации торговли поступление товаров, их учет, а также продажа является ключевым механизмом работы и все изменения необходимо будет принимать в учете для грамотного отражения информации, а аудит операций как связанных с товарами, так и прочими организациями, проверит, настолько ли точно все отражено в отчетности и в журналах хозяйственных операций, учитывала ли организация все новые изменения, которые необходимо было принять. Таким образом, роль учета и аудита поступления и продажи товаров неразрывно связано друг с другом, и если учет должен вестись в грамотном и четком следовании законам, то аудит проверит, так ли все есть на самом деле.

1. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: учебник / Е.Ф. Борисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2015. – 399 с.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01): приказ Министерства финансов РФ от 09.06.2001 г. № 44н (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». – Режим доступа <http://www.consultant.ru/>

3. Рогуленко, Т.М. Основы аудита / Т.М. Рогуленко. – М.: Флинта, 2015. – 672 с.

4. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». – Режим доступа <http://www.consultant.ru/>

5. Царева, Н.А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае / Н.А. Царева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1 (54). – С. 981–987.

6. Федеральное (правило) стандарт аудиторской деятельности 3 «Планирование аудита» от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». – Режим доступа <http://www.consultant.ru/>

Секция 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Рубрика: Экономика

УДК 658.15

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.А. Антонова
магистрант

*Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко
Луганская народная республика. Луганск*

В статье проанализированы определения собственного капитала, исследована система управления собственным капиталом, приведены показатели оценки эффективности системы управления собственным капиталом предприятия, охарактеризован процесс управления собственными средствами предприятия, обеспечивающий эффективное и рациональное использование накопленной части собственного капитала и формирование собственных финансовых ресурсов, которые в свою очередь, обеспечивают дальнейшее развитие предприятия.

Ключевые слова и словосочетания: *собственный капитал, заемный капитал, оптимизация управления собственным капиталом, система управления собственным капиталом.*

MANAGEMENT OF THE COMPANY'S OWN CAPITAL

A.A. Antonova
undergraduate

*Lugansk National Taras Shevchenko University
Lugansk People's Republic. Lugansk*

The article analyzes the definitions of equity, examines the system of managing own capital, provides indicators for assessing the effectiveness of the enterprise's own capital management system, describes the process of managing the company's own funds, ensuring efficient and rational use of the accumulated portion of equity capital and the formation of its own financial resources, which in turn, Provide further development of the enterprise.

Keywords and phrases: *own capital, borrowed capital, optimization of management of own capital, management system of own capital.*

Актуальность. Создание и нормальное функционирование предприятий любой формы собственности невозможно без формирования достаточного объема собственного капитала. Ведь собственный капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости. Актуальность темы определяется тем, что все чаще встает вопрос решения проблем управления собственным капиталом как основным источником, способствующим эффективной деятельности и повышению конкурентных преимуществ предприятия.

Целью статьи является рассмотрение методологических основ управления собственным капиталом на предприятии.

Наиболее известными разработками, посвященными проблемам управления собственным капиталом предприятия, являются труды И.А. Бланк, В.И. Бережной, Ю.В. Масюк, И. Спильник, М.И. Кутер, О.М. Рудницкой, Д. Ван Хорн, И. Бегге, М. Стельмах, Е. Бригхем и др.

Собственный капитал является одним из важнейших факторов эффективности любой экономической деятельности предприятия. Его динамика может свидетельствовать о качестве финансового менеджмента, структуре и направлении использования, которые непосредственно влияют на формирование благосостояния владельцев, определяя рыночную стоимость предприятия.

Собственный капитал предприятия – это финансовые ресурсы, которые оно вкладывает для организации и финансирования хозяйственной деятельности. Нормой для успешной, рентабельной работы предприятия, его высокой конкурентоспособности на рынке и финансовой устойчивости является ситуация, при которой собственный капитал составляет большую часть (более 50%) его финансовых ресурсов [6].

В международной практике ведения бухгалтерского учета собственный капитал рассматривается как капитал, вложенный акционерами компании, и включает два источника:

- вложенный капитал – инвестиции акционеров компании;
- накопленная нераспределенная прибыль, реинвестированная в бизнес.

Состав собственного капитала предприятия представлен на рис.1.

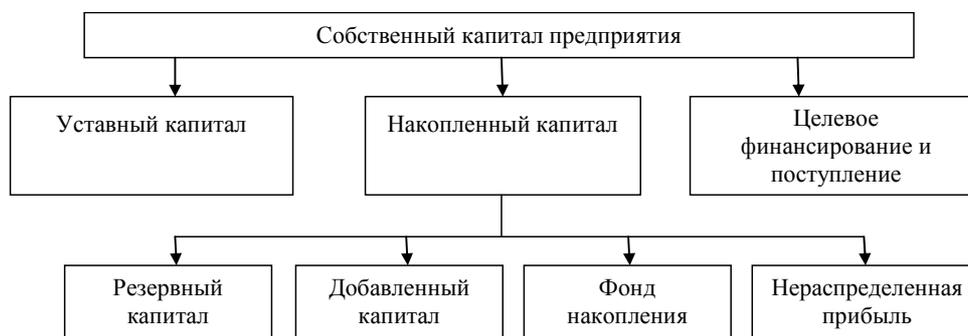


Рис. 1. Источники собственного капитала предприятия

Управление собственным капиталом по И.А. Бланку – это система мер и методов, направленных на обеспечение эффективного использования уже накопленной его части и формирования собственных ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия [1].

Управление капиталом – это система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с оптимальным его формированием из различных источников, а также обеспечением эффективного его использования в различных видах хозяйственной деятельности предприятия [2, с.259]. То есть, управление капиталом – это воздействие субъекта рынка (т.е. предприятия) на объект управления (т.е. капитал) с целью эффективного и оптимального использования этого объекта для ведения хозяйственной деятельности субъекта.

Система управления собственным капиталом предприятия, по мнению И.А. Бланка, состоит из управления формированием капитала и управления использованием капитала.

Под управлением формированием капитала следует понимать совокупность процессов подготовки и осуществления управляющих воздействий, которые направлены на достижение оптимальной структуры капитала и объемов оптимального соотношения различных форм капитала при приемлемом уровне риска.

Под управлением использования капитала следует понимать совокупность процессов подготовки и осуществления управляющих воздействий, направленных на максимально эффективное распределение по приоритетным направлениям составляющих собственного капитала.

Осуществляя управление собственным капиталом на предприятии, необходимо учитывать следующие факторы, а именно: оценку объема, динамики и структуры собственного капитала; оценку достаточности и обоснования потребности в собственных финансовых ресурсах; анализ формирования и изменений отдельных составляющих собственного капитала и показателей его эффективности, направлений роста и отдачи; оценку дивидендной политики и параметров ценных бумаг собственной эмиссии [8].

За счет собственного капитала предприятия должны полностью покрывать необоротные активы и минимизировать величину оборотных активов (желательно 50% плановых оборотных средств). Эффективность использования собственного капитала характеризуется такими показателями: как фондоотдача и рентабельность.

Ученые выделяют более 40 различных показателей, которые применяют для анализа капитала в целом и собственного капитала в частности. Однако, в большинстве этих показателей собственный капитал рассматривается обобщенно, то есть, во внимание не берут его составляющие.

Необходимо отметить, что процесс управления собственным капиталом основывается на определенном механизме, который представляет собой систему основных элементов и функций, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений. Отметим, что достаточное внимание необходимо обратить на состав собственного капитала и изменения, произошедшие с ним в течение рассматриваемого периода. Значение каждого элемента собственного капитала по данным баланса необходимо оценить по показателям удельного веса в итоге капитала и в валюте баланса, а также проследить их динамику за отчетный период [7].

Важным направлением управления капиталом предприятия является оптимизация структуры капитала, которую обычно выполняют в три этапа:

- исследования существующей структуры капитала и определения его структурного влияния на эффективность функционирования предприятия;

– определение приоритетных направлений управления структурой капитала, их взаимодополнения и согласованности;

– формирование комплексных путей оптимизации структуры капитала.

Для обоснования направлений управления капиталом используют различные модели, базисом которых являются противоречия мыслей экономистов относительно возможности оптимизации структуры капитала предприятия и выделение основных факторов, определяющих ее механизм [4].

Организационно-экономический механизм эффективного управления капиталом предприятия должен обеспечивать достижение стратегических целей через моделирование оптимальных пропорций развития предприятия в конкретных условиях функционирования рыночных отношений.

Для совершенствования организационно-экономического механизма нужно разработать общую стратегию управления капиталом предприятия. Разработка методологии управления капиталом должно основываться на научно обоснованных принципах и правилах поведения, выражающих динамичность и восприимчивость к меняющимся условиям, спланированных результатов производственно-хозяйственной деятельности и интегрированности с общей системой управления предприятием [3].

Капитал всегда является необходимым атрибутом деятельности – от момента создания предприятия до его ликвидации или реорганизации. В свою очередь, управление капиталом предполагает влияние на его объем и структуру, а также источники формирования с целью повышения эффективности его использования. Отлаженный механизм управления капиталом предполагает: четкую постановку целей и задач управления капиталом, а также контроль над соблюдением в плановом периоде; усовершенствования методики определения и анализа эффективности использования всех видов капитала; разработка направлений оптимизации процесса управления капиталом, а также их анализа и внедрения; разработка методики оперативного управления высоколиквидными оборотными активами; разработка общей стратегии управления капиталом; использования в процессе управления экономических методов и моделей, в частности при анализе и планировании; ориентацию на использование внутренних рычагов влияния на процесс управления капиталом [5].

Выводы. Таким образом, эффективное управление собственным капиталом – это система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с оптимальным его формированием из различных источников, а также обеспечением эффективного его использования в различных видах хозяйственной деятельности предприятия. Совершенствование системы управления капиталом предприятия, в частности его формирования и использования, приобретают особое значение, поскольку создание и развитие необходимой финансовой ресурсной базы является важным условием устойчивого экономического роста.

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие / И.А. Бланк // Дне-пропетровский государственный аграрный университет. – К.: Ника-Центр, 2009. – 592 с.

2. Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия. – М.: Ника-Центр, Эльга, 2013. – 448 с.

3. Блонская, В.И. Диагностика управления капиталом предприятия / В.И. Блонская, Т.М. Хватамуха // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2014. – Вып. 19.11. – С. 252-258.

4. Золотаренко, В.А. Функционально-структурная модель управления структурой капитала предприятия / В.А. Золотаренко // Управление развитием. – 2011. – № 1 (98). – С. 147-150.

5. Липич, Л.Г. Капитал в системе управления предприятием / Л.Г. Липич, И.А. Гадзевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/menagement/2009_647/20.pdf

6. Марковский, С.Н. Анализ деятельности предприятий / С.Н. Марковский // Экономика Украины. – К., 2012. – №2. – С. 25-35.

7. Масюк, Ю.В. Особенности оптимизации управления капиталом в условиях кризиса / Ю.В. Масюк, Л.И. Бровко // Научный вестник Ужгородского университета. – 2015. – №33 (2). – С. 181-185

8. Стельмах, М. Механизм формирования рациональной структуры предприятия / М. Стельмах // Экономический анализ. – 2014. – №5. – С. 339-343.

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО БАНКОВ КНР И ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Ван Лу

магистрант 1 курса, кафедры экономики

Р.И. Гриванов

канд. полит. наук, доцент кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Trade and economic cooperation between Russia and China is an important component of bilateral relations, which in the Treaty on Good-Neighborliness, Friendship and Cooperation of July 16, 2001 are defined as "the relationship of a comprehensive, equitable, trustful partnership and strategic interaction." In 2016, this contract was 15 years old. In 2015, Russia and China signed a package of agreements on the further promotion and development of cooperation in the energy and banking sectors.

Ключевые слова и словосочетания: *credit organizations, international cooperation, Russia, China, Primorsky Krai, payment systems.*

INTERNATIONAL COOPERATION OF THE PRC AND PRIMORSKY KRAI BANKS

Van Lu

undergraduate of the 1st year

R.I. Grivanovich

Candidate of Political Science, Associate Professor of the Department of Economics

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Trade and economic cooperation between Russia and China is an important component of bilateral relations, which in the Treaty on Good-Neighborliness, Friendship and Cooperation of July 16, 2001 are defined as "the relationship of a comprehensive, equitable, trustful partnership and strategic interaction." In 2016, this contract was 15 years old. In 2015, Russia and China signed a package of agreements on the further promotion and development of cooperation in the energy and banking sectors.

Keywords and phrases: *credit organizations, international cooperation, Russia, China, Primorsky Krai, payment systems.*

Китай с 2010 года является крупнейшим торговым партнером Российской Федерации. Главами двух государств поставлена задача по увеличению к 2020 году объема двустороннего товарооборота до 200 млрд долл., а объема китайских прямых инвестиций в экономику России – до 12 млрд долл.

Компании двух стран совместно реализуют целый ряд крупномасштабных проектов в сфере топливной и ядерной энергетики, гражданского авиастроения, ракетного двигателестроения, спутниковых навигационных систем, сооружения объектов инфраструктуры и др. Одним из ярких примеров успешного сотрудничества служит межбанковское взаимодействие по внедрению в России платежной системы «UnionPay».

Платежная система «UnionPay» – это китайская платежная система, которая начала свою работу 26 марта 2002 года как ассоциация банков Китая. Ее можно считать одной из самых молодых платежных систем мира. Разработкой, а также созданием China UnionPay занимались более трехсот организаций. Инициаторами ее создания были Государственный совет Китайской Народной Республики и Народный банк Китая. Примечательно, что у данной системы нет одного владельца, а самый крупный пакет акций составляет 6%. [1]

Что касается истории становления платежной системы. Сама идея зародилась в 1989 году. На тот момент был разработан проект «Золотая карта». Этому проекту оказывал поддержку Председатель

Цзян Цзэминь. К 2003 году China UnionPay была популярна во всем Китае. В этом же году была выпущена карта, действовавшая по всему миру, с той целью, чтобы людям не приходилось пользоваться картами Visa или MasterCard, находясь за границей. Платежная система имела огромный успех, она пользовалась, впрочем, как и сейчас, популярностью. Количество операций по банковским картам платежной системы China UnionPay росло довольно быстрыми темпами [2].

На сегодняшний момент, в копилке China UnionPay имеется множество наград и премий. Например, в январе 2008 года платежная система находилась в десятке самых влиятельных брендов страны, а в декабре 2010 года разработка China UnionPay была признана одним из важнейших событий, которые оказали наибольшее влияние на развитие страны. Также был проведен опрос, благодаря которому стало известно, что узнаваемость бренда China UnionPay в Китае является почти 100%. Таким образом, его по праву можно считать одним из самых популярных, имеющих успех брендов в Китае.

С 2006 года кредитные карты активно распространяются вне территории Китая под названием UnionPay. В начале года China UnionPay начинает сотрудничать с межбанковскими сетями Азии, на Филиппинах, в Гонконге, Макао. Здесь картами можно пользоваться в магазинах, также их принимают банкоматы. По данным на начало 2014 года, карты данной платежной системы можно было использовать в 142 странах мира, к примеру, в США, Республике Корея, Японии, Тайване, Сингапуре, Таиланде, Германии, Франции и Австралии. China UnionPay ведет сотрудничество с такими американскими банками, как American Express, Citibank, а также европейскими платежными системами, такими, как Euro 2006, Paysquare, Sparkasse Finanzgruppe и другими. Стоит отметить, что в сентябре 2012 года была создана организация «UnionPay International» – дочерняя компания China UnionPay. С этого времени все ведение бизнеса на международном уровне находится под ее контролем.

Карты China UnionPay выпускаются не только китайскими банками – 30 стран мира осуществляют выпуск карт системы в национальной валюте, среди которых такие страны, как Япония, Сингапур. По данным на 2014 год существует около 220 организаций, которые занимаются выпуском карт China UnionPay.

По прогнозам на 2017 год ожидается, что карты платежной системы China UnionPay можно будет использовать в половине всех мест в мире, работающих с платежными картами. Система работает с 70% коммерческих европейских предприятий. Что касается объема выпуска карт, который составляет более 4 миллиардов, то система по праву можно считать одной из лидирующих платежных систем, существующих в мире.

Так по данным RBR «Global Payment Cards Data and Forecasts to 2021» объем расходов по картам в разрезе платежных систем в мире на 2015 год выглядит следующим образом: MasterCard составляет 20% от всего объема; Visa – 32%; UnionPay – 37%. Это можно объяснить тем, что Китай – густонаселенная страна. То есть немаловажным фактором, который характеризует платежную систему China UnionPay, как одного из лидеров на рынке, является численность населения. Но все же, если рассматривать использование карт платежной системы China UnionPay за пределами Китая, то они, безусловно, уступают картам таких систем, как Visa и MasterCard [6].

Что же представляет собой платежная система China UnionPay? Структура данной платежной системы имеет сходство с системами Visa и MasterCard. Но China UnionPay основывается не на кредитных картах, как американские системы, а на дебетовых картах. По мнению разработчиков китайской платежной системы, такая основа является более эффективной. Что касается начальных цифр, то все карты China UnionPay начинаются на «62» [3].

China UnionPay работает на основе эквайринга – приёме к оплате платёжных карт в качестве средства оплаты товара, работ, услуг. Дело в том, что крупные китайские банки не занимались развитием данной услуги. Лидирующая компания Азии в сфере эквайринга – дочерняя компания UnionPay Merchants Service. Поэтому все сети банкоматов на территории Азии принимают карты системы China UnionPay, а также осуществить платеж по банковской карте в любом торговом месте.

China UnionPay является не только одним из лидеров эквайринга банковских карт на территории Азии. Она занимается предоставлением решений в комплексе для средних и малых банков, а также процессинга (деятельности, связанной с обработкой информации, которая используется при совершении платёжных операций). Также имеется широкий спектр информационных возможностей, таких как, например, интернет-банкинг, мобильный банкинг. Чтобы развиваться на мировом рынке, China UnionPay создала ряд правил для участия в платежной системе. Первым условием является то, что компании, прежде чем начать сотрудничество с China UnionPay, необходимо вступить в членство UnionPay International. При этом, вступая в сотрудничество, они становятся не просто партнерами по бизнесу, образуется сообщество, которое обладает общими интересами. Далее партнеры организации UnionPay International могут не в полном объеме принимать участие в управлении бизнесом, а также совместно работать над бизнес-планами и стандартами. UnionPay International создала мотивационную программу, которая напрямую зависит от вклада участника ассоциации в общий бизнес. Поэтому часть от всего дохода UnionPay распределяется между членами UnionPay International.

China UnionPay имеет свои процессинговые центры. В Шанхае находится процессинговый центр для внутренних транзакций. Центр аварийного восстановления для шанхайского процессинга располо-

жен в Пекине. В Гонконге находится процессинговый центр внешних транзакций, а в Шеньчжэне его центр аварийного восстановления.

Что касается преимуществ платежной системы China UnionPay. Во-первых, это тарифы, которые ниже, чем у конкурентов. Во-вторых, это комиссии. Дело в том, что China UnionPay не взимает комиссию за конвертацию валют, тогда как другие системы снимают по 1-2%. В-третьих, карты системы China UnionPay можно свободно использовать как на территории Китая, так и за границей, так как карты принимаются почти во всем мире. Также система China UnionPay имеет бесплатную службу поддержки клиентов, которая действует по всему миру.

Платежная система China UnionPay начала внедрение на российский рынок в 2007 году. Но здесь UnionPay работает только в объединении с российскими платежными системами. В 2008 году платежная система России Union Card, UnionPay и Еврофинанс Моснарбанк занимаются выпуском карты, которая соединяет в себе две платежные системы. Начиная с 2011 года система «Золотая Корона» ведет сотрудничество с China UnionPay и занимается выпуском совместных (кобрендовых) карт «UnionPay – Золотая Корона». По данным на 2013 год, объем операций по таким картам составил 89297 на общую сумму 723 миллиона рублей. В 2013 году China UnionPay вносится в реестр российский операторов платежных систем, то есть получает лицензию от Центрального Банка России. После этого представители системы ставят перед собой задачу добиться того, чтобы карты UnionPay принимались не меньше, чем в половине банкоматов на территории России [2].

На сегодняшний день более чем 27 тысяч организаций проводят операции по картам UnionPay. Среди них ОТП Банк, Хоум Кредит Банк, Кредит Европа Банк и другие. Стоит отметить, что всего несколько банков сегодня предоставляют услугу по выдаче карт China UnionPay. Среди них банк Еврофинанс Моснарбанк, находящийся в Москве, и МТС-Банк на Дальнем Востоке.

Первым банком, который занялся выпуском карт системы UnionPay в Российской Федерации, стал ЛайтБанк – московский частный банк, который работает с бизнесменами из России, занимающимися экспортом/импортом продукции из Китая. На данный момент получение карты в этом банке занимает не более получаса. Обслуживание карт данного банка проводится более чем в 140 странах. ЛайтБанк принимает участие в ассоциации банков «Объединенная расчетная сеть», на долю которой приходится 6000 банкоматов по всей Российской Федерации. Поэтому снять наличные с карты UnionPay можно в любом банкомате Объединенной расчетной сети, также в банкоматах партнеров китайской системы на территории Российской Федерации. [4].

Другой банк «МТС-Банк» также занимается выдачей карт системы UnionPay. По некоторым данным, объем выпуска составляет 20 тысяч карт системы при общем объеме выпуска карт различных систем в 3 миллиона. Стоит отметить, что приблизительно 21% всех банкоматов принимают такие карты.

Принцип действия карт UnionPay таков, что можно осуществлять платежи как в национальной валюте (рублях), так и в юанях. То есть дебетовые счета являются мультивалютными. К примеру, если производится операция платежа внутри страны, то списывается национальная валюта, если же на территории КНР – юань. Положительный момент состоит в том, что владелец карты не оплачивает дополнительно комиссию за смену валют. Также, в отличие от карт Visa/MasterCard, с карты не снимается сумма за ее использование, а также нет дополнительной оплаты операций, связанных со снятием наличных. Процент может быть установлен местным банком, занимающимся обслуживанием карты.

Ярким примером применения системы в Приморском крае является деятельность ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк». Запуск эмиссии карт международной платежной системы UnionPay является еще одним прогрессивным шагом в направлении развития электронного бизнеса, что изначально предусматривает стратегия развития Примсоцбанка. UnionPay International является дочерней компанией China UnionPay и сосредоточена на росте и поддержке глобального бизнеса за пределами Китая. В числе наиболее авторитетных партнеров банка можно выделить такие учреждения как Bank of China и Agricultural Bank of China. Счета Примсоцбанка, открытые в этих банках, предназначены для проведения переводов юридических лиц в пользу компаний, которые работают на территории КНР, а также для перечислений их экспортной валютной выручки.

Примеры подобного сотрудничества очень важны для дальнейшего продвижения взаимовыгодных торгово-экономических отношений Китая и Российской Федерации.

1. China UnionPay – как получить эту карту, ее достоинства и недостатки использования в РФ [Электронный ресурс] // Сайт о банковских картах. – Режим доступа: <http://bankcarding.ru/china-unionpay-kak-poluchit-etu-kartu-ee-dostoinstva-i-nedostatki-ispolzovaniya-v-rf/>

2. UnionPay – платёжная система из Китая [Электронный ресурс] // Клуб частных инвесторов: куда вложить деньги. – Режим доступа: <http://kudavlozيتدengi.adne.info/unionpay/>

3. Платежная система UnionPay – на смену американцам придут китайцы? [Электронный ресурс] // Сайт о банковских картах. – Режим доступа: <http://bankcarding.ru/platezhnaya-sistema-china-unionpay>

4. Китайское качество. Платежная система China UnionPay [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.daokedao.ru/2014/04/03/kitajskoe-kachestvo-platezhnaya-sistema-china-unionpay/>

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО БАНКОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РОССИИ

Е.Е. Власова
бакалавр, 3 курс

Р.И. Гриванов
канд. полит. наук, доцент кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье рассматривается состояние и потенциал развития банковского сектора, в частности регионального рынка на примере Публичного акционерного общества Социально-коммерческого банка Приморья «Примсоцбанк» через ряд экономических и статистических показателей. Рассмотрены основные направления в международном сотрудничестве и внешнеэкономической деятельности, развитие и нововведения в данной отрасли.

Ключевые слова и словосочетания: банк, банковский сектор, сотрудничество, внешнеэкономическая деятельность, платежная система.

INTERNATIONAL COOPERATION OF BANKS IN THE IMPLEMENTATION OF DEVELOPMENT PROJECTS IN THE FAR EAST OF RUSSIA

E.E. Vlasova
bachelor, 3 year

R.I. Grivanov
Cand. Polit. Sci., Associate Professor, Department of Economics

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article examines the state and potential of development of the banking sector, in particular the regional market by the example of the Public Joint-Stock Social Commercial Bank of Primorye "Primsotsbank" (PJS SCBP "Primsotsbank"). The article discusses the main directions of international cooperation and foreign economic activities, development and innovation in the industry.

Keywords and phrases: bank, banking sector, cooperation, foreign trade activities, payment system.

Глобализация мировой экономики и новые условия ведения внешней торговли с каждым годом выдвигает все более жесткие требования к экспансии продукции российских предприятий, которые во многом определяются уровнем развития финансовых инструментов, призванных поддерживать присутствие промышленных экспортеров на зарубежных рынках [1].

Крупные банки предлагают ряд услуг клиентам-участникам внешнеэкономической деятельности и тем самым сами становятся важным связующим звеном в международной торговле.

Публичное Акционерное общество Социально-Коммерческий Банк Приморья «Примсоцбанк» является крупнейшим региональным банком по размеру активов, который характеризуется универсальной моделью бизнеса. Этой кредитной организации удалось завоевать довольно сильные позиции как на внутреннем, так и на внешних рынках банковских услуг.

По итогам работы прошлого года ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» вошел в ТОП-100 самых надежных банков России, составленный экспертами Forbes, заняв в рейтинге сорок пятую позицию [2].

При формировании данного рейтинга эксперты опирались на ключевые финансовые показатели ликвидности, эффективности и доходности. Так, согласно обнародованной финансовой отчетности Примсоцбанка по итогам работы в 2016 году, финансовое учреждение продемонстрировало в 2016 году рекордную прибыль. Активы Банка за 2016 год выросли на 3 834 274 тыс. рублей или на 9,3% [3].

По оценке международного рейтингового агентства Fitch ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» присвоены также следующие рейтинги:

- долгосрочный РДЭ в иностранной валюте подтвержден на уровне «В+», прогноз «Стабильный»;
- краткосрочный РДЭ в иностранной валюте подтвержден на уровне «В»;
- рейтинг устойчивости подтвержден на уровне «В+»;
- рейтинг поддержки подтвержден на уровне «5»;
- уровень поддержки долгосрочного РДЭ подтвержден как «нет уровня поддержки»;
- национальный долгосрочный рейтинг повышен с уровня «А-(rus)» до «А(rus)», прогноз «Стабильный» [4].

На сегодняшний день Примсоцбанк имеет 54 точки присутствия в 24 населенных пунктах России, основные из которых расположены в Приморском, Хабаровском и Камчатском крае. Именно поэтому приоритетом внешнеэкономической деятельности банка является восточное направление и страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Банк имеет разветвленную сеть корреспондентских счетов с крупнейшими российскими и зарубежными банками, в том числе с банками США, Японии, Китая, Европы. На 01.01.2016 Примсоцбанк имеет 15 зарубежных банков-корреспондентов в США, Германии, Австрии, Японии, Кореи, Китая, Казахстана, Австралии и осуществляет расчеты в десяти иностранных валютах [4].

Стаж международной деятельности ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» насчитывает более двух десятилетий, за которые банк успел накопить значительный опыт по сопровождению внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования своего региона.

Примсоцбанк осуществляет полное комплексное обслуживание компаний, которые занимаются внешней торговлей – от расчетных операций и валютного контроля, до финансирования участников ВЭД и хеджирования валютных рисков. Внешнеэкономическая деятельность ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» включает в себя следующие направления [5]:

- открытие и ведение счетов в иностранной валюте;
- осуществление переводных операций;
- осуществление расчетов от своего имени и по поручению клиентов в иностранных валютах;
- проведение инкассовых операций и операций с документарными аккредитивами;
- кредитование субъектов внешнеторговой деятельности и осуществление операций по банковским гарантиям;
- проведение конверсионных операций с наличной и безналичной иностранной валютой;
- выполнение функций валютного регулирования и валютного контроля;
- осуществление расчетного обслуживания физических лиц (резидентов и нерезидентов) в иностранной валюте, проведение операций с наличной иностранной валютой;
- профессиональное консультирование клиентов по различным вопросам международных расчетов.

Одним из важнейших факторов, существенно влияющих на развитие международных торговых отношений, является возможность осуществления быстрых и эффективных расчетов между участниками сделки [6]. Сокращения объемов во внешней торговле России, которые наблюдаются относительно традиционных европейских и западных рынков, в меньшей мере коснулись стран Азиатско-Тихоокеанского региона, где и сосредоточена основная внешнеэкономическая деятельность Примсоцбанка.

На такие страны как Китай, Япония и Корея сегодня приходится примерно половина всех международных расчетов Примсоцбанка, причем, лидирующие позиции в которых прочно занимает Китай, которому, вместе с Гонконгом принадлежит более 40 процентов всего внешнеторгового оборота [7].

Подобная тенденция объясняется несколькими важными факторами. Во-первых, Примсоцбанк находится на пересечении торговых путей с данными странами, поэтому большинство компаний ВЭД расположенных здесь, ведут свой бизнес именно с Азией.

Во-вторых, развитию внешней торговли в данном направлении способствует развитая корреспондентская сеть банка, история развития которой насчитывает более двух десятилетий. Сегодня корреспондентская сеть банка включает в себя крупнейшие банки данных стран, что предоставляет дополнительные преимущества в оперативности и эффективности проведения межбанковских платежей.

В частности, на территории Китая деятельностью банковских филиалов охвачены практически все значимые города, такие как Пекин и Харбин, Шанхай и Гуанчжоу, Далянь и Суйфэньхэ [8].

В числе наиболее авторитетных партнеров банка можно выделить такие учреждения как Bank of China и Agricultural Bank of China. Счета Примсоцбанка, открытые в этих банках, предназначены для проведения переводов юридических лиц в пользу компаний, которые работают на территории КНР, а также для перечислений их экспортной валютной выручки.

Сеть прямых корреспондентских отношений является важным преимуществом Примсоцбанка, которое предоставляет возможности сократить операционные и политические риски, исключить в санкционных условиях, влияние политики и законодательства третьих стран, а также повысить скорость расчетов.

Как известно, принципы осуществления международных платежей и расчетов подразумевают использование услуг банковской сферы тех стран, которые выступают эмитентами валюты расчетов. Т.е. проще говоря, расчеты в долларах в большинстве своем осуществляются через банки США, расчеты в

евро – через европейские банки. Отсюда – влияние политик и законодательств данных стран. Банки данных стран вынуждены тщательно рассматривать проводимые российские платежи в целях подтверждения отсутствия санкций по данным платежам и операциям. Все это приводит к существенным задержкам в исполнении платежей. Прямые же корреспондентские счета в долларах с банками КНР, Японии и Южной Кореи позволяет обеспечить расчеты с данными странами, минуя посреднические структуры в США, что, в свою очередь отражается на скорости проведения платежей.

Кроме того, в своей внешнеэкономической деятельности Примсоцбанк использует также прямые расчеты в национальных валютах этих стран, китайских юанях, корейских вонах и японских иенах, что создает дополнительные экономические и операционные преимущества клиентам, не только значительно сокращая транзакционные издержки при конвертации валюты, но и минимизируя риски колебания курса национальной валюты.

Немаловажную роль в успехе внешнеэкономической деятельности Примсоцбанка играет также высококачественный расчетный сервис, использование новейших банковских технологий и прогрессивных методов управления.

Например, с 15 февраля по 30 апреля 2017 года во всех офисах банка на территории Дальнего Востока проходит специальная акция «ВЭД без границ», рассчитанная именно на участников внешнеэкономической деятельности.

Так, согласно условиям акции, субъекты хозяйствования могут открыть международный счет всего за 1250 рублей, при сниженных тарифах на дальнейшее обслуживание. Например, перевод валюты со счета резидента на счет контрагента в другом банке обойдется всего в 40 USD + 0,15% от суммы, за операции по покупке/продаже иностранной валюты комиссия так же снижена на 0,15–0,2%.

Также акционные условия предполагают бесплатное оформление карточного счета с предоставлением пластиковой корпоративной карты VISA Business или Union Pay на выбор клиента. Запуск эмиссии карт международной платежной системы UnionPay является еще одним прогрессивным шагом в направлении развития электронного бизнеса, что изначально предусматривает стратегия развития Примсоцбанка. UnionPay International является дочерней компанией China UnionPay и сосредоточена на росте и поддержке глобального бизнеса за пределами Китая. Карты UnionPay обеспечивают высококачественные, экономически эффективные и безопасные трансграничные платежные услуги, что является особо актуальным для приграничных регионов Дальнего Востока. Целевой аудиторией данной услуги являются как представители деловых кругов и бизнесмены, так и студенты России и стран Азиатско-Тихоокеанского Региона. Основным преимуществом карт UnionPay является то, что расчеты за границей ведутся в юанях КНР, а конвертация проходит по выгодному прямому курсу ведущих банков Китая. Так же в настоящее время происходит активное внедрение российской национальной платежной системы «Мир». На сегодняшний день картой «Мир» можно расплатиться и за рубежом, но для этого нужно получить карту с двумя платежными системами- отечественной и зарубежной. Но в скором времени путешествовать можно будет с обычной картой «Мир», Руководство Национальной Системы Платежных Карт встречается с платежными операторами таких стран как ОАЭ, Тайланд, Вьетнам, Турция, а также ряда европейских стран для организации обслуживания карт национальной платежной системы «Мир» в инфраструктуре банков этих стран [9].

Еще одним приоритетом данного направления является минимизация рисков для клиентов при проведении валютных операций при помощи организации семинаров для участников внешнеэкономической деятельности. Традиционно эти семинары проводятся бесплатно. На них специалисты банка, делятся собственным опытом и нюансами международных расчетов, отслеживают и предоставляют информацию об актуальных изменениях в валютном законодательстве, а также дают профессиональные рекомендации участникам международной торговли по составлению внешнеторговых контрактов и внутреннему учету валютных операций на предприятиях.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, сегодня можно утверждать, что ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» принадлежит значительная роль в развитии региональных внешне торгово-экономических отношений.

1. Бирюков, Е.С. Двадцать мер по выводу российской экономики на траекторию экономического роста / Е.С. Бирюков // Банковское дело. – 2014. – № 10

2. Информационный ресурс банковской информации. Режим доступа: <http://1000bankov.ru/bank/2733/?rating>

3. Аудиторское заключение о годовой финансовой отчетности ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» // Моор Сивенс. – 2017.

4. Финансовый отчет ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» за 2015 год

5. Официальный сайт ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк». Режим доступа: <https://pskb.com/about/international/>

6. Щеголева, Н.Г. Валютный рынок и валютные операции / Н.Г. Щеголева. – М. 2015.

7. Официальный сайт сибирского информационного агентства. Режим доступа: http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=334635

8. Финансовый рынок КНР. – Портфельный инвестор. № 10. Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/finsyst/china.htm>

9. Официальный сайт российской национальной платёжной системы «Мир». Режим доступа: <http://mironline.ru/>

Рубрика: Экономика

УДК 65.014.1

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ОБСТАНОВКИ НА ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Н.Н. Гиманова
преподаватель

В.И. Рупин
магистрант

*Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко
Луганская Народная Республика, Луганск*

В статье осуществлен анализ внешней обстановки который влияет на процесс управления предприятием, что является актуальным в современных условиях.

Ключевые слова и словосочетания: *внешняя обстановка, ресурсы, конкурентоспособность, общая обстановка, частная обстановка, реальная обстановка, воображаемая обстановка.*

THE INFLUENCE OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON THE PROCESS OF ENTERPRISE MANAGEMENT

N.N. Gimanova
lecturer

V.I. Rupin
undergraduate

*Lugansk National Taras Shevchenko University
Lugansk People's Republic of, Lugansk*

The article analyzes the external situation that influences the enterprise management process that is relevant in modern conditions.

Keywords and phrases: *external situation, resources, competitiveness, general situation, private situation, real situation, imaginary situation.*

Актуальность темы. Умение управлять и предусматривать разные варианты развития событий во внешней обстановке, является важным условием функционирования предприятия. На данный момент внешняя мировая обстановка является нестабильной и в большинстве случаев, является непригодной для нормального развития экономики и здоровой деятельности предприятий.

Главной целью изучения внешней обстановки это получение планово-прогнозной информации, а также выявление сильных и слабых сторон предприятия, возможностей возникновения рисков.

Внешняя обстановка оказывает сильное влияние на многие аспекты жизнедеятельности предприятия. Практически каждая организация должна взаимодействовать с внешней средой для пополнения ресурсов.

В научной литературе много работ посвящено рассмотрению понятия внешней обстановки. Такие авторы как А.Г. Венделин, О.А. Гришнова, А. Немчук и др. изучали внешнюю обстановку как всё то, что находится за пределами предприятия и может оказывать на него влияние [2-4].

Анализ экономической литературы показал, что для стабильного функционирования предприятия необходимо определить факторы, влияющие на внешнюю обстановку. Внешняя обстановка, в которой приходится работать предприятию, постоянно изменяется. Меняются вкусы потребителей, вводятся новые законы, изменяются рыночные отношения, новые технологии способствуют улучшению процессов производства и т.д. Своевременная реакция предприятия на изменения внешней обстановки являет-

ся одной из наиболее важных составляющих его успеха и конкурентоспособности в условиях рыночных отношений.

Можно выделить общую и частную, а также реальную и воображаемую внешние обстановки.

Общая и частная обстановка. Все, что может оказывать воздействие на предприятие, является общей внешней обстановкой. Она включает в себя экономические факторы, политические условия, правовую систему, социальные и культурные особенности.

В отличие от этого частная внешняя обстановка – это часть внешней среды, которая имеет прямое отношение к эффективности предприятия и влияет на его способность достижения целей. Она включает клиентов, конкурентов, поставщиков, государственное регулирование и торговые ассоциации.

Реальная и воображаемая обстановка. Можно также провести границы между реальной и воображаемой внешней обстановкой: реальная внешняя обстановка – это та обстановка, которая объективно (реально) существует, а воображаемая внешняя среда – это та среда, которая осознается управлением предприятия (собственное мнение управленца). Как правило, показатели реальной и воображаемой обстановки в большинстве случаев не совпадают [1].

Предприятия следят за внешней обстановкой что бы выявить: как использовать благоприятные возможности и как избежать каких-либо угроз. Внешняя среда всесторонне изучается для составления перечня положительного и отрицательного влияния внешней обстановки на деятельность предприятия. Данный процесс часто называют «внешней проверкой». Она состоит из нескольких этапов:

1. Первый этап – сбор информации об экономических, политических, социальных и технологических тенденциях. Для этого некоторым сотрудникам предприятия специально ставится задача следить за различными источниками информации, К ним относятся: информационные системы, профессиональные журналы и газеты, университеты, библиотеки, поставщики, покупатели, распространители, конкуренты и другие.

2. Второй этап – на основании собранной информация производится ее оценка, обсуждаются возникшие вопросы, определяются положительные и отрицательные факторы влияния и разрабатываются показатели эффективности работы предприятия с учетом этих факторов (рис. 1).

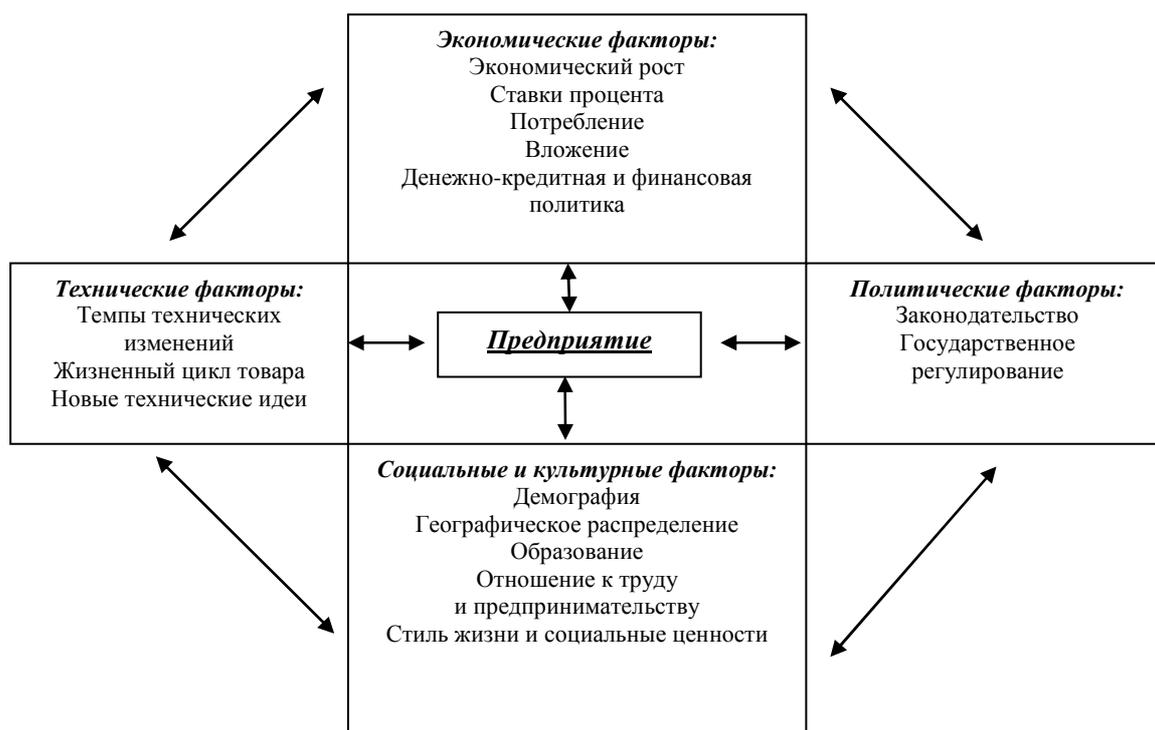


Рис. 1. Влияние внешней обстановки

Существуют четыре крупные группы факторов внешней среды, влияющих на предприятие:

1) экономические:

а) экономический рост; темп экономического роста влияет на плюсы и минусы для предприятия. Когда происходит рост в экономике, то, соответственно, увеличиваются и расходы потребителей (больше тратится денег на товары и услуги), что вызывает снижение конкурентного давления на предприятие. Снижение же темпов экономического роста и уменьшение расходов потребителей действуют в точности наоборот;

б) денежно-кредитная политика;

в) ставки процента; уровень ставок процента в экономике оказывает большое влияние на спрос потребителей. Для приобретения товаров потребители часто берут в долг (кредит). Маловероятно, что они будут брать кредиты, если будут высоки ставки процента;

г) курс обмена валют; курсы обмена валют определяют стоимость валюты страны по отношению к стоимости валют других стран. Какие-либо изменения курса влияют на конкурентоспособность товаров предприятия, если же она экспортирует товары на мировой рынок;

д) потребление;

е) вложения.

2) политические; разнообразные факторы государственного характера могут непосредственно ограничивать деятельность предприятия и влиять на степень положительного и отрицательного влияния внешних обстоятельств. Часто заказчиками каких-либо товаров и услуг являются государственные организации. Поэтому, для предприятий влияние политической обстановки может быть самым важным аспектом внешней проверки;

3) технологические; влияние технологических факторов наиболее впечатляющее. Технологические открытия и всяческие перемены последнего времени (к примеру, робототехника, вычислительная техника, лазерная техника и т.п.) предоставляют серьезные положительные и отрицательные моменты, которые должны быть осознаны и помимо этого учтены. Многие новые открытия могут и создавать новые отрасли промышленности, и также закрывать старые. Ускорение этих перемен приводят к укорачиванию продолжительности производственного цикла товара, именно поэтому предприятия должны уметь предугадывать то, какие перемены несут новые технологии. Эти перемены могут воздействовать также и на кадры (подбор персонала с опытом работы с этими технологиями), и финансы (как осуществлять финансирование расходов на новое оборудование);

4) социальные и культурные; социальные, культурные, демографические и географические факторы способствуют формированию стиля нашей работы и жизни в целом, способствуют формированию стиля потребления и значительно воздействуют почти на все предприятия. Новые тенденции создают тип потребителя и, соответственно, вызывают потребность потребителя в других товарах и услугах, других направлениях деятельности предприятий (рис. 2).

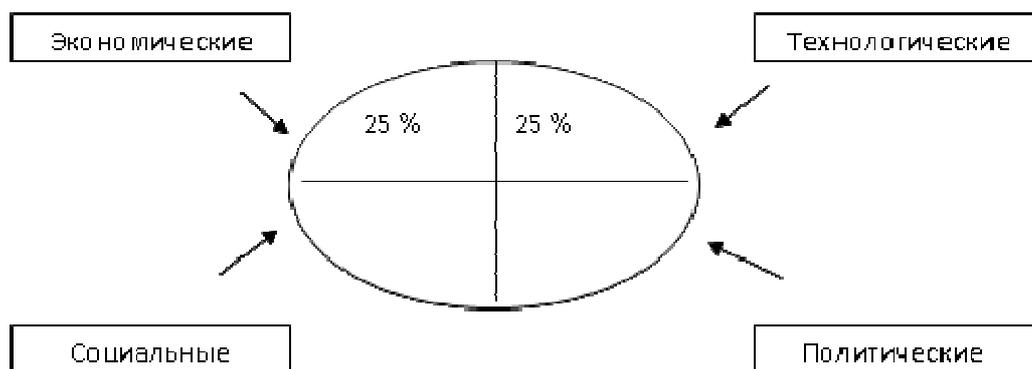


Рис. 2. Схема влияния на предприятие основных факторов

Данная схема, показывает, что каждый фактор имеет равное и значимое влияние на работу предприятия.

Внешняя среда и обстановка имеют очень сильное влияние в разных сферах деятельности человека. Особенно в экономической сфере, а в частности в деятельности предприятий. Если управленцы хотят, чтобы предприятие было успешным и всегда оставалось «на плаву», то им стоит учитывать и анализировать внешнюю обстановку, а после – координировать ее с внутренней стороны. Фактора влияния могут быть совершенно разнообразными, и стоит учитывать все их особенности и нюансы.

1. Волков, О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков. – М., 2001. – С. 253-324.
2. Венделин, А.Г. Подготовка и принятие управленческого решения / А.Г. Венделин. – М.: Экономика, 1997. – С.51 – 53.
3. Гришнова, О.А. Экономика труда и социально-трудовые отношения: учебник / О.А. Гришнова. – К.: Знания, 2012. – 535 с.
4. Немчук, А. Проблемы глобального управления / А. Немчук // Государственная служба. – 2004. – № 3. – С.99 – 104.
5. Рабочая тетрадь: Управление предприятием // Школа бизнеса Askeri. – М., 1997. – С 3 -20.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ДАЛЬНИМ ВОСТОКОМ РОССИИ И РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ

С.В. Дубовицкая
бакалавр, 3 курс

Р.И. Гриванов
канд. полит. наук, доцент кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Двустороннее экономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Республикой Корея установилось и начало активно развиваться после смягчения политической ситуации на Корейском полуострове. В 2000-х годах торговый и инвестиционный оборот стал стремительно увеличиваться и в настоящее время Р. Корея занимает четвертое место среди торговых партнеров России в АТР. Отношения между двумя странами выходят на новый уровень стратегического партнёрства.

Ключевые слова и словосочетания: *торговля и российско-корейские отношения, русский Дальний Восток, экономическое сотрудничество.*

MODERN STATUS AND PROSPECTS FOR ECONOMIC COOPERATION BETWEEN RUSSIAN FAR EAST AND THE REPUBLIC OF KOREA

S.V. Dubovitskaya
bachelor, 3 year

R.I. Grivanov
Cand. Polit. Sci., Associate Professor, Department of Economics

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Economic relations between the Russian Federation and the Republic of Korea started to develop actively after the political situation on the Korean Island calmed down. Trade and investment turnover began to increase rapidly in the 2000s, and nowadays the Republic of Korea ranks the fourth place between Russia's trade partners in the APR. Relations between the two countries are reaching a new level of strategic partnership now.

Keywords and phrases: *trade and economic Russian-Korean relations, Russian Far East, investment cooperation, trade cooperation.*

Двусторонние отношения Республики Корея и СССР (позже России) начали активно развиваться после того, как в 1988 году было подписано соглашение о сотрудничестве между двумя организациями – Торгово-промышленной палатой (ТПП) СССР и Корейской корпорацией содействия развитию торговли (КОТРА).

Официальное представительство КОТРА было открыто в Москве в июле 1989 года, а через некоторое время в СССР получили аккредитацию крупнейшие корпорации Южной Кореи, такие как: «Хёндэ», «Самсунг», «ЭлДжи», «Дэу» и некоторые другие. Рынок СССР на тот момент представлял интерес для южнокорейских компаний ввиду того, что в те годы ассортимент товаров народного потребления был очень скуден, а конкуренция со стороны японских, европейских и американских компаний отсутствовала. Также, значимым является то, что рынок СССР в начале 1990-х годов был открытым.

Южнокорейские товары несли в себе явные преимущества: соотношение цена-качество; продуманная и эффективная маркетинговая политика; отсутствие закрепившихся конкурентов на рынке СССР – все это вело к тому, что доля таких товаров в нашей стране становилась все более ощутимой.

В результате всего этого за очень короткий срок Республика Корея превратилась в одного из самых крупных экономических партнеров России – к середине 1990-х годов она занимала 10 место среди глав-

ных контрагентов России (3,7% от общего объема внешней торговли РФ), уступив в Азиатско-Тихоокеанском регионе только Китаю и Японии.

Нельзя не отметить, что успешное вхождение южнокорейских компаний на российский рынок связано не только с их продуманной эффективной стратегией, должное стоит отдать и тому, что руководство этих компаний наладило дипломатические контакты с представителями российской власти не только на федеральном, но и на региональном уровнях [1].

Важное место в экономическом сотрудничестве Российской Федерации и Республики Корея отводится Дальнему Востоку нашей страны.

Россия признает необходимым привлечение инвестиций из Южной Кореи в такие отрасли Дальнего Востока России, как топливно-энергетический комплекс, судостроение, автомобилестроение, добыча и переработка морепродуктов, развитие инфраструктуры, лесоперерабатывающий комплекс, целлюлозно-бумажная промышленность, туризм [2].

Также к приоритетным сферам российско-южнокорейского сотрудничества относят сотрудничество в области фармацевтических технологий, а также в сфере информационных и коммуникативных технологий [3].

Развитие такого экономического сотрудничества имеет ряд объективных предпосылок, главной из которых является территориальная близость. Также очень важным фактором является наличие налаженного регулярного прямого морского и авиасообщения, обеспеченность сырьевыми ресурсами российского Дальнего Востока. Республика Корея является одним из трех крупнейших экономических партнеров ДВФО наряду с КНР и Японией. (Корея в промышленной модернизации Дальнего Востока [4]).

Говоря о развитии торговых отношений между Дальним Востоком России и Республикой Корея, стоит отметить, что сейчас на их взаимный товарооборот приходится более трети от всего объема торговли между Россией и Южной Кореей [5].

ДВФО экспортирует в Республику Корея нефть сырую и сырые нефтепродукты, мороженые морепродукты, попутный и природный газы. Также Дальний Восток является лидером в экспорте сельскохозяйственной продукции в Республику Корея. Основными импортируемыми товарами являются автомобильные кузова, запчасти и оборудование для автомобилей, центрифуги, агрегаты для фильтрации, автомобили с десятью и более посадочными местами, двигатели внутреннего сгорания с искровым зажиганием, металлоконструкции из черных металлов [2].

Во время подготовки к саммиту АТЭС во Владивостоке Южная Корея проявила свой интерес к строительству объектов и созданию необходимой инфраструктуры.

Южнокорейский бизнес заинтересован в ДВФО еще и в связи с тем, что Россией реализуются проекты в области нефте- и газодобычи, строительство в нефте- и газопроводов, осуществляется освоения угольных месторождений Сахалина и Якутии, что в свою очередь является слабой стороной Республики Корея. Хорошо известны корейской стороне и внушительные запасы природного газа в Восточной Сибири и Якутии, исчисляемых «цифрами» в 36–40 трлн кубических метров

ДВФО и Республика Корея имеют большое количество совместных проектов, существующих еще со времен СССР, реализуемых в настоящее время, а также ряд проектов, находящихся на стадии разработки.

Наиболее значимыми и перспективными проектами в настоящее время являются следующие: воссоздание Транскорейской железнодорожной магистрали и организация крупномасштабных контейнерных перевозок через территорию России из порта Пусан (Республика Корея) в Западную Европу; решение энергетических проблем России и Республики Корея за счет поставки значительных ресурсов газа, электрической энергии, нефти и нефтепродуктов [6].

В связи с общим кризисом судостроения и отсутствием у России опыта в шельфовом судостроении особый интерес для Дальнего Востока представляют южнокорейские компании, обладающие соответствующим опытом и технологиями в крупнотоннажном судостроении: строение больших нефтяных танкеров, судов по перевозке сжиженного газа, нефтяных платформ. Одним из значимых совместных проектов Южной Кореи и Дальнего Востока в этой сфере является проект создания верфи «Звезда-DSME». Такое сотрудничество является необходимым фактором успешной реализации планов РФ по созданию танкерного флота и инфраструктуры для освоения шельфовых месторождений на Дальнем Востоке и в Арктике. В результате постройки специализированных судов и морских конструкций у России увеличатся шансы на эффективную разработку перспективных нефтегазовых месторождений на российском шельфе, а также будут гарантированы стабильные объемы добычи углеводородов. Более того, развитие крупнотоннажного судостроения положительно скажется на экономическом росте ДВФО и обеспечит России статусом великой морской державы [7].

Большой интерес для корейских партнеров представляют новые инструменты развития Дальнего Востока России – территории опережающего развития (ТОРы) и Свободный порт Владивосток, и они, в свою очередь, готовы быть первопроходцами в этой области. Рассчитывается, что, когда корейский бизнес будет располагать достаточным количеством информации о проектах и убедится в их надежности, его участие не заставит себя ждать. Исходя из мнения корейского бизнеса, российский Дальний

Восток обладает очевидным инвестиционным капиталом, и новые проекты повлекут за собой значительные изменения в структуре торгово-экономических отношений России и Южной Кореи.

Одно из ключевых направлений сотрудничества, по мнению корейских экспертов, – транспортно-логистическая сфера. Таковую специализацию в Приморском крае имеет ТОР «Надеждинская», которая расположена на пересечении основных транспортных коридоров. В настоящее время на этой территории строится Южный Приморский терминал, «сухой порт», главной задачей которого будет аккумулятивное и перераспределение грузовой базы региона.

По словам представителя южнокорейской делегации на VI Дальневосточном российско-корейском форуме, состоявшемся во Владивостоке в июне 2016 года, очевидным является то, что в России на сегодняшний день происходят значительные изменения: создаются ТОРы и СПВ, крупные экспортноориентированные промышленные комплексы, улучшается инфраструктура, расширяются торговые операции России, происходит активное интегрирование в экономическое пространство АТР – все это направлено на создание бизнес-платформы, которая откроет новые возможности развития российско-корейских отношений.[8].

Таким образом, очевидно, что межрегиональное и приграничное сотрудничество России и Республики Корея является важной составной частью двусторонних связей, а также значимым фактором в стимулировании социально-экономического развития сопредельных регионов двух стран.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что наиболее перспективные направления российско-южнокорейского – крупнотоннажное судостроение, топливно-энергетический комплекс, строительство объектов инфраструктуры, добыча и переработка полезных ископаемых, морепродуктов, современные технологии, биотехнологии, туризм.

В настоящее время российский Дальний Восток вызывает интерес у южнокорейских инвесторов не только как сырьевой регион, но и, как регион, перспективный для развития высокотехнологических проектов на базе ТОРов. Правительство РФ видит в Республике Корея одного из важнейших партнеров, наряду с Китаем, в таких отраслях как судостроение, агропромышленный комплекс, развитие инфраструктуры. Республика Корея занимает одно из лидирующих мест среди азиатских стран по объёму вложенных инвестиций в Дальний Восток.

Несмотря на экономический кризис, девальвацию рубля и политическую обстановку в мире, торгово-экономические связи России с Республикой Корея остаются перспективными, а предлагаемые российской стороной инвестиционные схемы представляют большой интерес и привлекают южнокорейских партнеров.

1. Корейский бизнес в России: тактика меняется? [Электронный ресурс] // Библио-глобус. – Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/3042/>

2. Халченко, М.А. Состояние и перспективы торгового и инвестиционного сотрудничества между Дальним Востоком России и Республикой Корея / М.А Халченко // Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие дальневосточного региона России и стран АТР. – 2016. – Т. 1. – С. 224-227.

3. Дальний Восток – центр притяжения стран Северо-Восточной Азии [Электронный ресурс] // Постфактум. – Режим доступа: <https://pfact.ru/world/experts/dalniy-vostok--tsentr-prityajeniya-stran-severo-vostochnoy-azii105624/>

4. Зыков, А.А. Дальний Восток России как актор трансграничного сотрудничества / А.А. Зыков // Вестник Челябинского государственного университета. Политические науки, востоковедение. – 2013. – №12. – С.60-65.

5. Саммит АТЭС и экономическое сотрудничество России и Республики Корея на Дальнем Востоке. [Электронный ресурс] // Мировое и национальное хозяйство. – Режим доступа: <http://www.mirec.ru/2012-03/sammit-ates-i-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-rossii-i-respubliki-koreya-na-dalnem-vostoke>

6. Заусаев, В.К. Дальний восток россии в XXI веке: сценарии внешнеэкономической деятельности / В.К. Заусаев // Азиатско-тихоокеанский регион: Экономика, политика, право. – 2013. – № 2. – С. 45-54.

7. Южная Корея и развитие шельфового судостроения на Дальнем Востоке России [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. – Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=3613#top-content

8. Корейский бизнес готов участвовать в развитии Дальнего Востока России [Электронный ресурс] //Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти Приморского края. – Режим доступа: <http://www.primorsky.ru/news/112032/>

ОПЫТ СИНГАПУРА В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Н.Д. Лихарева
бакалавр

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, Владивосток*

Развитие человеческого капитала является актуальной проблемой для современной России. В данной статье анализируется опыт Сингапура в развитии человеческого потенциала, используемые правительством методы и программы, поощряющие желание населения учиться, развиваться и менять привычки людей «третьего мира». В статье освещены предпринятые шаги на пути превращения Сингапура из «brain drain city» в «brain gain city».

Ключевые слова и словосочетания: Сингапур, индекс развития человеческого потенциала, образование, занятость, иностранные рабочие, иностранные таланты.

SINGAPORE'S EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES

N.D. Lihareva
bachelor

*Far Eastern Federal University
Russia. Vladivostok*

The development of human capital is an urgent problem for modern Russia. This article analyzes the experience of Singapore in the development of human potential, the methods and programs used by the government that encourage the desire of the population to learn, develop and change the habits of people of the "third world". The article highlights the steps taken for turning Singapore from a "brain drain city" into a "brain gain city".

Keywords and phrases: Singapore, human development index, education, employment migration, foreign workers, foreign talents.

Сегодня развитие человеческого потенциала является одной из важнейших задач современного общества и развитых государств. Так в «Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» эта проблема стала одним из приоритетных вопросов, от решения которого зависит дальнейшее развитие государства [10].

Показателем, характеризующим развитие трудовых ресурсов страны, является разработанный в 1990 г. группой экономистов индекс человеческого развития. Данный индекс базируется на системе показателей, характеризующих социально-экономическое развитие страны, общее состояние здоровья жителей, предполагаемую продолжительность жизни, доходы и уровень образования населения. Чем больше значение ИРЧП, тем выше уровень жизни населения в той или иной стране. По данным за 2015 г. странами-лидерами, имеющими самые высокие показатели ИРЧП, стали Норвегия (0,949), Австралия (0,939), Швейцария (0,939), Германия (0,926), Дания (0,925) и Сингапур (0,925). Россия в этом рейтинге занимает 49 место с результатом 0,804. Что интересно, еще не так давно было сложно представить, что не развитый, не имеющий природных ресурсов, с населением, немногим больше, чем 2 млн человек, город-государство Сингапур сможет войти в 10 самых привлекательных стран для жизни. В период между 1980 и 2014 гг. ожидаемая продолжительность жизни при рождении увеличилась на 11,0 лет, средняя продолжительность обучения увеличилась на 6,9 лет, ожидаемая продолжительность обучения увеличилась на 4,8 года, ВНД Сингапура на душу населения увеличился на 297,3%. Значение ИРЧП увеличилось с 0,718 до 0,925, это увеличение на 28,0% или средний годовой прирост около 1,00%. ИРЧП Сингапура (0,925) выше среднего 0,896 для стран с очень высоким человеческим развитием, и выше среднего 0,710 для стран Восточной Азии и Тихого океана [14].

Сингапур является совершенно уникальной страной, он занимает удобное географическое положение, но при этом страна совершенно не обеспечена природными ресурсами, поэтому, когда перед правительством встал вопрос о том, какой путь развития им стоит избрать, оказалось, что такого примера в мировой практике еще не было. Тогда правящая элита решила сделать ставку на трудовые ресурсы, но для этого сначала было необходимо переориентировать и перевоспитать население, дать им качествен-

ное образование и сделать из них специалистов мирового уровня. Так, премьер-министр Сингапура Ли Куан Ю в своей книге «Сингапурская история. Из "третьего мира" – в первый» писал: «Если коммунисты в Китае смогли уничтожить всех мух и воробьев, то мы тем более сумели бы заставить наших людей изменить привычки жителей стран «третьего мира»» [9]. Когда впервые читаешь такие громкие слова, то невольно задаешься вопросом: «Действительно ли возможно избавиться от привычек и устоев, складывающихся годами?», но глядя сегодня на достигнутые результаты, понимаешь, насколько серьезно правительство было настроено на превращение Сингапура в развитую страну первого мира.

Важным шагом на пути к достижению поставленной цели стало привлечение в страну ТНК и МНК, которые могли обеспечить занятость большому количеству трудоспособных граждан, а самое главное они могли передать бесценный опыт технических, управленческих и инженерных навыков. Для преодоления отсталости сингапурских специалистов государство финансировало создание крупных компаний учебных центров, где в течение 4-6 месяцев проводилось обучение инструкторами из стран-инвесторов. Рабочие, проходящие подготовку, помещались в условия, близкие к реальным. Они могли ознакомиться с оборудованием, системой работы, а также с культурой другой нации. Благодаря этому компании куда охотней принимали на работу местное население, а рабочие легче вливались в трудовой процесс. Например, совместно с правительством были открыты обучающие центры такими крупными корпорациями, как «Philips», «Rollei» и «Tata». Этот развивающийся город-государство был готов учиться у кого угодно, если это могло быть полезным ему, но все же главными лидерами, стоявшими перед глазами Сингапура, оставались неизменно великая Англия, влиятельные Соединенные Штаты и Япония с ее экономическим чудом.

Главное, что Сингапур позаимствовал у США и Великобритании, развивая человеческий капитал, – это систему высшего образования. Благодаря интеграции европейского стандарта и азиатских традиций уже в 2008 году сингапурская система образования была признана лучшей в мире по версии международной консалтинговой компании McKinsey. Сегодня в рейтинге лучших университетов мира по версии Times Higher Education – QS за 2016–2017 гг. Национальный университет Сингапура (National University of Singapore) занимает 24 позицию (81,7) после ведущих университетов США, Англии, Швейцарии и Канады. Что касается России то, наивысшее 188 место в этом рейтинге занимает Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (51,5) [13].

Принципиальным решением на пути построения эффективной системы обучения стало то, что в Сингапуре были открыты филиалы ведущих университетов, таких как Чикагский университет (University of Chicago), Университет им. Л. Стэнфорда (Stanford University), Университет им. Дж. Хопкинса (John Hopkins University), Массачусетский технологический университет (Massachusetts Institute of Technology), Голландский технический университет Эйндховена (Technische Universiteit Eindhoven) и французский университет INSEAD» [7]. Помимо этого, сегодня между образовательными гигантами такими, как США, Англия, Германия, Франция, Австралия, Новая Зеландия и Сингапуром, происходит взаимный обмен студентами, преподавателями и технологиями. Ежегодно около 1800 сингапурских студентов уезжают по обмену за границу, а также 70% всех аспирантов проходят стажировку за пределами страны [7]. Примерно половина всех университетов Сингапура имеют программы обмена студентами более чем с 300 ведущими университетами из 40 стран, которые финансируются Министерством образования, ежегодно выделяющим на развитие проектов 4,5 млн сингапурских долл. [7]. В Сингапуре процесс образовательной мобильности проходит гораздо легче, чем, например, в России, этот факт облегчает то, что в городе-государстве единым языком является английский. Еще в школе 80% всех предметов читается на английском языке [4]. Это делает процесс интеграции в глобальную образовательную систему куда проще.

Особое внимание в образовательном процессе уделяется воспитанию открытых миру лидеров, способных работать в команде и находить нестандартные пути решения сложных проблем. На всех уровнях обучения важное место отводится внеучебной деятельности, работе во всевозможных кружках, участия в мероприятиях, занятиям спортом и т.п. Основной задачей является воспитание у граждан желания учиться на протяжении всей жизни, получать новые знания и навыки, осваивать новые технологии и инновации, неизменно любить знание как таковое. Главной целью, стоящей перед образовательной системой «азиатского тигра», является обнаружение и развитие человеческого таланта на всех этапах образования. Чтобы выявить лучших из лучших, в Сингапуре, начиная еще с начальных классов, проводятся всевозможные тестирования для проверки полученных знаний, выявления вундеркиндов и гениев, определение способностей к тем или иным предметам. Сингапурские педагоги и ученые уже давно доказали, что, несмотря на то, что экзамены и оказывают огромное психологическое давление на учащихся, но также они стимулируют к усердной работе и повышению успеваемости. Уже многие годы выпускники школ и университетов Сингапура показывают высшие результаты на международных тестах, особенно в области естественных наук.

Тестирование является одним из наиболее объективных способов поддержания принципа меритократии – власти лучших, достойнейших. Ли Куан Ю еще вначале своей политической карьеры говорил о том, что Сингапур сможет добиться процветания только в том случае, если у власти будут стоять самые способные из образованных людей [9]. Для поддержания этого принципа, образовательная полити-

ка Сингапура гарантирует равный доступ к получению образования для всех его граждан, включая выходцев из малоимущих семей. «С этой целью существуют специальные государственные программы помощи малоимущим семьям: «Схема финансовой помощи» (Financial Assistance Scheme – FAS) и программа Edusave. FAS предусматривает помощь семьям с общим месячным доходом, не превышающим 1500 – 1800 \$ (в зависимости от количества детей в семье). Студенты, которые подпадают под программу FAS, освобождаются от всех выплат за обучение, а также частично субсидируются при прохождении национальных экзаменов. Помощь по программе Edusave получают примерно 40 000 студентов, которые имеют высокие показатели академической успеваемости, но относятся к семьям с низким и средним достатком» [7].

Правительство Сингапура всячески стимулирует высокую успеваемость учащихся и студентов, т.е. аттестат или диплом с отличием не являются простой формальностью. Если ты показываешь хорошие результаты, тебе гарантированы гранты, стипендии, программы обмена, хорошее трудоустройство и высокая заработная плата. Ярким примером является зарплата учителей в Сингапуре, так преподаватель без службы в армии с обычным дипломом имеет средний оклад в размере 2,9 тыс. сингапурских долл., а тот же преподаватель, но с дипломом с отличием, имеет средний доход 3,2 тыс. сингапурских долл. [2], что является важным экономическим, а также моральным стимулом. Но это еще не все, при прохождении повышения квалификации, получении почетных званий и других заслуг заработная плата, естественно, будет увеличиваться.

Еще с момента получения Сингапуром независимости главным его лозунгом было: «Привлекать и пестовать таланты» [9]. После того, как число МНК и ТНК в Сингапуре увеличилось, а приток ПИИ начал нарастать, государство столкнулось с проблемой нехватки трудовых ресурсов. Чтобы решить эту задачу, начиная с 1980-х годов, правительство стало проводить либеральную иммиграционную политику. Сингапuru нужны были не только дешевые рабочие руки, в первую очередь требовались высокообразованные квалифицированные иностранные специалисты, поэтому уже тогда появилось разграничение на «иностраных рабочих» и «иностранные таланты». Чтобы контролировать этот процесс, органы власти выдавали разрешение на въезд и проживание только мигрантам, имеющим занятость, а, чтобы получить статус «постоянного резидента», помимо всего прочего, необходимо было заплатить налог в несколько миллионов сингапурских долларов, естественно, это могли позволить себе только обеспеченные люди, представляющие интерес для Сингапура. К тому же, законодательство вменяло более высокие налоги работодателям за неквалифицированную рабочую силу, нежели за профессиональные кадры. Этот город-государство стремился заполучить самых талантливых выпускников университетов со всего мира, поэтому прибегал к методу «зеленой жатвы», используемому американскими компаниями, когда перспективная вакансия предлагается студенту еще до проведения экзаменов по результатам текущей успеваемости.

Вообще вопрос привлечения талантливых и высококвалифицированных людей из-за границы стоял очень остро для страны, поэтому для контроля за осуществлением данной задачи в 1998 г. был создан Комитет по набору талантов в Сингапур (The Singapore Talent Recruitment Committee) и проект «Трудовые ресурсы XXI» («Manpower XXI»). Помимо этого, правительство вкладывало большие деньги в создание необходимых условий для привлекательности Сингапура и превращения его в «brain gain city». Так, для реализации этой цели «азиатский тигр» обеспечил свободу и финансовую поддержку бизнеса, отсутствие коррупции и налоговые льготы, благоприятную окружающую среду и уютное жилье, одним словом, обеспечил все условия для комфортного проживания и работы. По данным «The Economist Intelligence Unit», за 2013 год Сингапур занимает 6 позицию (8,00) в сводной таблице стран по индексу человеческой жизни. Для сравнения, Россия в этом рейтинге занимает только 72 место (5,31) [12].

В развитии трудовых ресурсов Сингапур в свое время равнялся на Японию, которая невероятно гордилась своими кадрами, обладающими замечательными способностями и трудолюбием. Однажды, желая узнать, когда сингапурские работники смогут достичь уровня производительности, трудовой дисциплины японцев, Ли Куан Ю обратился за ответом к директору компании «Хичисо» (Hichison), Нобуо Хизаки. На этот вопрос японец ответил однозначным «никогда», обосновав свой ответ лишь двумя довольно незначительными причинами [9]. Но, глядя на достигнутые результаты, полученные благодаря осуществлению системы мер и грамотной политики государства, сингапурцам хватило всего лишь нескольких десятилетий, чтобы не просто догнать японских работников, но и перегнать.

Таким образом, положительный опыт Сингапура по развитию человеческого капитала нуждается в детальном изучении и осмыслении в современной России. Конечно, пройти тот же путь, что и маленькое островное государство, невозможно, но разработать комплекс мер по развитию человеческого потенциала применительно к нашим условиям и в соответствии с задачами, стоящими перед российской экономикой, на основе опыта Сингапура и других стран вполне реально.

1. Акчелов, Е.О. Роль системы образования в экономическом развитии региона (на примере Сингапура) / Е.О. Акчелов, Ю.В. Похолков // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2016. – № 4 (24). – С. 221-226.

2. Алишев, Т.Б. Опыт Сингапура: создание образовательной системы мирового уровня / Т.Б. Алишев, А.Х. Гильмутдинов // Вопросы образования. – 2010. – № 4. – С. 227-246.
3. Астафьева, Е.М. Некоторые аспекты политики «нациестроительства» в Сингапуре / Е.М. Астафьева // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2010. – № 14. – С. 278-294.
4. Астафьева, Е.М. Сингапур: система образования в контексте нациестроительства / Е.М. Астафьева // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2012. – № 18. – С. 194-207.
5. Гуревич, Э.М. Сингапур: некоторые аспекты иммиграционной политики / Э.М. Гуревич // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2012. – №19. – С. 248-263.
6. Животовская, И.Г. Сингапур: глобализация и регулирование рынка труда / И.Г. Животовская // Глобализация рынков труда: динамика, проблемы, перспективы. – 2010. – С. 147-179.
7. Каракчиева, И.В. Основные подходы при формировании образовательного пространства Сингапура и Южной Кореи (в сфере высшего образования) / И.В. Каракчиева, Т.А. Южакова // European science. – 2015. – №2 (3). – С. 35-38.
8. Костюнина, Г.М. Гибкие формы занятости: мировой опыт и практика Сингапура / Г.М. Костюнова // Труд за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 95-110.
9. Ли Куан, Ю. Сингапурская история. Из «третьего мира» – в первый / Ю. Ли Куан. – М.: МГИМО (У) МИД России, 2005. – 419 с.
10. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/2016241101>
11. Department of Statistics Singapore. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.singstat.gov.sg/publications/publications-and-papers/reference/yearbook-of-statistics-singapore>
12. The Economist Intelligence Unit. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eiu.com/home.aspx>
13. The World University Rankings. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings>
14. United Nations Development Programme. [Electronic resource]. – Access mode: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/SGP>

Рубрика: Мировая экономика

УДК 330.34

ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ: СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СТРАН АТР

Ма Вэй
магистрант

Чжан Вэньчэн
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Актуальность данной темы является разработанная Минэкономразвитием стратегия по организации территорий опережающего социально-экономического развития, которая способствует основной цели развития Дальнего Востока, привлечение в данный регион инвесторов АТР, активное участие которых, при благоприятных условиях, дает возможность Приморскому краю подняться на более высокий социально-экономический уровень и занять достойное место на мировой арене. В данном случае, существует необходимость сбалансированного и продуманного подхода внедрения механизма экономических мер для эффективной поддержки проектов, которые в дальнейшем будут способствовать реализации основной цели развития Дальнего Востока. Рассмотрены аспекты инвестиционной привлекательности социально-экономического развития Приморского края.

Ключевые слова и словосочетания: *Дальний Восток, портовая инфраструктура, инвестиционная привлекательность, инвестиционный проект, эффективность функционирования портовой территории.*

TERRITORY OF ADVANCED DEVELOPMENT IN THE FAR EAST: SPECIFICS OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY FOR THE APR COUNTRIES

Ma Wei
undergraduate

Zhang Wencheng
undergraduate

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

The urgency of this topic is the strategy developed by the Ministry of Economic Development to organize the territories of advanced socio-economic development that contributes to the main goal of the development of the Far East, attracting ATP investors to the region, whose active participation, under favorable conditions, enables Primorsky Krai to rise to a higher socioeconomic Level and take a worthy place in the world arena. In this case, there is a need for a balanced and well thought-out approach to the implementation of the mechanism of economic measures to effectively support projects that will further contribute to the realization of the main goal of the development of the Far East. The aspects of investment attractiveness of social and economic development of Primorsky Krai are con-sidered.

Keywords and phrases: Far East, port infrastructure, investment attractiveness, investment project, efficiency of port territory functioning.

Оценивая изменения, произошедшие за последнее десятилетие в Российской Федерации, как в хозяйственных отношениях, так и системе законодательства, следует обратить внимание на инвестиционную сферу, которая становится все более привлекательным полем деятельности для многочисленных субъектов хозяйствования, в том числе и для Дальнего Востока. Важно подчеркнуть, что на сегодняшний день в области привлечения инвестиций в экономику России важное место отводится территориям социально экономического развития (ТОСЭР). ТОСЭР предстают как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграции экономических процессов, решения важной социальной проблемы занятости и эффективного использования трудовых и природных ресурсов. Сегодня, изучение инвестиционной привлекательности ТОСЭР является весьма актуальным и перспективным направлением в социально-экономическом развитии региона. Известно, Дальний Восток имеет важное геополитическое значение для страны, вместе с тем уровень хозяйствующих структур Дальневосточного региона обуславливает необходимость реализации не только дополнительных антикризисных мер государством, но и принятия мер по ускорению развития на основе привлечения отечественных и иностранных инвесторов в данный регион [4]. Таким образом, Минэкономразвития были разработаны уникальные механизмы – Территории опережающего развития (ТОР), ключевым элементом которого является система льгот и поощрений, нацеленная на стимулирование притока предпринимательского и прежде всего иностранного капитала. Система льгот, представляемых инвесторам, включает 3 основных группы:

1. Фискальные льготы характеризуют особенность налогообложения в зоне. Они связаны со стимулированием конкретных видов деятельности или поведения инвестора. Льготы могут касаться: – налогооблагаемой базы по различным налогам (прибыль или доход, стоимость имущества, цена сделок или цена товара); – отдельных компонентов налогооблагаемой базы по разным видам налогов (амортизационные отношения, производственные издержки, включая затраты на заработную плату); – уровня налоговых ставок; – вопросов постоянного и временного освобождения от обложения.

2. Финансовые льготы включают различные формы субсидий, предоставляемых через систему низких цен на коммунальные услуги, удешевление арендной платы за пользование участками и производственными помещениями (включая возможности долгосрочной аренды и субаренды), а также по линии бюджетных дотаций и государственных кредитов. 3. Административные льготы касаются обеспечения инвесторов средствами инфраструктуры, упрощения регистрации и таможенных процедур, а также оказания различных содействующих бизнесу услуг. Одним из главных привлекательных моментов ТОРов является для иностранных инвесторов дешевизна рабочей силы. Именно этот фактор стимулирует вынос трудоемких фаз производства из развитых стран в зоны развивающихся стран. Помимо этого, за счет образования ТОРов регионы получают ряд преимуществ, основными из которых являются рост прямой и косвенной занятости населения, повышение конкурентоспособности национального экспорта, трансферт современных технологий и методов управления, интенсификация банковской и страховой деятельности, а также развитие социальной инфраструктуры региона. Однако, проведенный анализ отдельных регионов создания ТОРов по казал, что в ряде случаев они еще недостаточно увязаны

с реальным социально-экономическим уровнем развития субъектов РФ, а также с источниками финансирования предложенных проектов, включая федеральный, региональный и местный бюджеты. Как правило, недооценивается тот факт, что формирование ТОР требует развитой транспортной инфраструктуры, наличия интенсивных потоков импортно-экспортных грузов, устойчивого интереса иностранных инвесторов к данному региону, создания необходимого количества объектов современной рыночной инфраструктуры, банковских учреждений, инвестиционных и страховых компаний, бизнес-центров, гостиничных и жилых комплексов, коммуникационных систем и др. Следует отметить, что только комплексное использование всех мер позволит регионам сформировать благоприятную предпринимательскую среду и на ее основе решить проблему активизации инвестиционной деятельности.

Анализируя опыт Китая, привлечение иностранного капитала и поощрение иностранных инвестиций является решающим условием реализации стратегии ускоренного экономического и социального развития – создание свободных экономических зон (СЭЗ). Ведущий принцип использования иностранного капитала в Китае состоял в том, что «привлечение и использование разных инвестиций из-за рубежа, создание совместных предприятий с китайским и иностранным капиталом, совместных предприятий по китайско-иностранному договорам, предприятий иностранного капитала на территории Китая рассматриваются как важное содержание проводимой страной политики расширения внешнеэкономических связей как решающая форма и средство поступления дополнительных финансово-вых ресурсов, укрепления экспортной базы и повышения технического и управленческого уровня. В основе этого принципа лежит кардинальная задача использовать в интересах модернизации китайской экономики два источника средств – внутренние ресурсы и иностранный капитал, осваивать два рынка – национальный и мировой, развивать внутреннее хозяйственное строительство и внешнеэкономические связи [2].

Мировая практика показывает, для того чтобы привлечь иностранный капитал для инвестиций в проекты СЭЗ, правительство Китая обеспечило благоприятный, выгодный для коммерческой деятельности климат. Это комплекс мер, затрагивающих самые различные аспекты формирования издержек, распределения прибыли и жизнедеятельности населения. Прежде всего, было уделено огромное внимание созданию благоприятной инфраструктуры Китая, предприняв все возможные меры, привлеч огромные материальные, финансовые и людские ресурсы на строительство железных и автомобильных дорог, аэропортов, системы связи, электростанций, объектов водоснабжения и т.д. Кроме того, была обеспечена правовая основа и представлены юридические гарантии для иностранцев, вкладывающих капитал в Китае.

Привлекательность для иностранных инвесторов, правительство Китая создавало и льготные условия функционирования в СЭЗ. Новые предприятия, как правило, на два года освобождались от уплаты налогов, а затем отчисляли в местный бюджет 15% прибыли, в то время как в Китае этот норматив составляет 55%, в Гонконге – 18%. Импорт энергоносителей, сырья, комплектующих изделий, технического оборудования полностью освобождается от таможенного обложения при условии, что они предназначены для производственного использования. Налоговому обложению подлежат только импорт сигарет, табака, алкогольных напитков и спирта. В последние годы благодаря непрерывному улучшению инвестиционного климата в Китае крупные международные консорциумы и транснациональные корпорации высоко оценивают потенциал и возможности китайского рынка, они один за другим вкладывают капиталы в Китай, более 300 из 500 крупнейших в мире транснациональных корпораций уже сделали капиталовложения в стране [1].

Необходимо также отметить, что одним из важных преимуществ использования зарубежного капитала является разрешение противоречия между необходимостью потребления и возможностью накопления. При прочих равных условиях увеличение средств, направленных на накопление, означает снижение уровня потребления, в том числе и жилищного. Привлечение же иностранных инвестиций позволяет осуществлять капиталовложения не за счет сокращения фонда потребления, что означает, как минимум, сохранение достигнутого уровня благосостояния населения. Вместе с тем, в большинстве случаев можно говорить не только о сохранении, но и повышении этого уровня, поскольку поступление прямых иностранных инвестиций сопровождается, как правило, использованием более передовых технологий, обеспечивающих сокращение чисто производственных издержек и позволяющих увеличивать расходы на оплату труда без снижения рентабельности производства [3].

Все эти факторы указывают на то, что целый ряд экономических и социальных задач Китаю позволило решить в небывало короткий исторический срок согласно привлечению прямых иностранных инвестиций. В настоящее время Китай продолжает сохранять высокий рейтинг в качестве кандидата на получение прямых иностранных капиталовложений. Основываясь на реальной экономической ситуации, сегодня в России наблюдается экономический подъем и создается благоприятный инвестиционный климат. В первую очередь это предполагает хорошие перспективы сотрудничества – Дальнего Востока и Китая – стабильное увеличение товарооборота, зарождение производственной кооперации, развитие инфраструктуры и т.д. Уделяется особая роль созданию ТОРов для привлечения иностранных инвестиций, которые выступают одним из путей социально-экономического развития данных регионов.

Анализируя данную ситуацию, можно сделать вывод о том, что проведение регионами эффективной инвестиционной политики непосредственно связано практически со всеми аспектами реформи-

вания экономики России, в том числе и с использованием инвестиционного потенциала территорий опережающего события. Главными факторами разработки и осуществления инвестиционной политики являются улучшение налоговой и тарифной политики в рамках полномочий Дальневосточного региона, активизация деятельности по созданию необходимой инфраструктуры инвестиционного процесса и обеспечению гарантий и страхования инвестиций, а главное совершенствование региональной законодательной базы.

1. Баймухаметова, Е.С. Направления совершенствования механизма международной предпринимательской деятельности / Е.С. Баймухаметова, Е.В. Астахова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – № 5. – С. 24–28.

2. Ван, Цзыи. Опыт создания и функционирования СЭЗ в КНР, возможности и перспективы его использования в России: дис...канд. экон. наук: 18.00.05 / Ван Цзыи. – М., 2012. – 137 с.

3. Ефремова, М.В. Особые экономические зоны: Опыт Китая / М.В. Ефремова [Электронный ресурс] // Молодежь и наука: сб. мат. X Юбилейной Всерос. научно-техн. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых с междунар. участием, посв. 80-летию образования Красноярского края. – Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2014. – Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2014/directions.html>.

4. Стихилияс, И.В. Проблемы эффективного функционирования территорий опережающего развития в Приморском крае / И.В. Стихилияс, С.В. Кривошапова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12. – С.1273-1277; URL:<http://www.fundamental-research.ru> (дата обращения: 18.02.2016).

Рубрика: Мировая экономика

УДК 339.74

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А.А. Малахова
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Экономика Дальнего Востока находится в растущих стадиях экономического цикла, при этом все более значимыми для экономики России становятся внешнеторговые отношения с азиатскими странами. В статье проанализированы тенденции и факторы развития внешнеторговых отношений Дальнего Востока и Приморского края за последние несколько лет, а также перспективные направления дальнейшего экономического сотрудничества с Китаем.

Ключевые слова и словосочетания: внешняя торговля, Дальний Восток, Приморский край, Китай, сотрудничество.

THE TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE OF THE RUSSIAN FAR EAST IN THE CURRENT CIRCUMSTANCES OF THE WORLD ECONOMY DEVELOPMENT

A.A. Malahova
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The economy of the Russian Far East remains in the growing stages of economic cycle, while international trade with Asian countries becomes more important for Russian economy. The article analyses the main trends and factors of development of international trade of the Russian Far East and Primorsky Kray over the last few years and prospects for future economic cooperation with China.

Keywords and phrases: international trade, the Far East, Primorsky Kray, China, cooperation.

Дальний Восток в современных условиях развивается все больше и больше, а его роль в экономике России возрастает. Несмотря на то, что он географически отдален от основных экономических районов России, его регионы являются весьма привлекательными для иностранных инвестиций. Всего в состав

Дальнего Востока входят 9 субъектов, одним из которых является Приморский край. В Приморском крае достаточно сильно развита горнодобывающая промышленность, к тому же он граничит с Китаем, что, несомненно, делает Приморье перспективным районом для развития внешнеэкономических отношений. В связи с вышесказанным, можно обозначить актуальность исследования экономической роли и внешнеэкономических отношений Дальнего Востока и Приморского края в частности. Целью данного исследования является исследование внешней торговли между Приморским краем в составе Дальнего Востока и Китаем, анализ динамики внешнеэкономических отношений, их структуры, определение перспектив дальнейшего сотрудничества в данной области.

Анализ внешнеэкономического оборота, а также статей экспорта и импорта, динамики внешнеэкономических отношений этого субъекта РФ помогает понять перспективные направления, а также сильные и слабые стороны торговли со странами Азии, которые находятся как в непосредственной близости, так и в небольшой удаленности от Дальневосточных границ.

Внешняя торговля уже в течение многих десятилетий исследуется учеными. Было множество попыток определить суть внешнеэкономических отношений. Так, например, С.С. Носова убеждена, что внешняя торговля стимулирует более эффективное и рациональное использование как внутренних, так и внешних ресурсов, а также способствует более полному удовлетворению человеческих потребностей стран-партнеров [2, с. 110]. В.Л. Сельцовский утверждает, что внешняя торговля составляет фундамент международных отношений и так или иначе затрагивает другие виды международной хозяйственной деятельности, например, сотрудничество в сфере производства, а также кооперирование и специализацию производственных процессов между государствами [6, с. 8 – 9]. По мнению Рагулиной Ю.В., на основе анализа внешней торговли можно определить конкурентные преимущества стран, а также регулировать экспортно-импортные потоки для более эффективного использования ресурсов. Она отмечает ряд положительных сторон активной внешней торговли, в том числе повышение эффективности производства, повышение уровня жизни населения стран-партнеров, получение дефицитных в данной стране ресурсов и другие [5, с. 7 – 9].

Внешнеторговый товарооборот Дальнего Востока является значительной частью товарооборота РФ. Только за 2015 год он составил 26 498,45 млн долл. США. Внешнеторговый товарооборот Приморского края в 2015 году составил 6339,29 млн долл. США, что является 24% от товарооборота Дальнего Востока за этот же период. В товарообороте Дальнего Востока преобладает экспорт, но в товарообороте Приморья – импорт.

Основными статьями экспорта как Дальнего Востока, так и Приморского края, являются рыба и морепродукты, топливо (в том числе нефть), а также драгоценные и полудрагоценные камни, металлы. В 2013-2015 гг. экспорт рыбы и морепродуктов оставался стабильным. Экспорт топлива с 2013 по 2014 г. возрос на 3% по всему Дальнему Востоку, на 47% – в Приморском крае. Но к 2015 г. он снизился даже ниже показателей 2013 г. – на 65% на Дальнем Востоке (по сравнению с аналогичными показателями 2014 года) и на 51% в Приморском крае. Данный спад был связан со значительным снижением цен на нефть, возникшем в результате неконтролируемой добычи данного вида сырья странами и, как следствие, переизбытка предложения на рынке. Экспорт жемчуга, драгоценных и полудрагоценных металлов, камней аналогично экспорту рыбы оставался относительно стабильным. Стоит отметить, что большую часть экспорта Приморья и Дальнего Востока в конечном итоге занимает топливо – более 60% от всего объема экспорта.

Если проанализировать импорт Дальнего Востока и Приморского края как его составной части, можно заметить, что импорт Приморского края составляет около 60% всего импорта Дальнего Востока. В 2013-2014гг. импорт имел положительную динамику, увеличившись в среднем на 8% на Дальнем Востоке и на 13% в Приморском крае. В 2014-2015 гг. импорт незначительно сократился: на 55% по Дальнему Востоку и на 48% в Приморском крае (по сравнению с аналогичными данными 2014г.). В импорте преобладают машины, оборудование и механизмы, изделия из черных металлов, электрические машины и оборудование, транспорт [4]. За 2013-2015гг. импорт данных товаров постепенно сокращался. Динамика импорта на Дальний Восток и в Приморский край по основным товарным категориям представлен в табл. 1.

Таблица 1

Динамика импорта Дальнего Востока по основным товарным группам 2013-2015 гг.

Группы товаров	Дальний Восток, динамика импорта, %		Приморский край, динамика импорта, %	
	2013-2014гг.	2014-2015гг.	2013-2014гг.	2014-2015гг.
1	2	3	4	5
Изделия из черных металлов	+45%	-40%	+13%	-48%
Машины, оборудование и механизмы; их части	-19%	-45%	-12%	-54%

1	2	3	4	5
Электрические машины и оборудование их части; аппаратура для записи и воспроизведения звука, изобретения, ее части и принадлежности	-43%	-46%	-49%	-60%
Средства наземного транспорта, кроме ж/д или трамвайного подвижного состава; их части и принадлежности	-9%	-71%	-6%	-71%

Источник [4]

Таким образом, по данным данной таблицы видно, что лишь в импорте черных металлов была положительная динамика за 2013-2014гг. Импорт остальных товарных групп в другие периоды значительно сократился. Это может означать и положительные сдвиги в экономическом состоянии Дальнего Востока, т.к. он все больше и больше ориентируется на импортозамещение и увеличение экспорта.

Несомненно, основным торговым партнером Дальнего Востока и Приморского края является Китай. Этому есть ряд причин, и одна из определяющих – это общая граница страны с Приморским краем. Экспортно-импортный баланс в отношениях с Китаем сохраняется на относительно стабильном уровне, т.е. экспорт обычно ненамного превышает импорт [3]. Динамика импорта-экспорта Дальнего Востока с Китаем за 2012-2014гг. представлена в табл.2.

Таблица 2

Динамика импорта-экспорта Дальнего Востока с Китаем 2012-2014гг.

Год	Импорт, млн долл. США	Экспорт, млн долл. США	Товарооборот, млн долл. США
2012г.	4 870,9	5 130	10 000,9
2013г.	5 748,6	5 449,5	11 198,1
2014г.	4 729,4	5 435,5	10 164,9

Источник [4]

Основными статьями экспорта в Китай являются рыба мороженая, нефть и нефтепродукты (сырьевые и несырьевые), лесоматериалы необработанные, уголь каменный и твердое топливо из него. В свою очередь, Дальний Восток и Приморский край импортируют из Китая в основном электрогенераторы, установки, обувь, шины резиновые. Основными статьями экспорта, демонстрирующими в последние годы положительную динамику, являются водные ресурсы, а также лесоматериалы.

Торгово-экономическое сотрудничество Дальнего Востока, и Приморского края в частности является достаточно перспективным. Объединение усилий двух стран актуально осуществлять по ряду направлений.

Во-первых, можно совместно развивать сектор добычи природных ресурсов, таких как нефть, минеральные ресурсы, драгоценные металлы. Данное направление весьма эффективно, так как Китай является мировым лидером по экспорту топливных и минеральных ресурсов. Преимуществом российского Дальнего Востока в качестве импортера является общая граница с Китаем и наличие большого количества богатых месторождений. Общая граница облегчает и уменьшает издержки на транспортировку полезных ископаемых, большое количество богатых месторождений привлекает китайских инвесторов.

Во-вторых, сотрудничество с Китаем может быть направлено не только на экспорт, но и на импорт. Китай сейчас – достаточно динамично развивающаяся страна в плане промышленного производства и производства товаров обрабатывающей промышленности. Дальнему Востоку России и Приморскому краю намного выгоднее и быстрее импортировать данную продукцию из КНР, нежели из стран Запада. Это касается не только снижения затрат на транспортировку, но и поддержания хороших межгосударственных отношений и налаживания потоковых поставок, что может создать почву для выгодных экономических условий сотрудничества [7, с. 221-226].

В-третьих, может быть выгодно создание совместных русско-китайских компаний на территории России. В России, и на Дальнем Востоке в частности достаточно много неосвоенных земель из-за и некомфортного расположения. Их-то и можно использовать для совместной работы. Соединение российской науки и инфраструктуры и китайских инвестиций, рабочих рук и технологий может способствовать созданию весьма эффективного производства. Результаты же этого производства будут доступны россиянам на весьма выгодных условиях, т.к. в их цену не будут включены затраты на переход через границу [8, с. 4635-4643].

В результате проведенного исследования можно сказать, что санкции в отношении России повлияли на Дальний Восток и Приморский край. Снизились и импорт и экспорт основных товарных групп. Но при анализе динамики торгово-экономических отношений Китая с Дальним Востоком России можно заметить, что негативные экономические факторы не повлияли на них. Экономические отношения оставались достаточно стабильными, экспорт ненамного превышал импорт, при этом наблюдалась положительная динамика экспорта морепродуктов и лесоматериалов. Отношения Дальнего Востока и Приморского края с Китаем являются достаточно перспективными. Самым перспективным является сектор полезных ископаемых из-за большой зависимости Китая от поставок энергетических ресурсов [1, 143-146].

1. Кузубов, А.А. Глобализация мировой экономики в развитии международных корпоративных структур / А.А. Кузубов, Н.В. Шашло // Азимут научных исследований: экономика и управление.– 2016. – Т. 5. № 3 (16).

2. Носова, С.С. Основы экономики: учебник / С.С. Носова. – М.: Изд. «Проспект», 2016.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

4. Официальный сайт Федеральной таможенной службы, Дальневосточное таможенное управление [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dvtu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=267&Itemid=90

5. Рагулина, Ю.В. Международная торговля: учебник / Ю.В. Рагулина. – М: ИНФРА-М, 2014. – 272 с.

6. Сельцовский, В.Л. Статистика и анализ внешней торговли: учеб. пособие / В.Л. Сельцовский. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. – 251 с.

7. Шашло, Н.В. Внешнеэкономическая политика России в условиях формирования многополярного мира / Н.В. Шашло, И.А. Крылова, А.А.Шингарева // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сб. ст. Международной научно-практической конференции. – М., 2015.

8) Vorozhbit, O.Yu. Integration processes and a common agricultural market under the conditions of the eurasian economic union / O.Yu. Vorozhbit, N.V. Shashlo // International Business Management. – 2016. – Т. 10. № 19.

Рубрика: Мировая экономика

УДК: 334.7

ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

К.А. Мальцева
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

На данный момент все больше увеличивается значимость деятельности малых и средних предприятий в мировой экономике. В статье исследованы препятствия, с которыми встречается малый бизнес и предложены рычаги их устранения. Проанализированы признаки малых и средних предприятий, отличающих их от крупных компаний. Выявлены способы выхода в международный бизнес.

Ключевые слова и словосочетания: *малые и средние предприятия, внешнеэкономическая деятельность, малый бизнес, государственная поддержка, экспорт, импорт, глобализация.*

PECULIARITIES OF PARTICIPATION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN INTERNATIONAL BUSINESS

K.A. Maltseva
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

At the moment, the importance of the activities of small and medium-sized enterprises in the world economy is increasing. The article explores the obstacles encountered by small businesses and suggests the levers

for their elimination. The signs of small and medium-sized enterprises that distinguish them from large companies are analyzed. The ways of entering the international business are revealed.

Keywords and phrases: *small and medium enterprises, foreign economic activity, small business, governmental support, export, import, globalization.*

В России, как и в большинстве стран мира, малые и средние предприятия функционируют и осуществляют свою деятельность на удовлетворение спроса и потребностей внутреннего рынка, а крупные работают для удовлетворения внешнего рынка. Это разделение обуславливается тем, что малые предприятия не располагают достаточными ресурсами для налаживания большого объема производства и продаж. В настоящее время, мировая экономика находится в процессе глобализации, малые и средние предприятия быстрее осваивают новые формы международного сотрудничества и внедряют передовые методы в производство и управлении, таким образом подтверждая свою способность на полноценное участие в системе внешнеэкономической деятельности. Исследуемая тема актуальна тем, что, для экономики зарубежных стран роль малого и среднего предпринимательства огромна, а в России занимает скромное место. В то же время существует осознание необходимости развития таких предпринимательств, и что не маловажно, возможности. К сожалению, в России его доля в ВВП пока не превышает 20%. Если мы хотим добиться успехов в экономике, необходимо развивать малый бизнес, ведь в современных условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности малые и средние предприятия – основное звено внешнеэкономического комплекса страны [1, с. 474-478].

Целью данного исследования является изучение деятельности, особенностей участия и проблем малых и средних предприятий во внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время, благодаря различным государственным программам поддержки, малые и средние предприятия нашей страны и начинают все больше склоняться ко входу в международный бизнес, так как это хорошая альтернатива развития их конкурентоспособной деятельности. Этому решению также способствует то, что способов ведения внешнеэкономической деятельности довольно много, и каждое предприятие может выбрать подходящую себе форму партнерства с зарубежной компанией. На этапе выхода предприятия в международный бизнес, на передний план ставится необходимость поиска инструментов и способов борьбы с негативными проявлениями процесса глобализации, способствующей росту спекулятивной экономики, монополизации производства и сбыта товаров, перераспределению богатства в пользу транснациональных компаний (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ). В этом плане приобретает значительную роль эффективная внешнеэкономическая деятельность малых и средних предприятий, претендующих на часть прибыли ТНК, которую они направляют в экономику своей страны, а также способных быстро изменить свою производственную специализацию, если это будет необходимо, подстраиваясь под ускоряющиеся изменения положений на мировом рынке. Данная способность быстро подстраиваться под изменения конъюнктуры мирового рынка характерна в основном для малых предприятий и не входит в круг интересов крупных национальных компаний, что и является основным выгодным отличием малых и средних предприятий. [2, с. 124-126].

Малые и средние предприятия занимают 95% всех коммерческих предприятий в стране, что в абсолютном значении составляет 5,6 млн хозяйствующих субъектов. Такие предприятия обеспечивают рабочими местами более 18 млн граждан, которые составляют четверть от общего числа занятых в экономике.

Деятельность таких предприятий составляет одну пятую часть ВВП России, а что касается ВВП регионов, то в некоторых она достигает одной трети. Сектор малого предпринимательства сосредоточен в сферах торговли и предоставления услуг населению. Средние предприятия в большей степени представлены в сферах с более высокой добавленной стоимостью – сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, строительство.

К настоящему времени в России созданы организационные и нормативно-правовые основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Развитию малого и среднего предпринимательства в нашей стране уделяется большое внимание, была создана Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства, в 2015 году этой теме было посвящено отдельное заседание Государственного совета Российской Федерации.

На данный момент, реализуется ряд масштабных программ финансовой поддержки, благодаря которым во всех регионах страны предприниматели могут получить грант на начало собственного дела, микрозайм, гарантию по кредиту или кредит на льготных условиях [3].

Хоть сейчас и есть поддержка МСП со стороны государства, все равно имеются факторы, которые могут отрицательно повлиять на продвижение малых и средних предприятий во внешнеэкономической деятельности, такие как недоступность инвестиционных ресурсов, увеличение налогов, блокирование ценовой конкуренции антидемпинговым законодательством и расследованием; необходимость выигрывать тендеры; сложность кредитования и страхования экспорта; низкое качество продукции; согласованность действий партнеров разных стран в отношении российских товаров, например, со стороны Европейского Союза; санкции, в связи с присоединением Крыма к России и конфликтом на востоке Украины; компенсационные пошлины на субсидируемый товар; количественные ограничения, дейст-

вующие в ЕС. Все это ведет к нарушению законодательства предпринимателями, так как в силу своих ограниченных средств и малых объемов производства, не все компании могут себе позволить большие траты и вложения.

Многие экономисты утверждают, что наибольший вклад в развитие внешнеэкономической деятельности государства и в мировую экономику в целом вносит экспорт. Постоянно увеличивается доля на экспорт в ВВП, на данный момент она свыше 20%, ведь рост мировой торговли опережает мировое производство. Для государства также есть положительные аспекты: увеличение объема экспорта способствует росту занятости и объемов национального производства, а также обеспечивает положительный платежный баланс.

В России доля малого бизнеса на экспорт составляет всего 5%. Причина такого малого объема экспорта малых и средних заключается в высоких требованиях к сервису и сертификации и жестких условиях по срокам поставок. В эту долю входит экспорт транспортных средств и частей, одежды, текстиля, обуви и сельскохозяйственного сырья. [4].

Что касается участия в импорте, основными направлениями являются обеспечение собственных нужд или нужд крупной компании-партнера в оборудовании, сырье, полуфабрикатах, упаковке, также перепродажа потребительских товаров и продовольствия, офисного оборудования и мебели.

Отдельно стоит отметить возможность МСП создавать инновации, т.к. они улучшают не только свою конкурентоспособность, но также оказывают влияние на всю индустрию и макроэкономику. Специалисты говорят, что в настоящее время больше инноваций исходит от малых и средних предприятий нежели от больших компаний потому, что малое предпринимательство в принципе является новым явлением в нашей стране, после распада СССР. Малые и средние предприятия открывают те, кто готов быть первопроходцем в той или иной области промышленности, кто готов генерировать идеи, поэтому чем больше будет МСП, тем лучше будет развиваться экономика и страна в целом. Именно поэтому, что ниша МСП для нас необычна и нова, в сфере инноваций они и имеют такой успех.

Национальным научным фондом США были проведены исследования, и было выявлено, что малый бизнес производит больше инноваций чем крупный, более чем в 2,5 раза, и темпы этих нововведений на треть выше, чем у крупных. Также было установлено, что для выхода на рынок инноваций, крупным предприятиям требуется 3,5 года в среднем в то время как МСП только 2,2 года. Малые инновационные предприятия осваивают и создают многих научных и технических достижений. К примеру, в США почти 50% нововведений делают именно они.

Современная рыночная среда динамична и изменчива. Непрерывно происходят изменения во вкусах и запросах потребителей, нововведения в технологиях, управленческих методах, продавцам нужно уметь быть мобильными и уметь быстро подстраиваться под изменения моды и веяний. Все это открывает для малого и среднего бизнеса конкурентные преимущества перед крупными предприятиями, из которых наиболее важны: оперативность реагирования на изменения рыночной конъюнктуры, распланированная как технология мониторинга конъюнктуры соответствующего сегмента рынка, выявление потребностей и желаний покупателей, преобразование их в проект, дизайн нового продукта или услуги и т.д.; низкие накладные издержки за счет функционального использования всего персонала малого предприятия на производство добавленной стоимости, относимые на себестоимость производимой продукции или оказываемые услуги; ориентация на постоянную реализацию возможностей оперативного обновления технологий; постоянство инновационного поведения как повышение скорости осуществления инноваций во всех сферах деятельности малого предприятия (от производимой продукции и оказываемых услуг до использования новых управленческих технологий, мотивации работников и т.п.); поиск форм доступа к заемным финансовым ресурсам крупных предприятий, принятие на себя риска выполнимости тех видов работ, которые экономически не целесообразно развивать крупному бизнесу; использование новых технологий маркетинговых исследований и активной рекламы, доступной малому бизнесу.

Малый и средний бизнес может выбирать между двумя путями вхождения и освоения зарубежного рынка – действовать самостоятельно, выстраивать собственный стиль хозяйственных отношений с зарубежными компаниями, а может договориться о партнерстве с более крупным предприятием, которое уже работает на зарубежном рынке, и действовать с помощью его позиций, статуса и надежности.

Наиболее распространенным и действенным методом вхождения в международный бизнес для малого или среднего предприятия является вхождение в симбиозе с крупной компанией, потому что этот способ позволяет использовать инфраструктуру большого бизнеса, что гораздо удобнее и выгоднее для мелких предприятий. Крупная состоявшаяся фирма уже имеет свой «вес» и статус среди потребителей, и этим фактором малая фирма может пользоваться при таком сотрудничестве. Для работы и функционирования МСП на иностранных рынках совместно с большим бизнесом характерно применение разнообразных форм: франчайзинг, субподрядная система, лизинг, венчурное предпринимательство. Каждая форма используется в определенных сферах экономики: субподрядная интеграция малого бизнеса в производственные комплексы крупных фирм используется в сфере производства, система франчайзинга — в сфере обращения, лизинг — в финансовой сфере, а венчурное предпринимательство — в инновационной деятельности [5, с. 98].

Наряду с вышеизложенными путями выхода на международный рынок малых и средних предприятий, в мировой экономике процветает и другой способ выхода на внешний рынок – непосредственное сотрудничество с зарубежными партнерами. Взаимодействие заключается, как и в обычной внешней торговле, в экспорте и импорте товаров и услуг, так и по каналам ввоза и вывоза капитала, а также технологического обмена.

Итак, мы пришли к выводу, что существует немало способов эффективного развития деятельности малых и средних предприятий в России. На данный момент, в России практически у каждого есть все шансы начать свой малый бизнес. Это явление для нас довольно новое, поэтому есть государственные программы поддержки таких предприятий, но они не совершенны, программы не поддерживают МСП участвующие в мировой экономике. Необходимо сделать более эффективным взаимодействие государства и малого бизнеса; составлять статистическую отчетность внешнеэкономической деятельности отдельно по малому предпринимательству; законодательно стимулировать и субсидировать внешнеэкономическую деятельность, а также административную, информационную и финансовую поддержку МСП; содействовать новым направлениям ведения бизнеса, таким как лизинг, франчайзинг [6, с. 2-5].

1. Петруняк, А.Н. Место России в системе международной торговли / А.Н. Петруняк // Молодой ученый. – 2017. – №2. – С. 474-478

2. Кудишов, О.Г. Место малого бизнеса России в международной торговле / О.Г. Кудишов // Молодой ученый. – 2011. – №10. Т.1. – С. 124-126.

3. Имихович, А.О. Роль малого и среднего предпринимательства во внешнеэкономической деятельности России / А.О. Имихович, И.А. Стоянов, А.А. Шашин // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIX междунар. науч.-практ. конф. № 5(49). – Новосибирск: СибАК, 2015.

4. Башуткин, В.А. Специфика интернационализации малых и средних предприятий в форме транснациональных компаний / В.А. Башуткин // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – Вып. 2, март – апрель.

5. Рубе, В.А. Малый бизнес. История, теория, практика / В.А. Рубе. – М.: ТЕИС, 2000. – С. 98.

6. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года

Рубрика: Мировая экономика

УДК 339.92

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИЙ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

И.Л. Манджиев
магистрант, 2 курс

Р.И. Гриванов
канд. полит. наук, доцент кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Республика Корея является одним из основных стратегических партнеров Приморского края и входит в тройку значимых стран-инвесторов в регионе. Близость территории и активный интерес корейских бизнесменов, не только к Приморскому краю, но и ко всему Дальнему Востоку России, может существенно повлиять на экономику Дальневосточных субъектов Российской Федерации. Многие эксперты прекрасно понимают, что развитие Дальнего Востока является совсем непростым и небыстрым действием, но которое способно обеспечить взаимовыгодные отношения с ключевыми азиатскими странами на ближайшие столетия.

Ключевые слова и словосочетания: инвестиционная политика, Республика Корея, Россия, Дальний Восток, Приморский край.

REGIONAL FEATURES OF THE INVESTMENT POLICY OF COMPANIES OF THE REPUBLIC OF KOREA INTO THE PRIMORSKY KRAI

I.L. Mandzhiev
undergraduate, 2 year

R.I. Grivanovich
Candidate of Political Science, Associate Professor of the Department of Economics

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

The Republic of Korea is one of the main strategic partners of Primorsky Krai and is one of the three most important investing countries in the region. The proximity of the territory and the active interest of Korean businessmen, not only to the Primorsky Krai, but to the entire Far East of Russia, can significantly affect the economy of the Far Eastern constituent entities of the Russian Federation. Many experts are well aware that the development of the Far East is a very difficult and slow action, but it is capable of ensuring mutually beneficial relations with key Asian countries for the coming centuries.

Keywords and phrases: investment policy, Republic of Korea, Russia, Far East, Primorsky Krai.

Приморский край России является экономическим форпостом в Азиатско-Тихоокеанском регионе мира, который находится в географической близости к ключевым странам Азии. Развитие экономических отношений с крупнейшими рынками является важнейшей задачей в Приморском крае. Одним из важных факторов для развития экономики региона является поиск взаимовыгодной модели сотрудничества, которые учитывали бы интересы как и региона, так и экономического партнера.

Одним из таких субъектов является Республика Корея, которая сейчас является полноценным и важным экономическим партнером не только в Азии, но и в мире. Экономика Республики Корея в основе своём сформирована за счет развитие промышленного производства, и на сегодняшний день является крупнейшим экспортером высокотехнологичной техники, судов, мобильных устройств и т.д.

На текущем этапе торгово-экономические отношения между Российской Федерацией и Республикой Корея недостаточно развиты, хоть интерес корейского бизнес-сообщества вполне высок. На сегодняшний день в Приморском крае работают около 20 предприятий с южнокорейским капиталом с общим объемом инвестиций более 2 млрд рублей [2]. Активно продвигается сотрудничество в сфере сельского хозяйства. В данной сфере работают не только крупные компании такие как «Хёндэ», «Агросонсен» но и мелкий бизнес. Очень перспективно выглядит сотрудничество в сферах логистики и транспорта. Приморский край обладает существенным экономическим потенциалом, имеет выход в море, а также железнодорожную инфраструктуру, которая связывает Азию и Европу. Южная Корея очень заинтересована в отправке транзитных грузов через территорию России.

На пути к этому сейчас активно ведется работа по предоставлению информационных услуг, проводятся различные мероприятия такие как Ежегодные Российско-Корейские форумы и бизнес-встречи «Made with Russia 2017», ежегодно проводится «Восточный экономический форум» на котором обсуждаются проекты в Приморском крае и на Дальнем Востоке России между главами государств, крупнейших компаний, средним и малым бизнесом. Свой вклад в информационной поддержке и организаций различных мероприятий вносит Торговый отдел KOTRA при Генеральном Консульстве Республики Корея во Владивостоке, в Приморский край с деловым визитом ежегодно приезжают делегации различных субъектов Республики Корея. С ноября 2013 года между Россией и Южной Кореи была достигнута договоренность об активном сотрудничестве в направлении развития Дальнего Востока России. С тех пор ежегодно обсуждаются различные моменты в участии компаний из Республики Корея в инвестиционной политике на территориях опережающего развития и Свободном порту Владивосток, развитие инфраструктуры, в том числе в рамках международных коридоров «Приморье-1» и «Приморье-2», модернизации рыбопромышленной сферы и энергетической промышленности.

Большое влияние на экономику может оказать новая команда администрации Южной Кореи, которая, так или иначе, будет избрана совсем скоро. Бывший президент Республики Корея Пак Кын Хе была инициатором курса «Евразийская инициатива», которая предусматривала увеличение уровня интеграции стран Азии и Европы, а также создание условий для урегулирования отношений с КНДР. В рамках данного курса предполагалось, активное привлечение и развитие логистических мощностей Дальнего Востока России, в частности – развитие портов Приморья, Приамурья, Северного морского пути и Транссибирской магистрали. Выступит ли новое руководство за дальнейшее бурное развитие экономических отношений с Россией или же пойдет на поводу у своего главного военного союзника и партнера – США? С одной стороны, сотрудничество с Россией по развитию Дальнего Востока выгодно корейскому бизнесу, так как внедренные механизмы Свободного порта и территорий опережающего развития

могут оптимизировать затраты с использованием преференций данных зон и дешевой рабочей силы и энергоносителей. Кроме того, корейцы лишней раз подтвердят миру экологичность и высочайшее качество своей продукции, которые будут функционировать даже в суровых условиях Дальнего Востока России. В довершении будет иметь выход через территорию России в регионы Азии, Европы, Ближнего Востока. Объем ВВП Республики Корея на протяжении последних 7 лет резко сократился и на протяжении данного периода застрял примерно на одних и тех же показателях около 2-3% в год [4]. Хотя до этого с каждым годом ВВП стремительно рос. Эти данные выливаются в недовольство населения Южной Кореи по отношению к текущей экономической политике. Поэтому важна направленность в развитие экономических отношений в России и на территории Приморского края.

С другой стороны, слабая активность Южной Кореи на Дальнем Востоке России и в Приморском крае означает зависимость государства от советов США, которые рассматривает Россию в качестве геополитического соперника, а значит, не заинтересована в развитии экономики России. Кроме этого, у корейского бизнеса существуют препятствия в правоприменительной практике российского государства по отношению к бизнесу. Бюрократические барьеры и высокий уровень коррупции также отпугивают корейские компании.

В Приморском крае ранее прорабатывались некоторые крупные проекты с участием корейского бизнеса, но в конечном итоге многие из этих проектов не были на 100% реализованы по определенным причинам. Так, ранее были заключены соглашения по инвестированию в проект использования железной дороги Раджин-Хасан, Южная Корея в одностороннем порядке приостановила проект в марте 2016 года [3]. Участие южнокорейской компании DSME в судостроительном заводе «Звезда» в Большом Камне Приморского края также закончилось не начавшись. Завод Hyundai по производству электросетевого оборудования в близости с городом Владивосток так и не был запущен. Сейчас сложно дать объективную оценку провальности тех или иных крупных проектов в Приморском крае. Для сравнения можно привести опыт участия корейского бизнеса в других регионах России, которые были успешно выполнены. Успешно построены и функционируют заводы LG в Московской области – объемы инвестиций составили порядка 150 млн долларов США, завод по производству бытовой техники Samsung в Калужской области – объем инвестиций 137 млн долларов США. «Hyundai Motor Manufacturing Rus» в Ленинградской области – объем инвестиций 500 млн дол. Многопрофильный холдинг Lotte построил кондитерскую фабрику в Калужской области – объем инвестиций 350 млн долларов США. Завод по сборке автомобилей «Hyundai» в Кемеровской области – 14,5 млн долларов США, предприятие пищевой промышленности «Доширак-Рязань» – 25 млн долларов США. Многофункциональный гостинично-торговый комплекс Lotte Hotel Moscow на 304 номера в г. Москве составил около 350 млн долларов США инвестиций. Холдинг планирует увеличить инвестиции до 1 млрд долларов, возведя 5 гостиниц в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Владивостоке, посредством чего будет являться крупнейшим южнокорейским инвестором в России [1].

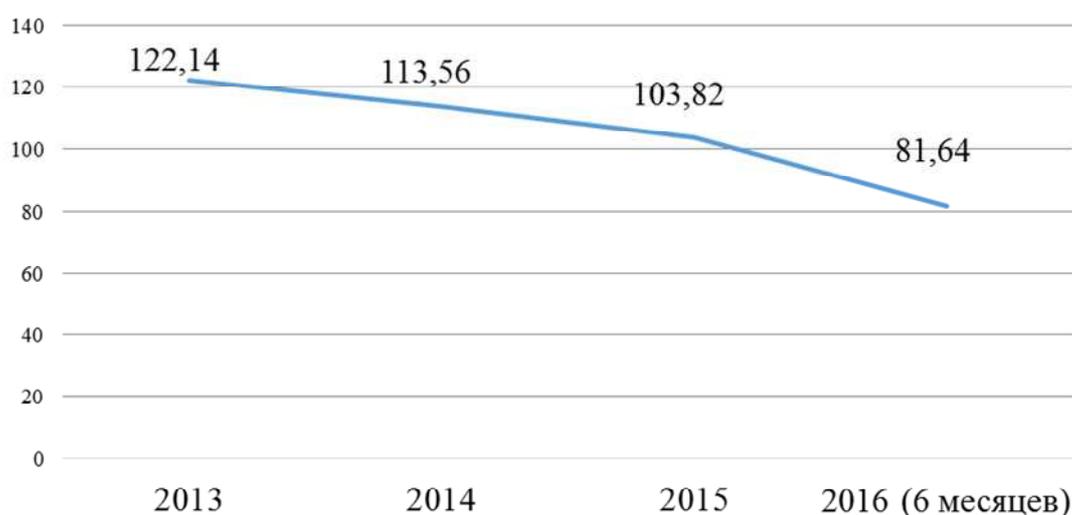


Рис. 1. Прямые инвестиции из Республики Корея в Российскую Федерацию в период с 2013-2016 гг., млн долларов США

Источник: Ministry of Trade, Industry and Energy, MOTIE – Korea

К возможным причинам слабой работой крупных южнокорейских компаний в Приморском крае являются высокие издержки на производство и малое количество населения, высококвалифицированных специалистов. К другим причинам можно отнести слабую настойчивость и работу органов исполни-

тельной власти субъекта Российской Федерации, а также территориальную удаленность. Хотя уже были реализованы проекты по строительству многофункционального холодильного комплекса в Сахалинской области с помощью южнокорейских бизнесменов. Несмотря на это, на Дальнем Востоке России наиболее привлекательными регионами для южнокорейских инвестиций являются Якутия, Приморский край, Хабаровский край, Сахалинская область. Участие в ТОР если и осуществится, то для начала корейского бизнеса будет удобно сосредоточение на одном объекте ТОР.

Таблица 1

Сравнительное соотношение прямых иностранных инвестиций между Российской Федерацией и Республикой Корея в период с 2013-2016 (6 месяцев), млн дол. США

Прямые инвестиции	2013	2014	2015	6 месяцев 2016 г.	Накопленные инвестиции
Из РК в РФ	122,14 (13,9%)	113,56 (-7,0%)	103,82 (-8,6%)	81,64 (93,1%)	2 363,25
Из РФ в РК	7,72 (-91,9%)	29,31 (279,7%)	5,52 (-81,2%)	1,65 (230%)	193,94

Источник: Ministry of Trade, Industry and Energy, MOTIE – Korea

Небольшой участие корейского бизнеса в экономики Российской Федерации показывают статистические данные Министерства торговли, промышленности и энергетики Республики Корея. На основе этих данных видно снижение уровня притока прямых инвестиций на территорию Российской Федерации [5]. На данном этапе корейские бизнесмены не спешат вкладывать в российский рынок, многие просто выжидают определенных моментов и активных действий на международной арене. На сегодняшний день привлечение южнокорейского капитала на территорию Приморского края возможна лишь в определенные сектора экономики, пытаясь максимально открыто и выгодно предлагать те или иные бизнес-решения.

1. Краткий обзор инвестиционного сотрудничества Российской Федерации с Республикой Корея. [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития РФ – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/kr/kr_ru_relations/kr_rus_projects/.

2. Республика Корея готова сотрудничать с Приморьем в развитии рыбопереработки и портовой инфраструктуры. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Приморского края – Режим доступа: <http://www.primorsky.ru/news/126508/>.

3. Южная Корея выходит из транспортного проекта Хасан-Раджин. [Электронный ресурс] // Вести.ру – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2728517>.

4. Bank of Korea. [Электронный ресурс] // Bank of Korea: official site – Режим доступа: <http://www.bok.or.kr/eng/engMain.action>.

5. 산업통상자원부 홈페이지. [Электронный ресурс] // 산업통상자원부 홈페이지 – Режим доступа: <http://english.motie.go.kr/en/if/tb/trade/tradeList.do>.

Рубрика: Экономическая политика. Управление и планирование в экономике

УДК 338.2

**ВНУТРЕННЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА США В ПЕРИОД
ПРЕЗИДЕНТСТВА БАРАКА ОБАМЫ**

А.А. Пустоваров
бакалавр, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматривается проблема внутренней экономической политики США в период президентства Барака Обамы. Рассмотрены характерные черты и сделана попытка подвести итоги.

Ключевые слова и словосочетания: США, Барак Обама, экономическая политика, количественное смягчение.

DOMESTIC ECONOMIC POLICY OF THE USA DURING BARACK OBAMA'S PRESIDENCY

A.A. Pustovarov
Bachelor, 1 year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

The problem of domestic economic policy of the USA during Barack Obama's presidency is considered in article. Characteristic features are considered and attempts to sum up the results are made.

Keywords and phrases: the USA; Barack Obama; economic policy; quantitative easing.

На протяжении последних десятилетий построение «американской мечты» было основным направлением для всех правительств и президентов США.

Барак Обама занял президентский пост в 2009 году, в период тяжелейшего урона по построению этой мечты и худшей рецессии со времени Великой депрессии, когда экономика теряла по 750 тысяч рабочих мест в месяц и уже упустила рекордные 9% ВВП в год. В основу антикризисной политики его администрации лег масштабный план "О восстановлении американской экономики и реинвестиций". Этот план общим объемом в 787 миллиардов долларов, что является самой крупной программой стимулирования экономики в мирное время, принятой за всю американскую историю.

В том же 2009 г. для решения проблем рецессии Федеральной резервной системой США (далее — ФРС) была запущена программа количественного смягчения (quantitative easing, QE), направленная на понижение долгосрочных процентных ставок для стимулирования экономического роста.

Программа количественного смягчения вызывает большой интерес со стороны экономистов всего мира своей нестандартностью, неоднозначностью во влиянии как на американскую экономику, так и на мировую.

Первый прототип количественного смягчения был применен в США еще в годы Великой депрессии [1]. Количественное смягчение в современном понимании было применено ФРС только с 2009 г. Характеризуя количественное смягчение, прежде всего, необходимо отметить, что это является инструментом нестандартной монетарной политики. Во-первых, она проводилась в условиях очень низких процентных ставок. Во-вторых, снабжение экономики ликвидностью проводилось не через прямой денежный передаточный механизм, а через выкуп ФРС США активов у различных финансовых институтов. Т.е. покупки казначейских облигаций не означали прямую монетизацию госдолга США, так как проводились на вторичном рынке. При этом ФРС планировала снизить доходности ключевых финансовых активов на рынках и процентные ставки в стране. Это должно было стимулировать кредитование, а, как следствие, инвестиции и потребление. И снижение стоимости обслуживания долга правительства значительно облегчило борьбу с бюджетным дефицитом. Например, благодаря «количественному смягчению» доходности 10-летних американских казначейских облигаций (treasuries) снизились, по различным оценкам, на 65-200 базисных пунктов (см. Рисунок 1). Это сэкономило правительству сотни миллиардов долларов процентных платежей.

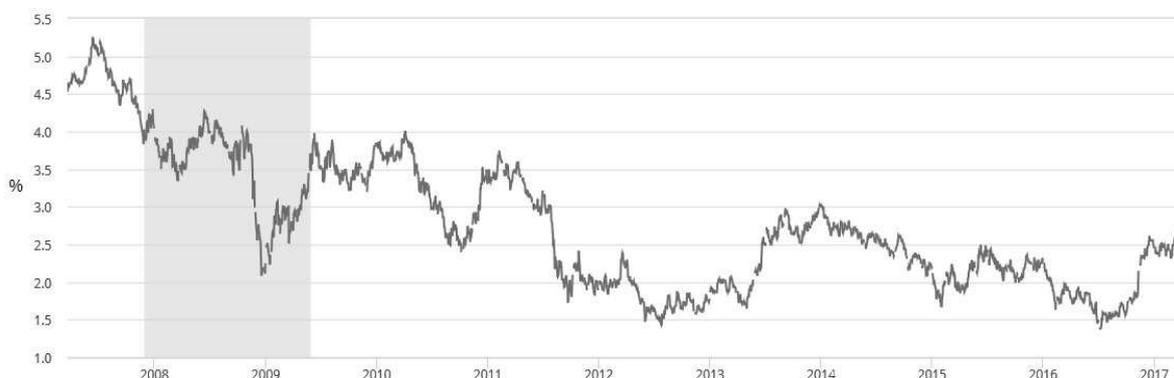


Рис.1. Динамика доходности 10-летних казначейских облигаций в 2008-2017гг. [2]

Огромные вливания государственных средств на поддержку экономики, на социальные программы и борьбу с безработицей в условиях существенного снижения налоговых поступлений способствовали увеличению порога государственных заимствований в период правления Барака Обамы.

После 2009 г. экономика развивалась нестабильно, безработица оставалась высокой, поэтому в 2010, 2011 и 2012 гг. были объявлены новые этапы программы количественного смягчения. За это вре-

мя стоимость активов на балансе ФРС выросла с менее чем \$900 млрд до \$4,38 трлн (см. рис. 2). Каждый месяц ФРС покупала казначейские и ипотечные облигации на \$85 млрд вплоть до декабря 2013 г., когда покупки были сокращены на \$10 млрд



Рис. 2. Динамика совокупных активов ФРС США в 2008-2017 гг. [3]

Программа количественного смягчения сказалась и на скорости обращения денег (рис. 3). При неизменности этого показателя любое увеличение монетарной базы должно неизменно приводить к увеличению номинального ВВП за счет увеличения реального производства, или за счет инфляции, или за счет совокупности этих факторов.

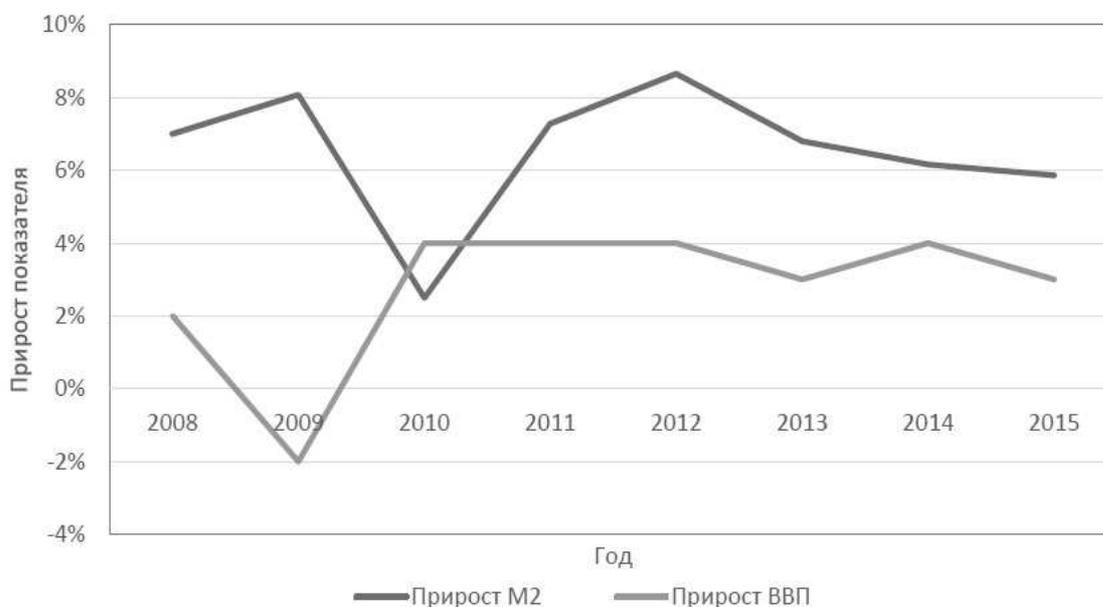


Рис. 3. Изменение денежной массы и номинального ВВП в 2006-2015 гг. [4]

По данным Всемирного банка, рост реального ВВП в США в период с 2006 по 2015 год не превышал 2% в год (кроме 2009 года, когда спад составил около 2%), инфляция в этот период времени не превышала 3% годовых. При этом денежная масса росла быстрее, чем номинальный ВВП. Это говорит о том, что скорость обращения денег снизилась в период проведения программы количественного смягчения. Т.е. политика количественного смягчения сопровождалась ростом сбережений населения вопреки политике ФРС по направлению увеличения потребления и инвестиций.

Завершена программа была в октябре 2014 г. По заявлению ФРС, необходимость в продолжении количественного снижения отпала, поскольку с конца 2012 года перспективы рынка труда в США «значительно улучшились» и экономика в целом набрала «достаточную силу» [5].

Второй президентский срок Барака Обамы закончился 20 января 2017г. На момент первого вступления в должность госдолг США составлял 73% ВВП, а сейчас этот показатель превышает 105%. Это говорит о том, что даже когда экономика росла, государственный долг рос значительно быстрее нее.

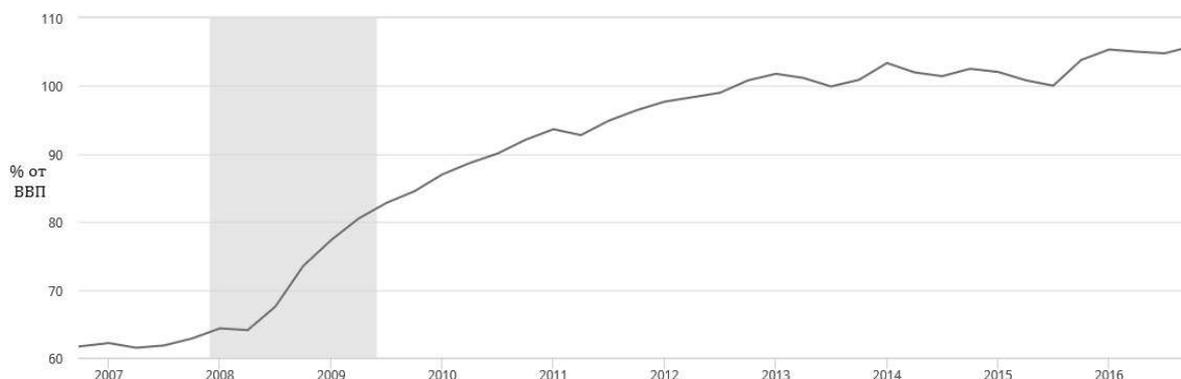


Рис. 4. Динамика государственного долга США в процентах к ВВП [6]

Эксперты расходятся во мнении, насколько помогли реальной экономике США действия ФРС и администрации президента. Но, тем не менее, программа количественного смягчения обеспечила мощный подъем финансовых рынков и снижение процентной ставки. В совокупности с политикой администрации президента количественное смягчение привело к снижению уровня безработицы, с сентября 2012 г., когда ФРС объявила о последнем этапе программы, она сократилась с 7,8 до 4,9% в июле 2016 г. Но темпы экономического роста разочаровывают: во II квартале 2016 г. экономика выросла только на 1,1% после роста на 1,2% в I квартале и постепенно переходит к снижению. Инфляция последние четыре года также остается ниже цели ФРС в 2%. Фактически восстановление производства после рецессии оказалось более длительным процессом, чем предполагалось.

Таким образом, во время президентства Барака Обамы экономика США смогла устоять во время мирового финансового кризиса и выйти на траекторию роста. Опыт политики администрации президента и ФРС США можно и нужно учитывать другим странам при формировании своей собственной внутренней экономической политики.

1. Money, Gold, and the Great Depression. Remarks by Governor Ben S. Bernanke. At the H. Parker Willis Lecture in Economic Policy, Washington and Lee University, Lexington, Virginia. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.federalreserve.gov/boardDocs/speeches/2004/20040302/default.htm>

2. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://fred.stlouisfed.org/series/DGS10>

3. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_recenttrends.htm

4. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://research.stlouisfed.org/fred2/>

5. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20141029a.htm>

6. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://fred.stlouisfed.org/series/GFDEGDQ188S>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

В.С. Терешкова
магистр, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье исследуются методы и инструменты системы валютного регулирования в России. Выявляются особенности действующей валютной политики. Также автор рассматривает либерализацию механизма валютного регулирования.

Ключевые слова и словосочетания: валютное регулирование, валютные ограничения, ставка рефинансирования, валютные интервенции, валютный курс.

STATE REGULATION OF FOREIGN EXCHANGE TRANSACTIONS

V.S. Tereshkova
undergraduate of the 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article describes the methods and instruments of regulation of foreign exchange activities in Russia. Features of the operating foreign exchange policy come to light. Also the author considers liberalization of the mechanism of regulation of foreign exchange activities.

Keywords and phrases: regulation of foreign exchange activities, restrictions, refinancing rate, foreign exchange interventions, exchange rate.

В условиях мирового экономического кризиса, затронувшего Россию, совершенствование регулирования валютных отношений приобретает большую актуальность.

Конечной целью государственного регулирования валютных отношений является обеспечение устойчивости национальной валюты, стабильности денежного обращения, ускорения темпов экономического роста. Для реализации этой цели государство принимает и реализует комплекс мер, которые могут быть более или менее жесткими в зависимости от экономической обстановки в стране. Так, в России начиная с 90-х годов, когда одним из приоритетов валютной политики было обозначено стремление к конвертируемости российской валюты, государство использует различные методы валютного регулирования.

Система государственного валютного регулирования предполагает использование прямых и косвенных методов. Прямые (административные) методы осуществляются на базе принятия соответствующих законодательных актов и действий органов государственной власти. Инструментами прямого валютного регулирования являются: законодательное или административное запрещение, лимитирование, регламентация операций резидентов и нерезидентов с национальной валютой и валютными ценностями, а также валютный контроль за соблюдением установленных правил. Косвенные методы предполагают решение проблем и достижение поставленных целей на основе использования экономических рычагов, рыночных механизмов, стимулируя принятие необходимых решений.

Основными формами валютной политики являются: дисконтная, девизная, валютные ограничения, выбор режима валютного курса, и др. Каждая форма валютной политики предусматривает использование адекватных инструментов валютного регулирования как средства реализации валютной политики.

Дисконтная политика относится к экономическим методам и предусматривает использование в качестве инструмента валютного регулирования ставки рефинансирования ЦБ. В 90-е годы ее величина фиксировалась на высоком уровне: первоначально (1993 г. – середина 1996 г.) от 100 до 200% и более.

Предполагалось, что эти меры будут способствовать ограничению денежной массы, сдерживанию инфляции, привлечению иностранных инвестиций, стабилизации и постепенному повышению курса национальной валюты. Однако анализ статистической информации свидетельствует о том, что снижение ставки рефинансирования ЦБ РФ в определенные периоды времени сопровождалось укреплением курса национальной валюты и наоборот.

Начиная с 1995 г. формируется выраженная тенденция снижения ставки рефинансирования, причем это снижение сопровождается ростом курса национальной валюты. В начале и середине 2000-х го-

дов для стимулирования экономической активности ЦБ РФ постепенно уменьшал ставку рефинансирования, которая является ориентиром для разработки процентной политики коммерческих банков. Курс рубля стабилизировался, произошло заметное укрепление национальной валюты, сальдо платежного баланса оставалось положительным.

Банк России стал постепенно повышать ставку рефинансирования с целью, в условиях финансового кризиса, стабилизировать курс рубля и уменьшить отток иностранного капитала. Рост ставки рефинансирования сопровождался снижением курса национальной валюты. Более того, период действия наиболее высокого уровня ставки рефинансирования характеризуется наиболее слабым курсом рубля, что позволяет сделать вывод об отсутствии связи между этими показателями.

Таким образом, использование ставки рефинансирования в качестве инструмента валютного регулирования и в 90-е, и в 2000-е годы не обеспечило желаемого эффекта, так как монетарные факторы оказывают слабое влияние на курс рубля.

К особенностям дисконтной политики 90-х годов относятся: высокий уровень ставки рефинансирования, большая частота пересмотра этого показателя, значительная амплитуда колебаний, высокий удельный вес пересмотров ставки рефинансирования в сторону ее повышения – 53,5% против 23,1% в 2000-е годы. В среднем за период 1992–1999 гг. ставка пересматривалась более пяти раз за год, а за 2000–2012 гг. – около трех раз, причем в основном – в сторону снижения (76,9%). Интенсивность изменений ставкерефинансирования возрастала в кризисные периоды: в 1998 г. и 2008–2009 гг.

В 2000-е годы изменение показателя носило более последовательный характер, что отражает особенности валютной политики 2000-х годов: стратегическую целевую направленность, последовательность, обоснованность действий монетарных властей.

С 13 сентября 2013 г. Банк России в качестве инструмента денежно-кредитного и валютного регулирования использует так называемую ключевую ставку, которая представляет собой процентную ставку по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности коммерческим банкам на аукционной основе сроком одна неделя. Этот показатель в большей степени оказывает реальное воздействие на объем денежной массы и, следовательно, на курс национальной валюты. Показатель ставки рефинансирования с этого времени носит справочный характер.

Помимо ставки рефинансирования, для опосредованного воздействия на курс национальной валюты Банк России использовал также такие инструменты денежно-кредитной политики, как норма обязательных резервов, операции на открытом рынке.

Операции по покупке/продаже ценных бумаг на открытом рынке используются и в настоящее время. Данные операции могут являться одним из основных инструментов регулирования банковской ликвидности на ежедневной основе (например, в США, Канаде и Австралии), либо использоваться в качестве антикризисного инструмента для осуществления дополнительных вливаний средств в банковский сектор и/или воздействия на более долгосрочные доходности в сегменте государственных и корпоративных облигаций.

Согласно законодательству Банк России может осуществлять на рынке покупку/продажу как государственных, так и корпоративных долговых бумаг (акций – только в рамках операций РЕПО). При этом покупка государственных ценных бумаг Банком России может осуществляться только на вторичном рынке (в целях ограничения возможностей прямого эмиссионного финансирования бюджета).

В практике Банка России покупка/продажа корпоративных ценных бумаг использовалась только в рамках операций РЕПО, либо при реализации ценных бумаг, полученных в обеспечение по сделкам РЕПО, при ненадлежащем исполнении контрагентами своих обязательств по второй части сделки [1].

Одной из действенных форм регулирования валютных отношений является девизная политика и ее инструменты – валютные интервенции, представляющие собой операции купли–продажи иностранной валюты, осуществляемые Центральным банком против национальной валюты. Валютные интервенции использовались в качестве действенного инструмента регулирования в 90-е годы. Ограниченность международных резервов РФ в 90-х годах не позволяла осуществлять валютные интервенции в нужных объемах и с соответствующей периодичностью [3].

Начало и середина 2000-х годов характеризуются позитивными изменениями в развитии экономики: устойчивым ростом ВВП, снижением уровня инфляции, и т. д. В этих условиях применение мер валютного регулирования носило более действенный характер, в свою очередь, оказывая позитивное влияние на экономическое развитие страны. После некоторого снижения в начале 2000-х годов национальная валюта по отношению к доллару США постоянно укреплялась, достигнув наивысшего значения – 23,2300 р. (официальный курс) в середине 2008 г. Однако затем появились и стали все активнее нарастать негативные тенденции, вызванные действием внешних факторов. Финансовый кризис снизил деловую активность в экономиках развитых стран, что повлияло на ухудшение конъюнктуры мирового рынка энергоносителей, снижение цен на нефть, сокращение притока валюты и падение курса рубля.

В целом монетарные власти не допустили обвала курса национальной валюты, подобного имевшему место в 1998 г. Это стало возможным благодаря накопленным валютным резервам: к началу кризиса их величина достигла размеров 596 566 млн долл. США (3-е место в мире), что превышает показатели 1990-х годов приблизительно в 30 раз, т. е. возможности проведения валютных интервенций стали

неизмеримо выше. Имеющиеся резервы позволяли осуществлять валютные интервенции, не допуская резкого ослабления национальной валюты. Девальвация носила характер плавного снижения курса рубля, отсутствовали резкие скачки, характерные для ситуации 90-х годов. В начале 2009 г. меры по поддержанию стабильности национальной валюты перестали носить масштабный характер, что подтверждается показателями нетто-покупки валюты ЦБ РФ.

В 2015 г. Банк России впервые ввел в практику проведение интервенций для пополнения валютных резервов. Воспользовавшись стабилизацией на валютном рынке и временным укреплением рубля, Центральный банк с мая по июль 2015 г. покупал иностранную валюту на внутреннем рынке. Интервенции не были предназначены для влияния на курс рубля. Они проводились в небольших объемах 100–200 млн дол. равномерно в течение дня. Их величина была недостаточна для снижения волатильности курса и тем более изменения направления его движения. В то же время при продолжительном периоде проведения интервенций их суммарный объем в течение года мог бы достигнуть 25–50 млрд дол., что достаточно существенно для денежного предложения и платежного баланса. По заявлению Банка России интервенции для наращивания резервов планируется проводить, пока объем резервов не вырастет до 500 млрд дол. В отсутствие других интервенций целевой объем резервов мог бы быть достигнут по истечении трех–шести лет. В случае изменения ситуации на валютном рынке в неблагоприятную сторону объем интервенций должен быть скорректирован. Эта ситуация возникла уже в июле 2015 г., когда сформировалась устойчивая тенденция обесценения рубля. Купив с мая по июль 2015 г. 10,1 млрд дол., Банк России был вынужден прекратить пополнение резервов до наступления лучших обстоятельств. В настоящее время Банк России не использует валютные интервенции в качестве инструментов регулирования денежной массы и курса рубля.

Большие возможности в области валютного регулирования обеспечивает выбор экономически обоснованного режима валютного курса. Любой вариант режима валютного курса имеет свои плюсы и минусы. Выбор режима валютного курса зачастую диктуется не столько соображениями экономической целесообразности, сколько необходимостью найти компромиссное решение между потребностями экономики и ограниченностью имеющихся ресурсов [1].

В 90-х годах, в соответствии со сложившимися условиями и целевыми установками валютной политики, использовались разные варианты режимов валютного курса: множественность валютных курсов, «валютный коридор», свободно плавающий курс. Для 2000-х годов в большей степени характерным является применение режима управляемого плавления, переход от использования одного операционного ориентира – доллара США – к привязке курса национальной валюты к другому показателю – рублевой стоимости бивалютной корзины, в которую входят доллар США и евро.

Переход к определению операционного ориентира регулирования курса рубля на основе бивалютного индекса и бивалютной корзины осуществлен с 1 февраля 2005 г. Бивалютная корзина отражает желаемое изменение курса рубля по отношению к двум валютам – доллару США и евро. К середине 2000-х годов ЦБ РФ достаточно эффективно регулировал курс рубля к доллару США, не допуская резких колебаний, способных нарушить равновесие валютного рынка. Пропорции соотношения других иностранных валют (например, евро) и рубля определялись через кросс-курс к доллару США. Таким образом, курс евро к рублю был производной величиной, динамика которой зависела от ситуации, складывающейся на международных валютных рынках. Это вызывало разбалансированность валютных отношений внутри страны, нестабильность курсов валют. Чтобы избежать последствий одностороннего подхода в формировании курса рубля, был введен операционный ориентир валютной политики – рублевая стоимость бивалютной корзины и связанный с ней показатель бивалютного индекса. Это означает применение мер валютного регулирования, принимая во внимание динамику курсов обеих валют – доллара и евро – к рублю. Центральный банк определял равновесное значение стоимости бивалютной корзины и диапазон допустимых отклонений, который постоянно расширялся. Как только этот показатель приближался к границам валютного коридора, Банк России проводил операции купли-продажи валюты.

В настоящее время в России действует режим плавающего валютного курса. Это означает, что курс иностранной валюты к рублю определяется рыночными силами – соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на валютном рынке. Причинами изменения валютного курса могут быть любые факторы, воздействующие на изменение этого соотношения.

Таким образом, курс рубля не определяется правительством или центральным банком, он не является фиксированным и какие-либо цели по уровню курса или темпам его изменения не устанавливаются. Банк России в нормальных условиях не совершает валютных интервенций с целью повлиять на динамику курса рубля.

Введение режима плавающего валютного курса означает отказ от проведения Банком России регулярных валютных интервенций в целях воздействия на курс рубля. Политика центрального банка при плавающем курсе состоит в том, чтобы в нормальных условиях не вмешиваться в рыночные процессы и позволить курсу рубля выполнять свою роль «встроенного стабилизатора».

Однако Банк России продолжает внимательно следить за ситуацией на валютном рынке и может проводить операции с иностранной валютой (в том числе на возвратной основе) в целях поддержания финансовой стабильности.

Использование такой формы валютной политики, как валютные ограничения, в настоящее время сведено к минимуму. Монетарные власти целенаправленно реализуют принципы приоритета экономических мер валютного регулирования и либерализации валютных операций. Валютные ограничения относятся к прямым, административным методам регулирования валютных отношений, поэтому их можно определить как законодательное, административное запрещение, лимитирование и как регламентацию операций резидентов и нерезидентов с валютой и валютными ценностями. Целью введения валютных ограничений является выравнивание платежного баланса, поддержание устойчивости денежного обращения и стабильности курса национальной валюты, концентрация валютных ценностей в руках государства, и т.п. [5].

Как правило, к активному использованию валютных ограничений прибегают в случае обострения экономической ситуации, появления негативных тенденций в сфере валютных отношений, падения курса национальной валюты, несбалансированности платежного баланса. Сохранение валютных ограничений в условиях относительной стабильности связано с желанием упрочить достигнутое равновесие на валютном рынке. Улучшение экономической и политической ситуации в стране позволило начать осуществление мер, направленных на либерализацию валютных операций, что в наибольшей степени соответствовало принципам развития рыночной экономики.

До принятия нового валютного закона в 2003 году валютное регулирование в РФ осуществлялось с применением большого количества валютных ограничений. В отношении многих валютных операций действовал разрешительный порядок их совершения, когда для того, чтобы осуществить операцию, необходимо было получать разрешение Банка России.

После принятия нового валютного закона меры валютного регулирования значительно изменились. Вместо ранее действовавшего разрешительного порядка осуществления валютных операций появились требования резервирования, осуществления операций с использованием специальных счетов. Таким образом, в целом произошла значительная либерализация валютного режима. В дальнейшем в 2006 году прекратили действовать и эти меры, также было отменено требование об обязательной продаже валютной выручки, а государство перешло преимущественно к экономическим методам валютного регулирования.

Вместе с тем ослабление валютного режима не означает, что оно будет иметь перманентный характер. В зависимости от политической и экономической обстановки, состояния валютного рынка государство может ввести валютные ограничения снова. Однако для этого потребуются внесение изменений в валютный закон. Сами же органы валютного регулирования, к которым относятся Правительство и Банк России, не могут выйти за рамки закона и установить какие-либо не предусмотренные им ограничения.

1. Банк России [Электронный ресурс]: официальный сайт. URL: <http://www.cbr.ru>
2. О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс]: федер. закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 03.07.2016). URL: СПС «КонсультантПлюс».
3. Моисеев, С.Р. Валютные интервенции ЦБ: обзор теории и практики / С.Р. Моисеев [и др.] // Аналитический банковский журнал. – 2009. – № 1 (164). – С. 48–56.
4. Международные валютно-кредитные отношения: учебник для вузов / под ред. Л.Н. Красавиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт. – 2014. – 543с.
5. Суэтин, А.А. Международные валютно-финансовые отношения: учебник / А.А. Суэтин. – М.: Кнорус, 2010. – 440 с.
6. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]: официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

Рубрика: Мировая экономика и международный бизнес

УДК 339.9

ВЕДЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Р.А. Чепиков
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В современном мире, внешнеэкономическая деятельность является очень важной и быстроразвивающейся частью экономики любой организации и государства. Рациональное ведение такой деятельности способствует экономическому росту и увеличению количества деловых партнеров. Поэтому проблема правильного ведения внешнеэкономической деятельности является актуальной для всех организаций, связанных с внешнеторговой деятельностью.

Ключевые слова и словосочетания: внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговая деятельность, инвестиционная деятельность, экспорт, импорт.

CONDUCTING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

R.A. Chepikov

bachelor, 3 year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

In the modern world, foreign economic activity is very important and high-growth part of economy of any organization and state. Rational conducting such activity promotes the economic growth and increase in number of business partners. Therefore the problem of the correct conducting foreign economic activity is urgent for all organizations connected with the foreign trade activity.

Keywords and phrases: foreign economic activity, foreign trade activity, investment activity, export, import.

Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них). [2]. Это финансовая деятельность, связанная с поставкой товаров, услуг между отечественными и иностранными юридическими лицами. Актуальность данной темы, прежде всего, обуславливается тем, что в современном мире значение внешнеэкономической деятельности непрерывно растет. Благодаря трендам и всеобщему развитию человечества в целом, с каждым днем, появляются все новые товары и услуги, развиваются старые. Благодаря этому, каждая страна нуждается в развитии партнерства не только с отечественными, но и с иностранными компаниями. Внешнеэкономическая деятельность направлена не только на получение прибыли и различных выгод, она направлена на укрепление сотрудничества, на организацию новых связей. Отечественные предприятия имеют возможность самостоятельно организовывать операции, связанные с международной экономической деятельностью, за управление которых они, обязательно, несут ответственность.

Организация, стремящаяся выйти на международный рынок, может столкнуться с определенными финансовыми и правовыми проблемами, например:

- порядок налогообложения внешнеэкономической деятельности[8];
- порядок осуществления финансовых операций при экспорте/импорте товаров или услуг;
- порядок экспорта/импорта товаров и услуг.

Для решения этих проблем и для успешной деятельности организации – ей необходимо иметь в своем штате высококвалифицированных специалистов, хорошо разбирающихся в налоговом и таможенном законодательствах, которые владеют бухгалтерским учетом и финансовыми отношениями в целом. Они должны обеспечить безопасность и прибыльность деятельности предприятия.

Так же внешнеэкономическая деятельность основана на взаимовыгоде не только между организациями из разных стран, но и между государствами в целом. При хороших политических отношениях между странами, стимулируется партнерство на уровне организаций, создаются благоприятные экономические отношения [7].

Такая деятельность отличается своей экономической самостоятельностью по отношению к каким-либо министерствам, отраслевым ведомствам. Такая деятельность полностью автономна и может возмещать свои расходы своими же доходами (принцип валютного самофинансирования).

Внешнеэкономическая деятельность предприятия может проводиться в конкретных видах и формах, что можно увидеть на рис. 1. [1].



Рис.1. Виды внешнеэкономической деятельности

Внешнеторговая деятельность – торговая деятельность с иностранными компаниями и организациями, которая включает в себя экспорт и импорт товаров. [2].

При осуществлении внешней торговли, может использоваться как иностранная валюта, так и российский рубль. Для получения наибольшей выгоды, необходимо уделить внимание многим вопросам.

Перемещение товаров через границу обязательно сопровождается таможенным оформлением. Основным пунктом ведения внешнеэкономической деятельности, является наличие контракта между сторонами, в котором указывается и описывается товар, его сумма. Указываются условия контракта, срок его действия, дата погашения платежей, все реквизиты, наличие подписей сторон. При предоставлении отсрочки – указывается ее срок. Контракт подлежит обязательному предоставлению таможенным органам, при проведении соответствующих мероприятий. Главным пунктом таможенного оформления являются таможенные платежи, которые указаны на рис. 2. [6].



Рис.2. Таможенные платежи

Юридическое лицо обязано оплатить ввозную таможенную пошлину за предмет контракта, акцизы, НДС и таможенные сборы. Таможенные пошлины бывают нескольких видов, что наглядно показано на рис. 3 [6].

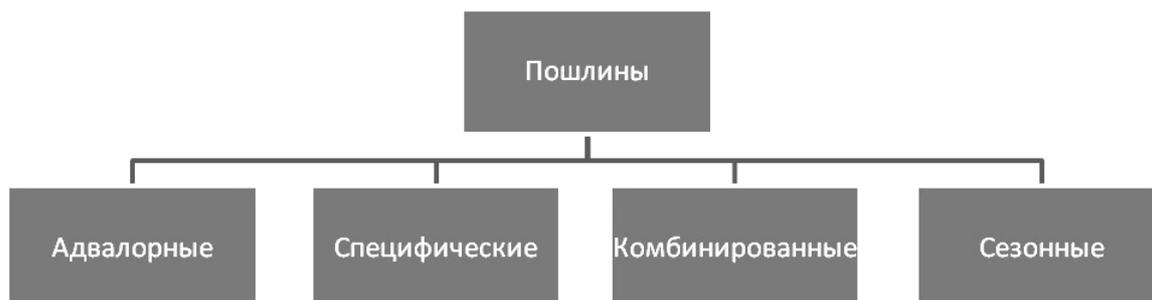


Рис. 3. Виды таможенных пошлин

Адвалорная пошлина отличается от специфической тем, что у нее фиксированная ставка на предмет контракта, а у специфической – фиксированная сумма на определенное количество составляющих контракта. Все это – виды таможенных платежей, которые необходимо оплатить юридическому лицу. Затем предоставляется декларация на товар, в которой указана полная информация о нем и сумма оплаченных таможенных платежей. После оформления, таможенный орган вправе принять решение о выпуске товара в свободное обращение на территории государства. На этом заканчивается таможенная часть ведения внешнеэкономической деятельности.

После выпуска товара в свободное обращение юридическое лицо обязано предоставить декларацию на товар в отдел валютного контроля в течение 15 календарных дней, исчисляемых со дня, следующего за датой выпуска (условного выпуска) таможенными органами ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации или вывозимых с таможенной территории Российской Федерации товаров. [3].

С каждым годом, на рынке появляются новые товары и услуги. Наблюдается стабильный рост интереса в российском рынке у иностранных брендов, несмотря на некоторые политические проблемы. Внешнеэкономическая деятельность напрямую влияет на этот показатель, что можно увидеть на рис. 4. [4].

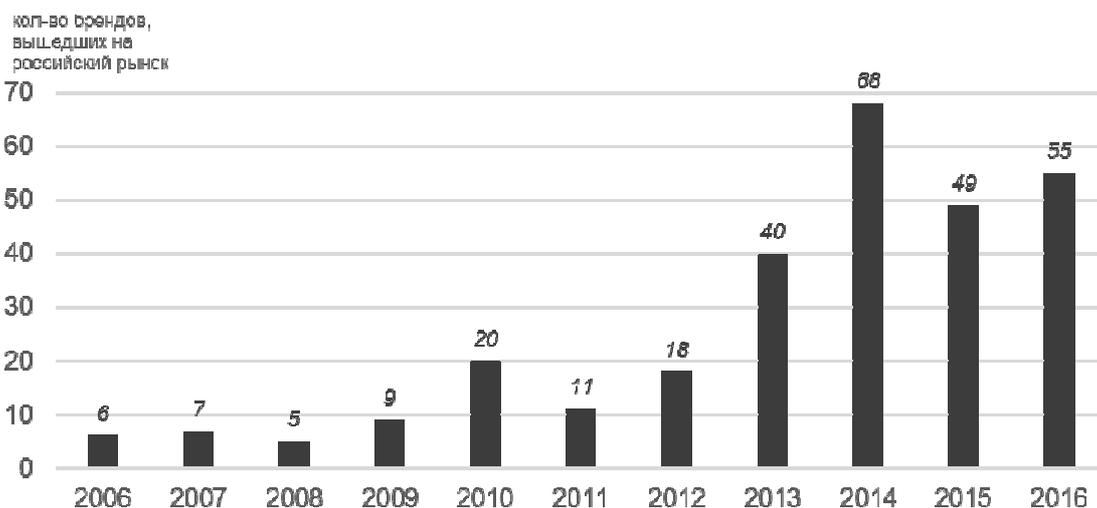


Рис. 4. Динамика выхода международных брендов на российский рынок

Инвестиционная деятельность, в контексте внешнеэкономической, тоже имеет большое значение и играет в ней немаловажную роль. Прежде всего, она направлена на постепенное увеличение денежных средств инвестора в перспективе. Своевременные вложения необходимы для того, чтоб компания наращивала свои объемы производства, обновляла материально-техническую часть. Благодаря инвестициям функционирует любая коммерческая организация.

Роль государства во внешнеэкономической деятельности постоянно растет. Оно охотно привлекает иностранные компании на свои территории, тем самым получая отдачу в виде капитала и инвестиций, поддерживает отечественные предприятия, создавая комфортные условия для ведения такого бизнеса, которые, в свою очередь, осваивают зарубежные рынки. Постепенное развитие связей между государствами и их планомерное сотрудничество, с каждым днем, позволяет все большему количеству организаций участвовать во внешней торговле, помогает создавать конкурентоспособную отечественную продукцию, реализовывать иностранные товары и услуги. Все это положительно влияет на экономику страны в целом.

1. Таможенная деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bonsee.ru>

2. Федеральный закон от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об экспортном контроле».

3. Положение ЦБ РФ №258-П от 01.06.2004 «О порядке предоставления резидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации, связанных с проведением валютных операций с нерезидентами по внешнеторговым сделкам и осуществления уполномоченными банками контроля за проведением валютных операций»

4. Аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://shopandmall.ru>

5. Бочков, Д.В. Внешние экономические связи: учеб. пособие / Д.В. Бочков – М.: Директ-Медиа, 2016. – 229 с.

6. Расчет таможенных платежей МУЛЬТИ ЛОГИСТИКА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nicoletranscargo.ru>

7. Даниловских, Т.Е. Этапы развития и формы приграничной торговли между Китаем и Россией / Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева, Е.Г. Флик, Д.И. Кузьмичев // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2016. – Т. 8. № 3 (2016). – С. 16-22.

8. Мищенко, А.Д. Налог на добавленную стоимость в России и за рубежом / А.Д. Мищенко, И.А. Кузьмичева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5-3. – С. 635-639.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КИТАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Чжан Цзе
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Статья посвящена тенденции, динамике и структуре внешней торговли КНР на современном этапе. Китай и другие страны являются важными торговыми партнерами. Рассматриваются особенности современной внешнеторговой политики Китая; проанализирована динамика внешней торговли товарами и услугами КНР; рассмотрены особенности структуры внешней торговли Китая.

Ключевые слова и словосочетания: *внешняя торговля товарами и услугами, структура экспорта и импорта, динамика внешней торговли, Китай, международное экономическое сотрудничество.*

MODERN INTERNATIONAL TRADE OF CHINA

Zhang Jie
Bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article is devoted to the trend, dynamics and structure of Chinese foreign trade at the present time. China and other countries are important trading partners. The goals of the paper: to consider the characteristics of Chinese current foreign trade policy, to analyze the dynamics of Chinese foreign trade in goods and services, to consider the features of the structure of Chinese foreign trade.

Keywords and phrases: *international economic cooperation, China, international trade of goods and services, structure of export and import, trade dynamics, economic development.*

Развитие интеграционного взаимодействия относится к числу приоритетных направлений внешней политики Китая на современном этапе. Поставив перед собой задачу увеличить темпы роста экономики страны и завоевать мировые рынки, руководство КНР придерживается провозглашенных внешнеполитических концепций (доктрина «идти вовне» (2000), доктрина «мирного возвышения Китая» (2003), теория «гармоничного мира» (2005)) и реализует разные дипломатические инициативы («улыбчивая дипломатия», «публичная дипломатия» и «добрососедская дипломатия»). Концепция «Один пояс и один путь» была впервые анонсирована председателем КНР Си Цзиньпином во время визитов главы в страны Центральной Азии и в Индонезию осенью 2013 года. Это выдвинутая Китаем инициатива объединённых проектов создания «Экономического пояса Шёлкового пути» и «Морского Шёлкового пути XXI века» [1,6].

Китай отстаивал многостороннюю торговлю, а также активно участвовал в региональной торговле, придерживался стратегии «привлечения» и «выхода», чтобы выиграть больше прав говорить и содействовать внешней торговле долгосрочного стабильного развития Китая. [2]

Сейчас Китай поддерживает внешнеэкономические связи более чем с 220 странами (и территориями). Ведущими торговыми партнерами являются: США, Япония, страны ЕС, Республика Корея, Австралия, Россия, Канада. Основными статьями экспорта являются машиностроение, текстиль и высокотехнологичная продукция. [3]

По данным Государственного управления статистики Китая, в 2008 году коэффициент вклада Китая в мировую экономику составил больше 20%. Китай занял второе место в мире по этому показателю, уступая только США (22,8%).

В XXI в. Китай проводит активную интеграционную. К концу 2000-х гг. Китай прочно занимал ведущие позиции в мировой торговле. Доля страны в мировом экспорте в 2008 г. составляла 8%, и Китай наряду с США (9,3% мирового экспорта) и Германией (8,7% мирового экспорта) входит в ведущую тройку крупнейших экспортеров мира, почти в 2 раза опережая по этому показателю Японию (4,5% мирового экспорта). В настоящее время Китай является крупнейшим в мире экспортером одежды (20% общемировых продаж), уступая по этому показателю лишь совокупному экспорту данной продукции всех стран ЕС, будучи при этом одновременно крупнейшим поставщиком одежды на рынки Японии, США и стран ЕС. Китай – пятый в мире экспортер продукции химической промышленности, офисного

и телекоммуникационного оборудования, продукции сельского хозяйства. По объему золотовалютных резервов, достигших в 2009 г. суммы в 2,3 трлн долл., Китай занимает первое место в мире. Одновременно Китай является одним из крупнейших получателей прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире. Согласно официальным китайским данным размер реально использованных ПИИ в 2008 г. составил 95,2 млрд долл. На долю КНР приходится свыше 50% всех ПИИ, которые направляются в развивающиеся страны. По общему размеру привлечения ПИИ Китай занимает второе после США место в мире [6].

Позиция США, крупнейшей торговой нации, была заменена Китаем в 2013 году. Общий объем внешней торговли в мировом рейтинге с 1978 года (статья 32) поднялся до № 1 в 2013 году. В 2015 году объем внешней торговли достиг 3.953 млн долл. Общий объем экспорта достиг 2,273 млн долл. Общий объем импорта достиг 1,680 млн долл., активный баланс 0,594 млн долл. Китай стал настоящей торговой державой [4].

В 2015 году импорт и экспорт услуг Китая по сравнению с 2014 составил 713 \$ млрд, увеличившись на 14,6%, темп роста увеличился на два процентных пункта. Экспорт услуг 288,19 \$ млрд, увеличение на 9,2%, импорт услуг 424.81 млрд долларов США, что на 18,6 процента больше, а также услуги дефицит 136,62 млрд долл. В 2015 году торговля Китая в общем объеме (сумма импорта и экспорта товаров и услуг) от доли внешней торговли составила 15,3%, увеличившись на 3 процентных пункта выше [7].

Таблица 1

Экспорт товаров Китая в 2015г. по видам, в млн долл.

Общий объем экспортных товаров (млн долл.)	2273468	100%
Первичной продукции	103927	4,6%
– продукты питания	58154	2,6%
– напитки и табак	3309	0,1%
– несъедобное сырье	13917	0,6%
– минеральное топливо, смазочные материалы	27901	1,2%
– животные и растительные масла и воски	645	0,0%
Промышленные товары	2169541	95,4%
– химические вещества и соответствующие продукты	129580	5,7%
– текстильные изделия, изделия из резины и горнодобывающая и металлургическая продукция	391018	17,2%
– машины и транспортное оборудования	1059118	46,6%

Источник: [7]

На машиностроительную и электротехническую продукцию приходится не менее 20% экспорта. К числу экспортных товаров китайского машиностроения относятся металлообрабатывающие станки, судостроительная техника, автомобильная техника, велосипеды, бытовые электроприборы. Так в 2008г. Китай стал ведущей машиностроительной державой, заняв 17,2% мирового рынка, в то время в 80-х гг. XX века доля продукции китайского машиностроения не превышала 0,6%.

Одна из важных задач внешней торговли КНР – приобретение техники и технологий. За счет импорта наукоемких технологий было обеспечено примерно 60% прироста промышленного производства, поступило свыше 8 тыс. наименований новых видов продукции. Товарная структура представлена текстильными товарами (КНР занимает 1-е место в мире по экспорту хлопчатобумажных тканей и натурального шелка), продукцией электроники и машиностроения. Доля готовой продукции составляет 2/3 китайского экспорта. Основными торговыми партнерами Китая являются Япония, США, страны Западной Европы. На них приходится свыше 70% закупок техники и 90% технической документации. Япония поставляет примерно 50% машин и оборудования. США лидируют в поставках высокотехнологической продукции, самолетов, электронно-вычислителей. [6]

В таблице 2 представлены данные о торговле КНР с различными странами в 2011-2015 годах.

Структура торговли КНР по регионам мира

Общий объём импорта и экспорта	2015г.	2014г.	2013г.	2012г.	2011г.
Китай и Азия	209 441	227 348	222 401	204 511	190 312
Китай и Африка	17 880	22 167	21 025	19 856	16 632
Китай и Европа	69 631	77 496	72 992	68 309	70 075
Китай и Латинская Америка	23 589	26 328	26 139	26 129	24 139
Китай и Северная Америка	61 311	61 056	57 547	53 627	49 442
Китай и Океании и на островах Тихого океана	13 335	15 603	15 330	13 653	12 982

Источник: [7]

На нынешнем этапе развития внешней торговли основными торговыми партнерами Китая являются Япония, США и страны Западной Европы, на долю которых приходится более 60% внешнеторгового оборота. На их долю приходится свыше 70% закупок техники и 90% технической документации.

В 2015 году ЕС, США, АСЕАН тройка торговых партнеров Китая, объем от двусторонней торговли составил 564,75 млрд долл., 558,28 млрд долл. и 472,16 млрд долл. По сравнению с прошлыми годами, китайский экспорт в США вырос на 3,4%, а экспорт с Европейским союзом, Японией и Гонконгом упал на 4,0%, 9,2% и 8,9% соответственно. Рост экспорта Китая в некоторые страны с развивающейся экономикой, такие как Индия, Таиланд, Вьетнам увеличился на 7,4%, 11,6% и 3,9%.

Укрепляется место Китая на мировом рынке услуг. После вступления в ВТО торговля Китая услугами вступила в новый период развития, ее масштабы стали стремительно развиваться, а структура оптимизироваться, благодаря чему по объемам торговли услугами Китай вскоре тоже оказался в числе стран-лидеров. Темпы роста торговли услугами в таких отраслях, как туризм, транспортные перевозки и др., стабильны; предоставление транснационального обслуживания в таких отраслях, как строительство, коммуникации, страхование, финансы, обслуживание компьютеров и информационные услуги, оплата за передачу прав пользования и франчайзинг, консалтинг, а также услуги в области аутсорсинга демонстрируют быстрый рост. [5]

За период с 2001 по 2010 годы суммарный объем торговли Китая услугами (не включая правительственные услуги) с 71,9 млрд долл. вырос до 362,4 млрд долл., соответственно, рост составил более чем в 4 раза. Доля экспорта услуг Китая в общем объеме мирового экспорта услуг с 2,4% повысилась до 4,6%, объем китайского экспорта услуг в 2010 году составил 170,2 млрд долл., поднявшись с 12-го на 4-е место в мире. Доля импорта услуг Китая в общем объеме мирового импорта услуг с 2,6% повысилась до 5,5%, объем китайского импорта услуг в 2010 году составил 192,2 млрд долл., поднявшись с 10-го на 3-е место в мире.

Таблица 3

Экспорт услуги Китая в 2015 г., млн долл.

	1кв. 2015	2кв. 2015	3кв. 2015	4кв. 2015	1кв. 2016	2кв. 2016	3кв. 2016
Услуги	67 583	71 413	70 047	77 497	64 915	69 601	70 108
Коммерческие услуги	5677	5814	6216	6334	5836	5844	5937
Транспорт	9745	10 065	9427	9358	8013	7924	8568
Туризм	25 361	29 200	28 600	30 949	24 893	30 118	29 753
Другие услуги	26 801	26 335	25 804	30 856	26 173	25 716	25 850
Коммерческие услуги	67 340	71 179	69 815	77 141	64 621	69 312	69 799

Источник: [7]

В 2015 году импорт и экспорт услуг Китая по сравнению с 2014 составил 713 млрд долл. США, увеличившись на 14,6%, темп роста увеличился на два процентных пункта. Экспорт услуг 288,19 млрд долл., увеличение на 9,2%, импорт услуг 424,81 млрд долл. что на 18,6 процента больше, а также услуги

дефицит 136,62 млрд долл. В 2015 году торговля Китая в общем объеме (сумма импорта и экспорта товаров и услуг) от доли внешней торговли составила 15,3%, увеличившись на 3 процентных пункта выше.

В период 13-й «пяtilетки» (2016-2020) Китай будет и впредь углублять открытость, стимулировать реформы, развитие и инновацию посредством открытости, старательно проявлять свои преимущества и укреплять всестороннее международное сотрудничество в целях обеспечения более глубокой, широкой и масштабной интеграции в мировую экономику. Китай надеется проводить эффективное сотрудничество со своими торговыми партнерами, чтобы совместно бороться с глобальными экономическими и торговыми проблемами, содействовать внешней торговле для достижения сбалансированного, гармоничного и устойчивого развития, а также реализовывать совместное процветание и обоюдный выигрыш.

1. Балакин, В.И. Восточноазиатская интеграция как объективный процесс межцивилизационного соперничества / В.И. Балакин // Проблемы Дальнего Востока. – 2014. – №6. – С. 81-85.

2. Зверев, Г.С. Понять красного дракона. Китай и Российское приграничье в XXI веке / Г.С. Зверев, А.В. Буглак, Л.Н. Жилина и др. – Владивосток: Изд-во "Золотой Рог". – 2005. – 216 с.

3. Строганов, А.О. Влияние международной интеграции на развитие экономик России и Вьетнама / А.О. Строганов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-2 (58-2). – С. 66-69.

4. Чи, С. Политика и стратегии КНР в отношении вывоза капитала / С. Чи, Л.Н. Жилина // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – №1. – С.14 -21.

5. Внешняя торговля современного Китая [Электронный Ресурс] // WENKU.BAIDU.com – Состояние и проблемы внешней торговли современного Китая и контрмеры – Режим доступа: <http://wenku.baidu.com/view/f21548a76f1aff00bed51e86.html?from=search>

6. Goods and Services: Export and import of goods and services [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development – [URL:http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,15912&sCS_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,15912&sCS_ChosenLang=en)

7. Statistics of trade [Electronic resource] // National Bureau of Statistics of the People's Republic of China. – URL: <http://data.stats.gov.cn/>

Рубрика: Международная торговля

УДК 339.9

КИТАЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Чи Линсяо

бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья посвящена тенденциям вывоза капитала из КНР в форме слияний и поглощений. Исследованы сущность и формы прямых иностранных инвестиций, оценены масштабы мирового рынка СиП и его структура. Рассмотрена страновая и отраслевая структура ПИИ Китая в форме СиП, а также место и роль транснациональных компаний КНР на мировом рынке СиП.

Ключевые слова и словосочетания: слияния и поглощения, прямые иностранные инвестиции, мировой рынок СиП, Китай, форма и структура ПИИ, транснациональные компании КНР.

CHINA AT THE WORLD MARKET OF MERGES AND ACQUISITIONS

Chi Lingsiao

bachelor, 3 курс

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article is devoted to the trends of capital export from China in the form of mergers and acquisitions. The forms of direct foreign investments are investigated, the scale of the world market of M&A and its structure are estimated. Chinese FDI in form of M&A by countries and industries structure as well as the role of Chinese transnational companies in the world M&A market is considered.

Keywords and phrases: mergers and acquisitions, foreign direct investment, world market of M&A, China, forms and structure of FDI, transnational companies of China.

Слияния и поглощения (СиП) – это процессы укрупнения (концентрации, интеграции, объединения) бизнеса и капитала, происходящие в форме финансовых сделок, в результате каждой из которых компания–покупатель приобретает значительный пакет или 100 % акций компании-цели, а на рынке появляется более крупная компания вместо двух или нескольких менее значительных.

История становления и развития мирового рынка слияний и поглощений началась в США, так как именно там, в конце XIX в. развернулись масштабные процессы концентрации бизнеса и капитала. Но и сегодня значительная доля мировых M&A-сделок (более 50 % как в количественном, так и стоимостном выражении) приходится на сделки с участием американских компаний [3].

2016 глобальная экономическая ситуация относительно неспокойный год, старая экономика еще медленное восстановление в развитых странах, но развивающиеся страны наращивают факторы нестабильности.

По состоянию на 16 декабря 2016 года, за год количество сделок завершены дела за 3887, что на 24,9% в годовом исчислении, чтобы завершить размер сделки до 247,442 млрд долл, что на 27,3% в годовом исчислении, хотя количество и стоимость, чем среднегодовой 2015 снизилось, но 2016 M&A сделки в трансграничных слияниях и поглощениях, географическом распределении и крупных сделках были появлением новых изменений, которые будут глубоко влиять на будущем рынке слияний и поглощений в 2017 году.[2]

Динамичное восстановление глобальных ПИИ в 2015 году.

Потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) подскочили на 38% до 1 762 млрд долл., самого высокого уровня после глобального финансовоэкономического кризиса 2008–2009 годов (диаграмма 1). Основным фактором глобального оживления стал резкий рост суммы сделок международных слияний и поглощений (СиП), достигшей 721 млрд долл. по сравнению с 432 млрд долл. в 2014 году. Эти приобретения были частично обусловлены изменениями конфигурации корпораций, включая налоговые инверсии. Без учета этих крупных изменений конфигурации корпораций прирост глобальных потоков ПИИ был бы более умеренным и составлял бы 15%. На высоком уровне оставалась сумма объявленных инвестиций в новые проекты – 766 млрд долларов.

Энергичная динамика международных СиП привела к развороту структуры ПИИ в сторону развитых стран

Приток в страны с развитой экономикой вырос почти в два раза (на 84%), до 962 млрд долл. по сравнению с 522 млрд долл. в 2014 году. Высокий рост притока был зафиксирован в Европе. В Соединенных Штатах произошел почти четырехкратный рост ПИИ, хотя и с низкого по сравнению с прошлыми периодами уровня 2014 года. Поэтому доля развитых стран в мировом притоке ПИИ подскочила с 41% в 2014 году до 55% в 2015 году (рисунок1), развернув тенденцию последних пяти лет, когда регионы развивающихся стран и стран с переходной экономикой стали основными получателями глобальных ПИИ.

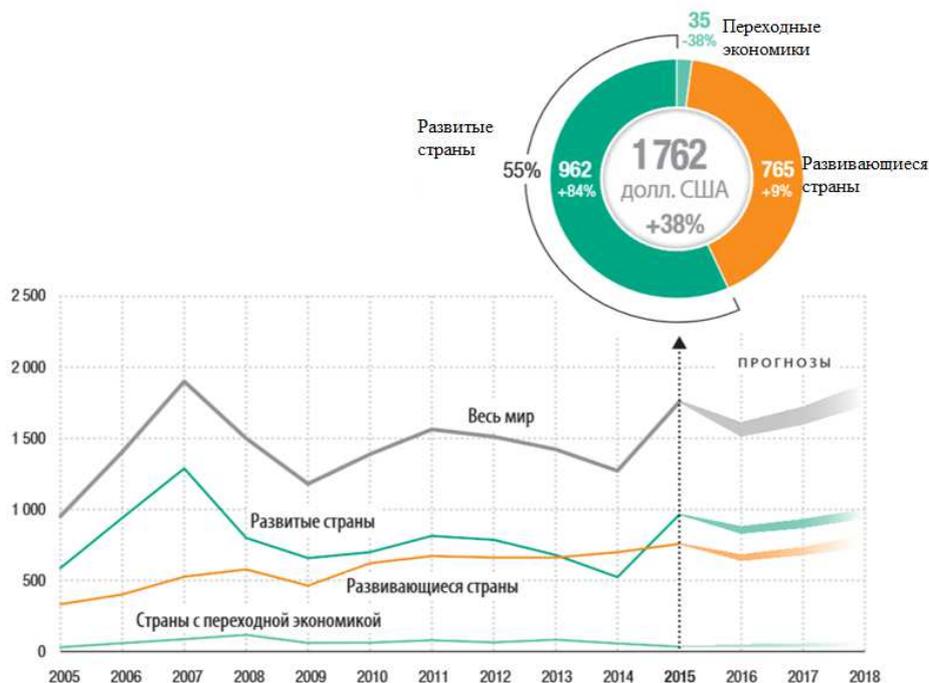


Рис.1. Глобальный приток ПИИ по группам стран в 2005–2015 годах и прогнозы на 2016–2018 годы (млрд долл., проценты)

В значительной мере этот сдвиг в сторону развитых стран связан с международными СиП, стоимостной объем которых вырос на 67% до 721 млрд долл. – самого высокого уровня с 2007 года. Выше всего объем таких сделок был в Соединенных Штатах, где их чистая реализационная сумма выросла с 17 млрд долл. в 2014 году до 299 млрд долларов. Также значительно увеличился объем таких сделок в Европе (на 36%).

Хотя ПИИ в виде международных СиП могут способствовать продуктивным инвестициям, ряд сделок, заключенных в 2015 году, можно отнести на счет изменений корпоративной конфигурации, включая налоговые инверсии. Эта тенденция была особенно заметной в Соединенных Штатах и Европе, где было заключено несколько мегасделок, предусматривавших переход налогового domicilia МНП в юрисдикции, в которых ниже ставки корпоративного налога и не взимаются налоги на глобальные доходы [1].

Структура глобальной индустрии ПИИ претерпела значительные изменения: произошло существенное сокращение в сырьевом секторе ПИИ и увеличение в производственном секторе ПИИ. С середины 2014 года влияние цен на сырьевые товары упало, произошло существенное сокращение капитальных затрат в нефтяной и горнодобывающей промышленности некоторых стран, и, следовательно, ПИИ в добывающей промышленности значительно снизились. [4]

В последние годы для исправления текущих недостатков и пробелов в международном инвестиционном режиме, международное сообщество осуществляет значительную реформу международных инвестиционных соглашений. В настоящее время первый этап реформаторских усилий дал хорошие результаты.

Реформа, нацеленная на приведение режима МИС в соответствие с сегодняшними императивами устойчивого развития, набирает обороты. Появляется новое поколение инвестиционных договоров.

На национальном уровне многие страны пересматривают свою систему МИС и/или разрабатывают новую модель договоров. Около 100 стран (включая страны, по которым была проведена оценка в рамках Региональной организации экономической интеграции (РОЭИ)) использовали Основы инвестиционной политики ЮНКТАД для пересмотра своей системы МИС. Около 60 из них использовали Основы для разработки положений договора.

На двустороннем уровне поступательное движение реформы заметно отражается на переговорах по новым МИС. Большинство недавно заключенных договоров содержат ряд положений о содействии устойчивому развитию.

На региональном уровне меры по проведению реформы МИС включают коллективное рассмотрение действия договора и планы действий по МИС, которые могут привести к общим моделям МИС, совместным толкованиям, пересмотру или консолидации договоров. Мегарегиональные соглашения могут консолидировать и рационализировать режим МИС и повышать системную согласованность режима МИС при том условии, что они заменяют предыдущие двусторонние МИС между участниками.

В ходе этого первого этапа реформы МИС страны достигли консенсуса о необходимости реформы, определили области реформы и способы ее проведения, рассмотрели свои системы МИС, разработали новые типовые договоры и начали переговоры по новым, более современным МИС. Несмотря на значительный прогресс, многое еще предстоит сделать.

Во-первых, всеобъемлющая реформа требует двуединого подхода: переговоры по новым, более современным МИС и одновременно модернизация системы ныне действующих договоров. Во-вторых, реформа должна решить проблему усиливающейся фрагментации: только общий подход обеспечит эффективную и действенную реализацию режима МИС, в котором стабильность, ясность и предсказуемость способствуют достижению целей всех заинтересованных сторон. В отличие от первого этапа реформы МИС, когда большинство мероприятий проводились на национальном уровне, второй этап реформы МИС потребует от стран активизировать сотрудничество и координацию между партнерами – участниками договора для устранения системных рисков и несоответствий в большом массиве старых договоров. Всемирный инвестиционный форум 2016 года позволяет обсудить подходы к проведению реформы МИС на следующем этапе. [5].

Возрастающая сложность сетей собственности МНП является в основном следствием глобализации. Практические трудности определения конечных собственников, контролируемых иностранные филиалы, ставят под сомнение результативность некоторых мер инвестиционной политики, основанных на критерии собственности. Директивным органам следует оценить обоснованность правил и норм регулирования иностранной собственности и их относительную результативность и «пригодность» по сравнению с альтернативной политикой (например, конкуренции или промышленного развития), где это целесообразно и осуществимо. Некоторым странам может потребоваться помощь, в том числе со стороны международных организаций, для создания необходимого нормативного и институционального потенциала.

Когда считаются необходимыми меры политики, построенные на критериях собственности, органы по регулированию инвестиций могут дополнить требования к раскрытию информации в целях изучения цепочки владения и конечной собственности. Им следует иметь в виду административное бремя, которое это может налагать на государственные институты и инвесторов. Следует использовать синергизмы с другими государственными органами в областях, в которых прослеживаются цепочки владения, такими как антимонопольные и налоговые органы.

Итак, главная цель инвестиционной политики должна заключаться в том, чтобы инвестиции служили интересам устойчивого развития, при максимальном использовании ее преимуществ и сведении к

минимуму ее негативных последствий. Сложные структуры собственности ставят под сомнение эффективность инструментов политики, основанных на критерии собственности, которые широко используются для этой цели как на уровне стран, так и на международном уровне. Это требует переоценки этих инструментов как средства достижения общей цели.[1]

1. «Гражданство» инвесторов: вызовы политики [Электронный ресурс] // ЮНКТАД: Доклад о мировых инвестициях, 2016. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для студентов вузов / сост. В.В. Алексеев, А.И. Бельчук, А.С. Булатов и др.; под ред.: А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД РФ. – Изд., с обновлен. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013. – 654 с.

3. Этапы развития мирового рынка слияний и поглощений [Электронный ресурс] // Интернет-конференции омской юридической академии – Режим доступа: <http://conf.omua.ru/content/etapy-razvitiya-mirovogo-rynka-sliyaniy-i-pogloshcheniy>.

4. China's FDI (annual) [Electronic resource] // China Financial Information Network – URL: <http://dc.xinhua08.com/230/c=&ofcdia>

5. 2016 World Investment Report released [Electronic resource] // DealGlobe – URL: <http://cn.dealglobe.com/报告下载-2016年世界投资报告发布/>

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 339.97

ВЛИЯНИЕ СФЕРЫ УСЛУГ НА ЭКОНОМИКУ ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Д.Д. Шматова
бакалавр, 3 курс

Р.И. Гриванов
канд. полит. наук, доцент кафедры экономики

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Рассматривается состояние и потенциал развития такого сегмента сервисной экономики как рынок общественного питания в общем и в частности регионального ресторанного рынка на примере Приморского края через ряд экономических и статистических показателей. Рассмотрена структура исследуемого рынка, выделены общероссийские тенденции развития ресторанного рынка, особенности ведения ресторанного бизнеса с учетом региональной специфики.

Ключевые слова и словосочетания: сфера услуг, общественное питание, туризм, экономическое и социальное развитие.

THE INFLUENCE OF THE SERVICES SECTOR ON THE PRIMORSKY KRAI'S ECONOMY WITH AN EXAMPLE OF RESTAURANT BUSINESS

D.D.Shmatova
bachelor, 3 year

R.I. Grivanov
Candidate of Political Science, Associate Professor of the Department of Economics

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article examines the state and development potential of such a segment of the service economy as the catering market in general and in particular the regional restaurant market by the example of Primorsky Krai through a number of economic and statistical indicators. The article reflects the structure of the market under study, all-Russian trends in the development of the restaurant market, specifics of the restaurant business with considering regional specifics.

Keywords and phrases: Services, catering, tourism, economic and social development.

Сфера общественного питания играет огромную роль в жизни каждого отдельного человека и всего современного общества. Общественное питание занимает особое место в сфере услуг. Это обеспечивается появлением новых технологий переработки продуктов питания, развитием коммуникаций, средств доставки продукции и сырья, интенсификацией многих производственных процессов.

В настоящее время на российском рынке общественного питания наблюдается падение спроса, появившееся еще в 2015 году. Следует отметить, что именно этот период оказался одним из сложнейших периодов для российского рынка общественного питания. Снижение потребительской активности, вызванное падением доходов населения, было усугублено действием продовольственного эмбарго и обвалом национальной валюты. Все это привело к значительному росту себестоимости производимой продукции компаний и снижению покупательской способности. В этой ситуации население начало экономить, более взвешенно подходить даже к выбору основных товаров и услуг. Преобладание рационального подхода к тратам сразу же ударило по сфере досуга [1].

Россияне все чаще стали выбирать бесплатные или недорогие формы развлечений и отдыха. Прогулки на свежем воздухе, посиделки дома за телевизором или за чтением книг стали неотъемлемым результатом сложившейся экономической ситуации. К настоящему времени эти тенденции сохранились, что демонстрируют результаты социологического опроса, проведенного РБК research в мае 2016 года. Как и годом ранее, 80% респондентов отмечают, что на досуге предпочитают гулять на свежем воздухе. Несколько больше, чем для половины респондентов, по-прежнему приемлемо оставаться дома в свободное время. В 2016 году об этом свидетельствуют ответы 56,2% опрошенных. Оборот общественного питания в 2015 году впервые с 2009-го показал отрицательный прирост на уровне 5,5% и составил 1301 млрд руб. – рынок показал чуть более оптимистичный результат против ожидаемых минус 6,3%. Для сравнения: оборот общественного питания в США составил 43 488 млрд руб., в Великобритании – 4490 млрд руб., в Канаде – 3556 млрд руб., в Германии – 3400 млрд руб. Максимального объема в размере 1376,4 млрд руб. рынок общественного питания в России достиг в 2014 году, с тех пор аналитики фиксируют его сокращение [2].

В декабре 2016 года маркетинговое агентство DISCOVERY Research Group завершило исследование российского рынка общественного питания в России. За январь-октябрь 2016 года оборот рынка общественного питания в России повысился на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и составил 1082 млрд руб.

Оборот общественного питания в России в 2015 году составил 1305 млрд руб. таким образом, повысившись за год на 6%. В 2014 году оборот составил 1234 млрд рублей.

В 2015 году на Центральный федеральный округ приходилось 27,8% общероссийского оборота общественного питания. На втором месте по обороту общественного питания находился Приволжский федеральный округ с оборотом 218 млрд руб., что составило 16,8% от общероссийского.

На начало 2016 года в России насчитывалось 176,5 тыс. различных объектов общественного питания, вместимостью 10,7 млн мест и общей площадью 19,9 тыс. кв. км.

В 2015–2016 годах отмечался бурный рост в сегменте ресторанов и кафе, и, наоборот, спад в сегменте закрытого питания.

В I квартале 2016 года россияне тратили на общественное питание на 5,4% меньше, чем в первые три месяца 2015 г. Во II квартале 2016 года расходы возросли и составили 459,2 руб. на одного члена домохозяйств.

Игроки рынка предполагают дальнейшее увеличение числа бургерных, кофеен, прочих недорогих форматов заведений по продаже готовой еды. Также относительно свободной остается ниша «экофаст-фуда». В 2017 году ожидается появление ресторанов, предлагающих именно такую еду, или дальнейшая переориентация меню действующих ресторанов быстрого питания под формат здоровой пищи.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что у российского рынка общественного питания, в том числе ресторанного бизнеса, довольно неплохие перспективы развития, так как привычки россиян, касающихся питания вне дома, постепенно меняются. Основными факторами успеха в этой сфере является выработка эффективной концепции по формату заведения и предложения услуги, с учетом современных технологий организации питания.

Поскольку покупательная способность населения не растет, ожидаемый в 2017 году рост оборотов рынка связывают только с предполагаемым увеличением числа действующих на рынке заведений общественного питания. При благоприятных обстоятельствах можно ожидать, что объем рынка общественного питания уже в 2017 году приблизится к 2 трлн руб., однако, по мнению других экспертов подобную цифру можно ожидать не ранее 2020 года [3].

Численность населения Приморского края, как потенциальных потребителей, по итогам 2016 года составила 1,93 миллиона человек, что составляет 1,32% в численности населения Российской Федерации. При этом, оборот рынка общественного питания в Приморском крае в 2016 году составил порядка 16 миллиардов рублей. Доля Приморского края в общероссийском показателе составляет всего 1,2 % [4], [5].

По итогам 2016 года численность предприятий сферы общественного питания в Приморском крае составила около 2 300 единиц, в том числе. Из них около 41% приходится на рестораны, кафе и бары, 34% – на закусочные и общедоступные столовые, 25% – столовые, находящиеся на балансе предприятий всех форм собственности (учебных заведений, организаций, промышленных предприятий).

Доля предприятий общественного питания Приморского края составила 1,6 % в общем числе таких предприятий по России и 28,4 % по Дальневосточному федеральному округу. Из общего числа

ресторанов, кафе, баров в Приморском крае порядка 800 единиц более 81 % (около 650 единиц) находится в г. Владивостоке. Структура предприятий общественного питания г. Владивостока по типам заведений следующая: кафе, бары – 47 %; традиционные рестораны – 20 %; уличная еда, пит-стопы – 13 %; кофейни, кондитерские – 7 %; закусочные столовые – 7 %; доставка еды – 5 %, сетевые предприятия быстрого питания – 1 %. Как видно, структура рынка общественного питания г. Владивостока отличается от структуры общероссийского рынка [6].

В последние годы в Приморье созданы новые объекты туристского показа, крупные туристские комплексы, кластеры и событийные мероприятия, появились новые маршруты, повышается уровень сервиса. Растет и значимость региона в контексте восточного вектора развития России, Приморье стало площадкой для проведения второго международного форума президентского уровня – Восточного экономического, на который съезжаются десятки делегаций со всего мира. Соответственно, растет и популярность региона с точки зрения туризма [7].

Одним из самых посещаемых туристами мест является игорная зона «Приморье», в частности комплекс Tigre de Cristal, который уже внес свой вклад в развитие экономики Приморского края. Это не только 1100 высокооплачиваемых рабочих мест, но и система поставок продуктов питания, материалов и услуг в сопутствующих отраслях. За первый год работы казино принесло в бюджет Приморья 130 миллионов рублей.

Количество посещений в первой половине 2016 года равнялось около 500 в день, и затем возросло до 1000 посещений в день. Во время некоторых популярных мероприятий и промо-акций, проводимых Tigre de Cristal, посещаемость достигала 2 тысяч человек в день.

Следует отметить показатели турпотока в Приморье – за год Tigre de Cristal посетили более 200 тысяч человек, количество международных рейсов в регион увеличилось втрое. Значительный рост посещаемости пришелся на период с июля по сентябрь, количество посетителей за этот период составило более 95 тысяч человек [8].

Посещаемость непосредственно заведений общественного питания варьируется: в будние дни до 300 посетителей, в выходные – около 500, при этом около 37% гостей являются туристами, из которых не менее 80% – жители Кореи и Китая.

Также необходимо отметить, что сфера ресторанного бизнеса создает огромное количество рабочих мест для молодежи. На среднестатистическое заведение с вышеуказанной проходимостью в день приходится около 56 работников в возрасте от 18 до 26 лет. Заработная плата варьируется в зависимости от занимаемой должности: от 17 до 55 тыс. рублей. Доход такого предприятия в среднем равен около 7,5 млн рублей в месяц, из которого чистая прибыль равна около 3 млн рублей. Стоит обратить внимание, что каждое подобное предприятие осуществляет отчисления в государственный бюджет РФ, бюджет субъекта федерации и внебюджетные фонды.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что сфера услуг и в частности ресторанный бизнес Приморского края является крайне выгодной как для самого субъекта, так и для государства в целом. Постоянно растущий турпоток привлекает большое количество инвестиций, в том числе иностранных. Предприятия общественного питания создают большое количество рабочих мест, а также уплачивают налоговые исчисления в бюджет, что благотворно сказывается на экономике России и Приморского края.

1. Ахмадеева, О.А. Тенденции развития рынка общественного питания в России / О.А. Ахмадеева, А.И. Идрисова // Молодой ученый. – 2016. – №8. – С. 483-486.

2. Шаклеина, М. Исследования рынков: Ресторанный бизнес / М. Шаклеина [Электронный ресурс] // Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК. – 2016. – №1 – Режим доступа: <http://www.rbcplus.ru/news/578f9c7a7a8aa94e9d8e593f>.

3. Анализ рынка общественного питания в России [Электронный ресурс] // PR News. – Режим доступа: <https://www.prnews.ru/topic/analiz-rynka-obsestvennogo-pitania-v-rossii>.

4. Шестаков, К.В. В Приморском крае турпоток за пять лет вырос в семь раз / К.В. Шестаков [Электронный ресурс] // Золотой Рог. Деловое интернет-издание Дальнего Востока. – Режим доступа: http://www.zrpress.ru/business/primorje_13.02.2017_82151_v-primorskom-krae-turpotok-za-pjat-let-vyros-v-sem-gaz.html?printr.

5. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru/>.

6. Романова, С.А.. Исследование рынка ресторанного бизнеса (На примере Приморского края) / С.А. Романова // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. – 2016. – № 4. – С. 135-139.

7. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

8. Пресс-служба администрации Приморского края: 130 млн рублей налогов и 200 тысяч игроков – первый год работы Tigre de Cristal в Приморье [Электронный ресурс] // РИА PrimaMedia – Режим доступа: <http://primamedia.ru/news/548105/>.

Секция 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рубрика: Бухгалтерский учёт, статистика

УДК 330

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

К.А. Абдулова
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Находка*

Современные условия ведения хозяйственной деятельности предъявляют особые требования к участку бухгалтерского учета, на котором осуществляется учет, контроль фактов хозяйственной деятельности организации, имеющих отношение к оплате труда персонала. Для современных организаций хорошо поставленный бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате труда и анализ заработной платы имеет важное значение, поскольку рост производительности труда связан с изменением всех затрат производства и непосредственно влияет на конечный финансовый результат, в связи с чем необходимо постоянно управлять этим процессом. При этом для эффективного управления необходимо проводить текущий контроль над количеством труда и его качеством, за использованием средств, включаемых в фонд оплаты труда и социальные выплаты.

Ключевые слова и словосочетания: бухгалтерский учет, труд, заработная плата, персонал, оплата труда.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF WAGES

К.А. Abdulova
bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Nakhodka*

Modern conditions of conducting economic activities have specific requirements for the area of accounting, which is accounting, control of the facts of economic activities of the organization with regard to remuneration of staff. For modern organizations is well set-up accounting of calculations with the personnel on payment and the analysis of wages is important because the productivity growth associated with changes in all costs of production and directly affect the final financial result in the need to constantly manage these process. While effective management is necessary to carry out the current control over the amount of work and its quality, over the use of funds to be included in the wage Fund and social payments

Keywords and phrases: accounting, labor, wages, staff wages.

Важность методики организации и порядка учёта расчётов с персоналом по оплате труда прямо обусловлена особенностями данного направления бухгалтерского и налогового учёта. Учёт труда и расчётов его оплаты по праву занимает одно из важных мест в общей структуре учёта в организации, поскольку заработная плата служит основным источником дохода ее персонала, с ее помощью реализуется контроль за мерой труда и потребления, она рассматривается как существенный экономический рычаг управления народным хозяйством.

Действующее законодательство в сфере бухгалтерского учёта и отчётности постоянно развивается, разрабатываются новые документы и инструкции, напрямую регламентирующие расчёты по оплате труда на предприятиях и организациях различных форм собственности, что проявляется усложнением расчётов, увеличением их трудоёмкости, необходимостью контроля расчётов в текущей деятельности и при проведении аудиторских проверок.

В современных условиях тщательно отлаженная система оплаты и стимулирования труда, а также тщательно поставленный учёт расчётных операций с персоналом по оплате труда в организации, оказывают значительное влияние на формирование и неуклонное повышение у сотрудников мотивации к добросовестному, эффективному и качественному труду, финансовые результаты организации, среди которых основное место занимает прибыль от реализации продукции.

Заработная плата – это денежный эквивалент стоимости рабочей силы как товара либо «превращённая форма стоимости товара рабочая сила». Ее величина определяется уровнем организации производства и ключевыми факторами рынка труда – спросом и предложением. Отклонение оплаты труда от стоимости рабочей силы происходит исключительно под влиянием указанных факторов [1].

Текущую цену труда определяет механизм конкуренции, причём не только со стороны работодателей, но и со стороны наёмных работников – продавцов рабочей силы. Предельных значений уровня оплаты труда в условиях современной рыночной экономики не существует [2].

Сущность заработной платы, как экономической категории, в том, что она являет собой долю работников, выраженную в деньгах, в той части национального дохода страны, которая подлежит распределению на цели личного потребления с учетом количественных и качественных затрат труда каждого работника в процессе общественного производства

Согласно действующему российскому законодательству оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами (ст. 129 гл. 20 ТК РФ) [3].

В Российской Федерации политика в сфере оплаты труда, социальной поддержки персонала формируется на уровне субъектов хозяйствования. Организации самостоятельно определяют формы, системы и размер оплаты труда, материального стимулирования. Понятие «заработная плата» в настоящее время объединяет все виды доходов, начисленных в денежных и натуральных формах, включая денежные суммы, начисленные сотрудникам согласно действующему законодательству за не проработанное время.

Заработная плата представляет собой ключевой элемент дохода сотрудника в денежной форме и включает в себя: оплату в соответствии с тарифными ставками и окладами; доплаты и компенсации; надбавки; премиальные [4].

В настоящее время в организациях используются самые разные формы и системы оплаты труда. Формы и системы оплаты труда формируют механизм установления размера заработка в зависимости от количественного результата и качества труда (сложности, интенсивности, условий).

Система оплаты труда определяется как способ исчисления размеров вознаграждения за труд, подлежащего выплате сотрудникам в соответствии с произведёнными ими затратами труда, а в ряде случаев и с его результатом. Назначение системы оплаты труда состоит в обеспечении оптимальных соотношений между мерой труда и его оплатой.

Учёт расчетов с персоналом по оплате труда в организации призван обеспечить:

- контроль за производительностью труда, его качеством и количеством, использованием затрат рабочего времени, фондами оплаты труда и потребления;
- выполнение своевременных и точных расчётов с персоналом по оплате труда;
- сбор и систематизация сведений по труду и его оплате для текущего планирования и оперативного реагирования;
- своевременное формирование бухгалтерской (финансовой) и статистической отчетности по труду и его оплате.

Для учета персонала, начисления и выплаты заработной платы в организациях используются как унифицированные формы первичных учетных документов по труду и заработной плате, так и документы, разработанные непосредственно специалистами в самой организации.

Для учёта расчётов с персоналом по оплате труда в организации используется балансовый счёт 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда». По кредиту рассматриваемого счёта 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда» фиксируются все начисления персоналу по оплате труда. По дебету счёта 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда» отражаются выплаченные сотрудникам суммы оплаты труда, премий, социальных выплат и др., а также суммы начисленных налогов, удержания по исполнительным документам и др.

Механизм заработной платы далек от совершенства, вместе с тем, в современных условиях существует достаточное количество моделей, позволяющих сформировать оптимальный механизм заработной платы в организации, на основе тщательного изучения расходов организации на оплату труда, рационального формирования фонда оплаты труда, что и может быть достигнуто путем проведения детального анализа заработной платы.

Информационной базой для анализа заработной платы персонала организации служат бухгалтерская и статистическая отчетность: «Отчет по труду», сведения табельного учета и данные отдела кадров.

Анализ заработной платы может выполняться с помощью ряда методов: сравнение, группировка, элиминирование, детализация, сведение, экспертная оценка, баланс, индексная, логическая оценка и др. [7, с. 155].

Объект анализа заработной платы – фонд оплаты труда (фонд заработной платы).

Цель анализа заработной платы – определение направлений оптимизации фонда заработной платы и выявление резервов и неиспользованных возможностей в оплате труда персонала организации.

Задачи анализа заработной платы:

- определение основных показателей состава и структуры фонда оплаты труда по видам начисляемых бухгалтерией выплат;

- определение показателей состава и структуры фонда оплаты труда по категориям персонала организации;
- выявление значимости каждого фактора, вызвавшего положительные или отрицательные сдвиги в объеме фонда оплаты труда персонала организации и разработка мер по усилению положительных и устранению отрицательных влияний на общий расход заработной платы персонала организации;
- выявление резервов повышения эффективности использования фонда оплаты труда и путей их использования.

Анализ заработной платы персонала организации выполняется по следующим направлениям:

- анализ состава, структуры и динамики фонда оплаты труда персонала организации;
- оценка факторов, влияющих на уровень и динамику фонда оплаты труда персонала организации;
- оценка эффективности использования фонда оплаты труда персонала организации;
- анализ своевременности выплат заработной платы сотрудникам;
- анализ рационального расходования средств на оплату труда по основным направлениям деятельности организации.

Информационные результаты анализа заработной платы персонала организации состоят в следующем:

- обеспечение своевременного выявления фактов превышения темпов роста средней заработной платы над темпами роста производительности труда персонала организации;
- обеспечение связи между результатами труда и его оплатой;
- обеспечение возможности принятия эффективного управленческого решения для усиления материальной заинтересованности каждого работника в конечных результатах деятельности организации.

Результаты характеризуются следующими показателями:

- экономия фонда заработной платы;
- повышение удельного веса сотрудников, выразивших удовлетворенность системой вознаграждения.

Таким образом, в бухгалтерском учете заработная плата объединяет все виды выплат персоналу организации (заработная плата, начисленная по окладам и сдельным расценкам, выплаты компенсирующего и стимулирующего характера), а также все виды удержаний из заработной платы. В свою очередь, заработная плата – как объект анализа представляет собой динамику вышеуказанных показателей, периоды выплаты заработной платы, а также фонд заработной платы и все показатели, влияющие на него. Такие сферы науки как бухгалтерский учет и анализ расчетов с персоналом по оплате труда неотделимы друг от друга.

Рассмотренный в статье методологический подход к анализу заработной платы персонала организации на базе данных бухгалтерской отчетности позволяет обосновать значение изменения в заработной плате с учетом выполнения ее основных функций, а также определить пути совершенствования использования фонда оплаты труда как рычага повышения эффективности производства и управления организации.

1. Волков, О.И. Экономика предприятия: учебник / О.И. Волков и др.; под общ.ред. проф. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 142 с.

2. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник / А.Н. Соломатин, Р.И. Евич и др.; под общ. ред. А.Н. Соломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 292 с.

3. Миронов, В.И. Комментарий к новому трудовому законодательству / В.И. Миронов. – М.: Комплекс-прогресс, 2012. – 524 с.

4. Табучак, П.П. Экономика предприятия: учебник для вузов / П.П. Табучак, В.М. Тумин и др.; под общ. ред. П.П. Табучака и В.М. Тумина. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2012. – 320 с.

5. Складенко, В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Складенко, В.М. Прудников. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 528 с.

6. Вещунова, Н.Л. Бухгалтерский учёт: учебник / Н.Л. Вещунова, Л.Ф. Фомина. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2012. – 496 с.

7. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая [и др.]; под общ. ред. Г.В. Савицкой. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 330 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Д.С. Авакянц
магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В условиях убыточности деятельности и критического финансового положения значительной части предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, весьма актуальной является задача совершенствования их организационно-управленческих и финансовых механизмов в целях обеспечения эффективной деятельности. Между тем, развитие и правильная организация управленческого учета, применение инструментов прогнозирования затрат, могут способствовать более точному установлению тарифов на жилищно-коммунальные услуги. В статье рассмотрены современные проблемы организации управленческого учета на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства и показаны наиболее оптимальные подходы для их решения.

Ключевые слова и словосочетания: управленческий учет, жилищно-коммунальное хозяйство, бухгалтерский учет, управленческие решения, затраты.

MODERN PROBLEMS OF THE ORGANIZATION OF THE ADMINISTRATIVE ACCOUNT AT THE ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

D.S. Avakyants
scientific degree, if the student – course

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In conditions of unprofitableness of activity and critical financial position of a significant part of enterprises rendering housing and communal services, the task of improving their organizational, managerial and financial mechanisms in order to ensure effective activity is very important. Meanwhile, the development and proper organization of management accounting, the use of cost forecasting tools, can contribute to more accurate setting of tariffs for housing and communal services. In the article modern problems of organization of management accounting at the enterprises of housing and communal services are considered and the most optimal approaches for their solution are shown.

Keywords and phrases: management accounting, housing and communal services, accounting, management decisions, costs.

В условиях убыточности деятельности и критического финансового положения значительной части предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, весьма актуальной является задача совершенствования их организационно-управленческих и финансовых механизмов в целях обеспечения эффективной деятельности.

На наш взгляд, предприятия жилищно-коммунального хозяйства должны стать рентабельными не только с помощью повышения тарифов до уровня полного возмещения себестоимости услуг населением, но и посредством совершенствования системы управления, а именно: закрепление за руководителями высшего звена функций стратегического менеджмента, обеспечение удовлетворительных финансовых результатов и финансового состояния, направленность на предварительный контроль и оперативный. Данные преобразования требуют использования новых подходов к информационному обеспечению процесса принятия управленческих решений.

«Информационная база менеджмента организаций жилищно-коммунального хозяйства на сегодняшний момент не в полной мере соответствует требованиям современного управления. В основном предприятия данного сектора экономики преимущественно опираются на традиционно сложившуюся систему документации, направленную на обеспечение информационных потребностей внешних поль-

зователей, прежде всего – налоговые и прочие контролирующие органы (например, департамент жилищно-коммунального хозяйства). Системно организованный управленческий учет, ориентированный на информационную поддержку принимаемых управленческих решений, при этом отсутствует. Вне-системный – основан, в значительной части, на устной передаче оперативной информации и характеризуется отсутствием систематичности и полноты представления данных. Дефицит своевременной информации о хозяйственной деятельности исключает возможность своевременного выявления резервов сокращения расходов и оптимизации финансового результата и является одним из факторов неудовлетворительного финансового положения организаций жилищно-коммунального хозяйства. В тоже время следует отметить, что системы управленческого учета в последнее время достаточно активно внедряются динамично развивающимися и успешно функционирующими коммерческими организациями других секторов экономики, что доказывает эффективность их внедрения [3].»

Некоторые экономические проблемы жилищно-коммунального комплекса России исследованы в немногочисленных монографиях и публикациях, в частности таких авторов, как Т.Д. Белкиной, Н.И. Дубовой, В.Б. Зотова, Б.Н. Нефедова, Ю.Ф. Симионова, О.И. Шостак, Л.Н. Чернышева. Что касается разработки вопросов организации управленческого учета и анализа на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства, то в российской науке таких исследований практически нет.

Существует несколько подходов к построению системы управленческого учета.

а) Управленческие решения принимаются на основе данных бухгалтерского учета.

б) Создается собственная система учета, основанная на представлениях внутри компании о том, каким образом следует трактовать ту или иную хозяйственную операцию, оценивать состояние средств компании.

в) При разработке системы управленческого учета компании используется методология международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) [2].

Бухгалтерский учет берется за основу принятия управленческих решений чаще всего тогда, когда другие системы учета в компаниях отсутствуют. При этом минимизируются затраты на ведение учета. Однако полезность таких данных может быть поставлена под сомнение. Регламентированная отчетность на момент ее подготовки отражает финансовые результаты прошедших событий, и ее польза для прогнозирования полезна, но ограничена. Более того, регламентированная отчетность не обязательно отражает всю информацию, с детализацией, необходимой для принятия правильных управленческих решений, поскольку подходы и структура отчетной информации диктуется внешними потребителями, контролирующими органами. Принимая во внимание эти два фактора, руководитель должен понимать основные принципы и ограничения, которые лежат в основе ее составления, и учитывать их при анализе полученной информации и принятии решений [4].

Разработка собственной системы учета основывается именно на требованиях бизнеса и является наиболее оптимальным решением с точки зрения обеспечения необходимой информацией менеджмента компании. При этом разрабатывается «с нуля» учетная политика по управленческому учету. Зачастую она строится на представлениях собственников о том, по каким принципам должна регистрироваться учетная информация. К сожалению, далеко не всегда эти принципы соответствуют реальному экономическому смыслу событий, хозяйственных операций и тем самым дезориентируют самих собственников. Один из ярких примеров – кассовый метод в учете доходов и расходов. Такой метод лишает руководство возможности прогнозирования, возникает риск поздней реакции на неблагоприятные ситуации, влекущие за собой убытки компании [6].

Стандарты МСФО изначально ориентируются на конкретных пользователей и исходят из критерия полезности финансовой информации для принятия пользователем управленческих решений.

Привлекательность данного пути заключается в том, что при необходимости использования в компании системы международной отчетности, применением единых принципов для разных целей (внутренний управленческий учет и внешняя отчетность по МСФО) снижает затраты на ведение учета. Создаются единые подходы к сбору данных и формам управленческой отчетности.

По нашему мнению, для эффективной организации управленческого учета на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства необходимо применение экономически обоснованной классификации затрат по определенным признакам, что создает возможность накопления и представления информации о затратах в разрезах, необходимых для принятия определенных решений. При этом важным является выделение той части затрат, на которые руководитель определенного уровня может оказывать влияние [8].

Согласно классификации на рисунке 1, предложенной К. Друри, выделяется три направления учета затрат, в рамках каждого из которых происходит дальнейшая детализация затрат в зависимости от целей управления [1].



Рис.1. Направления учета затрат по К. Друри

В тоже время некоторые авторы (например, В.Э. Керимов, Е.В. Минина) считают, что «сужение возможностей управленческого учета рамками только этих направлений не отвечает требованиям настоящего времени, предлагая расширить направления классификации затрат в соответствии с каждой функцией управления».

Управленческий учет на большинстве российских предприятиях жилищно-коммунального хозяйства не ведется или развит очень слабо. В основном это можно объяснить отсутствием единой методологической основы, методических рекомендаций по организации управленческого учета в данной отрасли отечественной экономики, а также периодом его становления и развития в отечественной практике. Между тем, в настоящее время отечественные предприятия, функционируя в условиях конкуренции и борьбы за выживаемость, испытывают острую необходимость в организации действенной системы управленческого учета.

«Так, В.Э. Керимов обращает внимание, что на современном этапе развития экономики важнейшей задачей является совершенствование системы управления производством на основе единых принципов планирования, учета, оценки, калькулирования, анализа и контроля. В этих условиях неизмеримо возрастает роль управленческого учета, являющегося необходимым инструментом в мобилизации всех имеющихся резервов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности жилищно-коммунальных предприятий. В связи с этим проблема его внедрения в отечественную практику приобретает первостепенное значение, возникает необходимость проведения глубоких исследований экономической природы, сущности и содержания управленческого учета, его фундаментальных теоретических основ. На сегодняшний день многие руководители не всегда осознают роль управленческого учета в организации, недостаточно четко понимают цели и задачи его постановки [7]».

«В комплекс мероприятий по созданию организационно-управленческих и финансовых механизмов, с нашей точки зрения, в качестве обязательной составляющей должны включаться организация учета по центрам ответственности и бюджетирование деятельности, что непосредственно относится к сфере управленческого учета. Минимизации затрат может способствовать выбор определенных методов группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, повышения стоимости активов, приемов организации документооборота, способов применения счетов бухгалтерского учета, системы учетных регистров, обработки информации. Данные меры затрагивают как область финансового, так и управленческого учета. Кроме того, для обеспечения реализации мер по относительному сокращению затрат, обновлению и расширению материально-технической базы, управленческий персонал должен быть обеспечен необходимой информацией (включающей как учетные, так и плановые и прогнозные данные, технико-экономические нормативы), а также методическим инструментарием, позволяющими просчитать экономический эффект от внедрения предполагаемых мероприятий, выбрать оптимальный вариант управленческого решения с учетом воздействия ограничивающих факторов, проконтролировать ход выполнения принятого решения, идентифицировать причины отклонений и количественно измерить их влияние. Соответствующую информационную базу и методический инструментарий предоставляет именно управленческий учет. Кроме того, совершенствование методов калькуляции себестоимости выполняемых видов работ и оказываемых услуг, в основном в части повышения объективности распределения накладных расходов, а также применение инструментов прогнозирования затрат могут способствовать более точному установлению тарифов на жилищно-коммунальные услуги [5]».

Необходимо отметить, что государственное регулирование тарифов и относительно неэластичный спрос на жилищно-коммунальные услуги, ограничивающие объем получаемых доходов от основной деятельности организаций ЖКХ (выручки от продаж), определяет особую актуальность совершенствования учета и контроля именно затратной (а не доходной) составляющей финансового результата.

Таким образом, важным аспектом, с нашей точки зрения, является совершенствование набора показателей, информация о которых представляется руководству жилищно-коммунальных организаций в целях управления, а также повышение оперативности представления бухгалтерских данных управленческому аппарату и в целях содействия своевременному принятию решений по регулированию деятельности.

1. Безус, О.Н. Организация управленческого учета в новых условиях хозяйствования / О.Н. Безус. // Советник бухгалтера в сфере образования и науки. – 2013. – № 2. – С. 8–12.

2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л.; Высш. школа, 2011. – 528 с.

3. Вахрушина, М.А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. Российская практика: проблемы и перспективы / М.А. Вахрушина. – М.: АКДИ Экономика и жизнь, 2015. – 192 с.

4. Даниловских, А.А. Финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия / А.А. Даниловских, Е.В. Конвисарова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-3. – С. 398-399.

5. Друри, К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 1412 с.

6. Конвисарова, Е.В. Учет затрат на производство автодорожных работ по центрам ответственности / Е.В. Конвисарова // Автодорожный комплекс России. Проблемы управления, финансирования, учета и способы их преодоления: сб. ст. / Дальневосточный федеральный университет. – Владивосток, 2008. – С. 86-89.

7. Шеремет, А.Д. Управленческий учет / А.Д. Шеремет. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2010. – 512 с.

8. Konvisarova, E. The nature and problems of tax administration in the Russian federation E. / Konvisarova, I. Samsonova, O. Vorozhbit // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. № 5 S3. – С. 78-83.

Рубрика: Бухгалтерский учет и статистика

УДК: 338

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С УЧЕТОМ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ, И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ С ФОРМИРОВАНИЕМ ВЫРУЧКИ

И.С. Бодров
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Находка*

В данной статье исследованы и раскрыты актуальные на сегодняшний день вопросы по учету выпуска и реализации готовой продукции (работ, услуг). Выделены основные проблемы, а также предложены направления по совершенствованию учета выпуска и реализации готовой продукции. Вопросы учета готовой продукции и ее реализации является объектом особого внимания, потому что они прямо влияют на получение фактического дохода предприятия по результатам его рыночной деятельности, на своевременность и точность предоставления руководству информации для принятия управленческих решений.

Ключевые слова и словосочетания: производство, реализация, себестоимость продукции, учет, выпуск готовой продукции.

PROBLEMS ASSOCIATED WITH THE CONSIDERATION OF FINISHED PRODUCTS AND ITS IMPLEMENTATION WITH THE FORMATION OF REVENUE

I.S. Bodrov
bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Nakhodka*

In this article, we have investigated and disclosed the actual issues of today for the accounting of the output and sale of finished products (works, services). The main problems are identified, as well as directions for

improving the accounting of output and sales of finished products. The issues of accounting for finished products and their realization is an object of special attention because they directly affect the receipt of the actual income of an enterprise based on the results of its market activity, on the timeliness and accuracy of providing management with information for making managerial decisions.

Keywords and phrases: *production, marketing, production costs, accounting, output of finished products.*

Решение проблем учета выпуска готовой продукции и ее реализации актуально, так как в условиях усиленного режима экономии и ресурсосбережения возможно при наличии у субъектов управления своевременной, полной, достоверной информации о факторах, влияющих на себестоимость, а также о будущих финансовых результатах от реализации продукции.

Вопросы учета готовой продукции и ее реализации является объектом особого внимания, как в теоретическом плане, так и в практическом, потому что они прямо влияют на получение фактического дохода предприятия по результатам его рыночной деятельности, на своевременность и точность предоставления руководству информации для принятия управленческих решений.

Проблемами учета и анализа готовой продукции занимались следующие ученые: Д.Г. Багдасарян [1; 2], Л.М. Бурмистрова [3], Н.П. Любушин [7], Т.Н. Нефедова [9], С.Н. Поленова [11] и др., но некоторые вопросы так и остались не до конца изученными.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что учет затрат на производство продукции определяются спецификой отрасли, типом и объемом производства, особенностью технологического процесса, сложностью изготавливаемой продукции, ее ассортиментом, организационной структурой предприятия и т. д. Исходя из этого, для построения эффективной системы учета готовой продукции и ее реализации большое значение имеет учет особенностей деятельности предприятий.

Цель статьи – выявление проблем учета готовой продукции и ее реализации на современных предприятиях и обеспечения его эффективного функционирования.

Данная цель предусматривает решение следующих задач:

- рассмотреть основные проблемы учета затрат на производство и выпуск готовой продукции;
- на основе результатов проведенного исследования предложить рекомендации по совершенствованию учета готовой продукции.

Изложение основного материала. На сегодняшний день необходимо иметь точную информацию о затратах для производства продукции. Учет расходов должен строиться так, чтобы можно было определить и измерить все факторы производства, влияющие на уровень себестоимости: материальные ресурсы, используемые на технологические цели и составляющие материальную основу готовой продукции, их объем и изменение структуры; способ начисления амортизации основных средств, их технический уровень; трудовые затраты, их уровень, удельный вес в себестоимости; расходы, связанные с организацией и обслуживанием производства, а также затраты на управление производством [4].

В настоящий период принципиально изменилось концептуальное понятие сущности бухгалтерского учета, которое направлено на обеспечение учетной информацией не абстрактного пользователя, а на удовлетворение специфических потребностей конкретных пользователей.

Одной из важнейших проблем, которая стоит перед организациями, является определение такого ассортимента продукции, который одновременно будет удовлетворять спрос покупателей и приносить максимальный объем прибыли и чистых денежных поступлений на предприятие. Эффективность управления ассортиментом продукции влияет как на финансовое положение предприятия, так и на его позицию на рынке предложений.

Формирование информационных ресурсов и производственных расходов для оптимизации ассортимента продукции возможно только в рамках информационно-логической системы, которая будет проводить преобразования входных ресурсов адекватно организационным и технологическим особенностям производства в релевантные информационные ресурсы о расходах на продукцию [3].

К основным проблемам учета выпуска и реализации готовой продукции относятся:

- регулярное отсутствие контроля над процессом производства готовой продукции, хранением ее остатков на складах и в прочих производственных помещениях;
- достоверное и безошибочное оформление процесса реализации готовой продукции в первичных документах;
- организация грамотного процесса взаимодействия с покупателями готовой продукции;
- осуществление контроля выполнения плана по договорным отношениям, включая проверку ассортимента и объема реализации готовой продукции по каждому покупателю;
- осуществление точного расчета доходов, которые получены от сделок по реализованной готовой продукции;
- контроль производственных затрат, которые входят в фактическую производственную себестоимость готовой продукции;
- осуществление расчета прибыли, которая образуется из выручки от реализации готовой продукции за вычетом себестоимости и т.д.

Одним из главных вопросов учета выпуска и реализации готовой продукции является формирование учетной политики, основными элементами которой, в части исследуемого вопроса, являются: вы-

бор учетной цены готовой продукции, способ ее учета, порядок формирования резервов под снижение стоимости готовой продукции и т. д. [7].

Следующей проблемой, которая возникает на этапе выпуска готовой продукции, является отражение в учетных документах ее движения на предприятии. Это обусловлено тем, что контроль за движением готовой продукции выступает гарантом успешной работы предприятия на рынке. Кроме утвержденных форм документов, предлагается применение разработанного сводного документа, который имеет название «Ведомость выпуска, отгрузки и реализации продукции». Эта ведомость содержит всю необходимую информацию, относительно количества и стоимости отгруженной продукции, ее фактической себестоимости и вырученных средств на конец квартала за каждым покупателем. Применение такой ведомости предоставит возможность оперативного анализа поступлений за отгруженную продукцию и мгновенного определения суммы дебиторской задолженности на любую дату по каждому покупателю.

В информационной системе предприятия используются разнообразные бухгалтерские документы, от качества которых в значительной степени зависит эффективность управления, используется много документов из первичного учета движения готовой продукции за сутки, операции в которых дублируются. Это приводит к накоплению документации. Однако независимо от уровня использования построение документов должен быть всегда рациональной: документы должны быть удобными и содержательными, складываться и прорабатываться в сжатые сроки, использоваться в различных отраслях экономики. Таким образом, контроль за процессом выпуска и продажи готовой продукции проводится на основании первичной документации, учетных регистров, главной книги, с обязательным проведением анализа [1].

Синтетический учет готовой продукции, выпущенной из производства, ведется на счете 43 «Готовая продукция» с использованием или без использования счета 40 «Выпуск продукции» [11].

Для ведения бухгалтерского учета себестоимости готовой продукции по плановому показателю применяется счет 40 «Выпуск продукции». Данный счет не является обязательным для применения. В случае использования счета 40 «Выпуск продукции», по его дебету отражается себестоимость готовой продукции по плану, а по кредиту – себестоимость готовой продукции по факту. В результате можно увидеть экономию или перерасход. Данные отклонения списываются ежемесячно на счет 90 «Продажи». На предприятиях учет готовой продукции чаще всего ведется без применения счета 40 «Выпуск продукции» [3].

По нашему мнению, одной из главных проблем учета реализованной продукции является то, что начисление дохода от реализации готовой продукции (товаров, работ услуг) происходит в случае наличия определенных условий, при этом возникает дебиторская задолженность. Это является проблемой, во-первых, потому, что наличие дебиторской задолженности является экономически невыгодным для предприятия, из-за невозможности использования данных средств для изготовления и реализации новой продукции. Суть в том, что начисленный доход может быть списан на финансовые результаты, и сопоставляться с расходами, понесенными для получения этого дохода, то есть для определения прибыли или убытка, но реально этого дохода нет. Во-вторых, дебиторская задолженность может быть сомнительной, то есть не будет уверенности о возврате части или полной суммы этой задолженности.

Достаточно актуальной остается проблема исследования возможностей программного обеспечения для автоматизации бухгалтерского учета готовой продукции и создания внутренней сети соединенных между собой автоматизированных рабочих мест для принятия на основании обработанной информации эффективных управленческих решений. Для решения этих вопросов нужно выбрать такое программное обеспечение, которое опиралось бы на системную комплексную оценку.

Используя автоматизацию учета по реализации готовой продукции, обеспечивается контроль поступления платежей от покупателей за отгруженную продукцию, уменьшается время для определения объема налогового обязательства по НДС, упрощается процесс распределения внепроизводственных расходов.

Для совершенствования учета готовой продукции и ее реализации необходимо разграничить расходы на реализацию, которые связаны с доведением существующей продукции до потребителя (тара, упаковка, погрузочные работы, транспортировка, складирование, затраты на содержание складов, магазинов, торгового персонала и т. д.) и маркетинговые расходы, возникающие в связи с изучением и стимулированием спроса, поиском информации о рынках сбыта и расширением доли рынка производителя.

На промышленных предприятиях, в частности тех, которые имеют значительные объемы производства и реализации продукции, целесообразно использовать логистические способы и приемы управления выпуском и сбытом продукции, поскольку в сбытовой деятельности и информационном обеспечении процесса сбыта готовой продукции, который еще называют логистическим сервисом, они дают лучшие результаты. Для информационного обеспечения маркетинговых и логистических процедур необходимо формировать и передавать на соответствующие уровни управления полную, своевременную и достаточную информацию о количественных и стоимостных показателях остатков готовой продукции на любой момент времени, стоимость отпущенной оплаченной и неоплаченной продукции, о сегментах рынков сбыта и расходах, связанных со сбытовой деятельностью. Необходимую информацию предоставляет система учета, в которой регистрируются все без исключения операции по движению готовой продукции и ее фактической себестоимости, остатков готовой продукции по отдельным группам и аналитическим позициям. При этом, как правило, учетная информация содержит намного больше данных, чем их используют в системе управления.

Итак, сегодня проблема заключается не в объемах и качественных характеристиках учетной информации. Самой большой проблемой остается уровень использования последней для оценки качественных и количественных параметров объектов учета, прежде всего готовой продукции и расходов на сбыт. Эта информация в настоящее время недостаточно применяется для принятия управленческих решений и корректировки производственной деятельности, поэтому на каждом предприятии целесообразно изучать информационные потребности управленческих подразделений, формировать оперативные данные в виде отчетов и использовать их для оптимизации программы производства и сбыта продукции.

Таким образом, в условиях рыночных отношений вопросам сущности, формирования, учета затрат и себестоимости продукции нужно уделять больше внимания.

Для этого необходимо:

- определить номенклатуру затрат для планирования и учета конкретного субъекта;
- разработать методику расчета и оценки остатков незавершенного производства, а также порядок определения результатов хозяйственной деятельности.

С использованием компьютерной техники на многих производственных предприятиях принято вести учет реализации готовой продукции без применения обобщающих документов, исключение составляет формирование оборотно-сальдовой ведомости. Этот документ характеризует информацию относительно оборотов и остатков готовой продукции.

Используя автоматизацию учета по реализации готовой продукции, обеспечивается контроль поступления платежей от покупателей за отгруженную продукцию, уменьшается время для определения объема налогового обязательства по НДС, упрощается процесс распределения внепроизводственных расходов.

Для торговых предприятий, целесообразно ввести микропроцессорную технику, способную идентифицировать отдельную единицу готовой продукции. Использование такой техники является необходимым, поскольку это дает возможность получить информацию обо всех операциях в момент и в месте их осуществления.

Выводы. В процессе управления современным предприятием состояние учета готовой продукции и ее реализации занимает главное место. Именно поэтому, одной из составляющих эффективной организации учета, является высокий уровень использования учетной информации для оценки качественных и количественных характеристик готовой продукции. Результаты исследований по организации учета готовой продукции свидетельствуют о том, что существуют проблемы, которые влияют на организацию ведения учета готовой продукции и ее реализации. Решение исследованных проблем позволит эффективно осуществлять бухгалтерский учет и анализ готовой продукции и ее себестоимости, повысит эффективность производства, конкурентоспособность производимой продукции, повышая экономический потенциал предприятия.

По результатам исследования предложены рекомендации по улучшению устойчивого процесса документооборота по учету готовой продукции путем внедрения разработанной формы сводного документа. Охарактеризована готовая продукция и обоснованы новые подходы к решению вопроса организации учета реализации продукции в соответствии с современными потребностями управления. Предложенные меры по совершенствованию первичного документооборота учета готовой продукции, автоматизации учетных работ должны улучшить учетную политику предприятия, прежде всего, с точки зрения усовершенствования ее как информационной базы для принятия управленческих решений.

1. Багдасарян, Д.Г. Развитие методики внутреннего аудита процесса выпуска и продажи готовой продукции / Д.Г. багдасарян // Актуальные вопросы экономики и управления: Материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, октябрь 2013 г.). – М.: Буки-Веди, 2013. – С. 76–81.

2. Багдасарян, Д.Г. Методика внутреннего аудита процесса выпуска и продажи готовой продукции / Д.Г. Багдасарян // Учет и статистика. – 2011. – №3. – С. 40–46.

3. Бурмистрова, Л.М. Учет затрат на производство продукции и ее реализацию / Л.М. Бурмистрова // Бухучет в строительных организациях. – 2012. – №6. – С. 3–8.

4. Ежакова, Н.В. Проблемы учета затрат на производство и выпуск готовой продукции / Н.В. Ежакова, Ю.Ю. Сусла // II научная конференция профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых «Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского» (Симферополь, 2016): сб. тез. участников: в 2 ч. Т. 5. – Симферополь, 2016. – С. 573–574.

5. Корзина, Е.А. Реализация и учет готовой продукции / Е.А. Корзина, С.В. Кулябина, Ю.В. Фомина // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – №4 (12). – С. 32–35.

6. Любушин, Н.П. Проблемы совершенствования учета готовой продукции производственного предприятия: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 471 с.

7. Нефедова, Т.Н. Учет готовой продукции / Т.Н. Нефедова // Финансовый менеджмент. – 2012. – №5. – С. 115–119.

8. Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2010. – 640 с.

9. Поленова, С.Н. Учет готовой продукции: оценка, выпуск из производства, продажа / С.Н. Поленова // Все для бухгалтера. – 2007. – №23. – С. 2–7.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КУРСОВ ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ДВМП»

И.Д. Бондаренко
бакалавр, 3 курс

*Владивостокского государственного университета экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Для России актуальной является проблема быстрорастущей инфляции, отражающейся на финансовом результате предприятий, и увеличение цен на товары и услуги. В последнее время это связано с изменением курсов иностранных валют, состоянием валютного рынка. Определение зависимости между изменениями курсов основных иностранных валют и финансовым результатом и ценообразованием, оценка этого влияния позволит выявить проблемные участки регулирования экономической деятельности в ДФО.

Ключевые слова и словосочетания: финансовый результат, ценообразование, Дальневосточный федеральный округ, курсы иностранных валют.

EFFECT OF CHANGES OF FOREIGN EXCHANGE RATES IN THE CONSUMER PRICE INDEX IN THE FAR EAST

I.D. Bondarenko
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The problem of rapidly rising inflation, reflected on the financial results and an increasing price for goods and services. This problem is actual for the Far East. Lately it is associated with changes in foreign exchange rates and the state of the foreign exchange market. Determination of changes the main foreign currencies on the financial results and price formation, assessments of their influence will help to identify problems of regulation of economic activity in the Far East.

Keywords and phras: Financial results, price formation, the Far East, exchange rates of foreign currencies.

Валютный кризис в России, начавшийся в 2014 году вследствие стремительного снижения мировых цен на нефть, а также введения экономических санкций в отношении России в связи с событиями на Украине привел к снижению курса рубля относительно иностранных валют, а затем к изменению финансовых показателей предприятий.

Несомненно, негативные курсовые разницы в период кризиса наиболее сильно оказывают влияние на те компании, которые осуществляют свою хозяйственную деятельность за пределами страны, в которой они базируются.

ПАО «ДВМП» является базовой компанией Транспортной группы FESCO – крупнейшего национального контейнерного оператора, объединяющего возможности оператора морского, железнодорожного, автомобильного транспорта, одновременно предоставляя услуги стивидорного обслуживания на собственных и сторонних грузовых терминалах в портах Владивостока, Санкт-Петербурга, Новороссийска и агентского обслуживания судов и грузоперевозчиков в различных портах мира (40 стран) через сеть собственных международных представительств.[1]

Объем оказываемых транспортных и иных работ и услуг проиллюстрирован в табл. 1 [1].

Так как ПАО «ДВМП» преимущественно осуществляет свою хозяйственную деятельность на мировом рынке (84% от общего объема перевозок), в основном в Азиатско-Тихоокеанском регионе (57 % от общего объема перевозок), то все расчеты по проводимым операциям в основном осуществляются в иностранной валюте. В данном случае существенную роль в определении финансового результата такой компании играют котировки иностранной валюты.

Таблица 1

Географическая структура транспортировки контейнеров ПАО «ДВМП» в 2015 году

География транспортировки	Кол-во контейнеров в год (TEU)	Удельный вес перевозимых контейнеров (%)
Российская Федерация	59 040	16
Европа	81 180	22
АТР	210 330	57
Прочие	18 450	5
<i>Итого</i>	369 000	100

В таблице 2 представлены основные финансовые показатели ПАО «ДВМП» в Российской системе бухгалтерской отчетности за период с 2014–2016 гг.

Таблица 2

Динамика финансовых результатов ПАО «ДВМП» 2014–2016 год [2]

Год	Финансовый результат		
	Выручка (тыс. руб.)	Себестоимость продаж (тыс. руб.)	Чистая прибыль (тыс. руб.)
2014	2 640 632	(3 420 351)	(7 576 366)
2015	3 973 753	(4 153 220)	(457 049)
2016	2 563 736	(2 593 216)	(947 113)

По данным таблицы 2 видно, что, начиная с 2015 года, характеризующегося развитием валютного кризиса в России, наблюдается резкое увеличение выручки, себестоимости продаж и чистой прибыли. Несомненно, данное повышение не могло не произойти без влияния изменения курса национальной валюты относительно основных иностранных: доллара и евро.

В данной связи, определяется актуальность дальнейшего исследования, а именно, проверка гипотезы о влиянии изменения валютного курса на учет финансового результата (на примере ПАО «ДВМП»).

Курсовая разница – разница в стоимости товара (услуги), возникающая в связи с текущим изменением курса рубля к иностранным валютам. В России бухгалтерский учёт ведется в рублях, валютные сделки отражаются в соответствии с официальным курсом рубля по отношению к иностранной валюте, установленным Центральным Банком РФ на определенную дату. Сумма, полученная с использованием такого курса, отличается от фактических затрат в операциях, особенно длительных.

Для расчетов мы взяли средневзвешенные курсовые разницы за каждый исследуемый год, так как они наиболее точно характеризуют отношение национальной валюты к иностранной за выбранный период времени. Исследуемые курсовые разницы в динамике представлены в табл. 3.

Таблица 3

Курс российского рубля по отношению к иностранным валютам за 2014 – 2016 гг. [3]

Год	Иностранные валюты	
	Доллар	Евро
2014	37,81	50,19
2015	60,63	67,64
2016	67,03	74,23

На основе перечисленных в таблицах 2,3 данных, произведен расчет, и определено наличие связи и её сила между финансовыми показателями и курсами основных иностранных валют доллара и евро за исследуемый период с 2014 по 2016 годы.

Для того, чтобы доказать или опровергнуть наличие и силу связи между финансовыми показателями и изменением курса иностранной валюты, были рассчитаны следующие показатели, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Показатели, определяемые в рамках исследования для анализа наличия связи между финансовыми результатами и изменением курса иностранной валюты

Наименование	Назначение
Коэффициент ковариации	Показывает наличие и направление связи
Коэффициент корреляции	Показывает тесноту (силу) связи
Коэффициент Стьюдента	Проверяет значимость коэффициента корреляции
Коэффициент Детерминации	Показывает меру зависимости одной случайной величины от множества других

Проведенный по выше представленным параметрам анализ показал весьма неопределенные результаты. На выручку влияние изменения котировок иностранных валют оказалось минимальным, на себестоимость чуть больше. По проводимым расчетам, чистая прибыль практически напрямую зависит от котировок иностранных валют. Этому есть вполне логическое объяснение: производимые работы и оказываемые услуги сильно зависят от изменения курса иностранных валют, т.к. практически полностью связаны с процессами экспорта и импорта (табл. 5).

Таблица 5

Данные анализа влияния изменения курса иностранной валюты на выручку от реализации работ и услуг ПАО «ДВМП»

Период: 2014-2016 г.г.	Доллар	Евро
Коэффициент ковариации	2127867,92	1346929,95
Коэффициент корреляции	0,26	0,2
Коэффициент Стьюдента	0,9	0,7
	Связь прямая	Связь прямая
	Почти отсутствует	Почти отсутствует
Коэффициент детерминации	0,0053	0,0084

По данным таблицы 5 видно, что связь между выручкой от оказания услуг и изменением курсовых разниц наблюдается прямая, но она, согласно коэффициента корреляции, очень слабая. Вероятность ошибки в расчетах, согласно t-критерию Стьюдента равна 25 %.

Что касается влияния изменения курса иностранной валюты на себестоимость продаж, то здесь можно заключить, что данное влияние имеет место быть, причем его сила за исследуемый период умеренная (табл. 6).

Таблица 6

Данные анализа влияния изменения курса иностранной валюты на себестоимость продаж ПАО «ДВМП»

Период: 2014-2016 г.г.	Доллар	Евро
Коэффициент ковариации	1936537,75	1930687,52
Коэффициент корреляции	0,24	0,3
Коэффициент Стьюдента	0,83	1,04
	Связь прямая	Связь прямая
	Умеренная	Умеренная
Коэффициент детерминации	0,18	0,25

По данным таблицы 6 видно, что связь между себестоимостью продаж и изменениями курсов иностранных валют наблюдается прямая, согласно коэффициента корреляции, умеренная. Вероятность случайной ошибки согласно t-критерию Стьюдента 25 %. По сравнению с выручкой сила влияния доллара на себестоимость меньше на 0,02, а сила влияния евро больше на 0,1. В совокупном влиянии доллара и евро на себестоимость продаж выше, чем на выручку.

Самые неожиданные результаты показало исследование влияние изменения курсов иностранных валют на чистую прибыль предприятия. Результаты расчетов представлены в табл. 7.

Таблица 7

Данные анализа влияния изменения курса иностранной валюты на чистую прибыль ПАО «ДВМП»

Период: 2014-2016 г.г.	Доллар	Евро
Коэффициент ковариации	39225908,6	31152200,2
Коэффициент корреляции	0,96	0,95
Коэффициент Стьюдента	11,9	9,7
	Связь прямая	Связь прямая
	Весьма высокая	Весьма высокая
Коэффициент детерминации	0,8	0,73

Проведенный анализ показал, что существенное влияние изменение курса иностранной валюты оказывает на чистую прибыль предприятия. Причем вероятность ошибки по t-критерию Стьюдента меньше 1%.

Возможно, ответ на вопрос, почему на чистую прибыль изменение курсов валют влияет больше всего, кроется в сущности самого понятия чистой прибыли.

Чистая прибыль занимает ключевое положение в системе дохода предприятия. Для того чтобы понять рассмотрим ее взаимосвязь с другими видами дохода. На рисунке 1 показаны виды прибыли и их взаимосвязь.

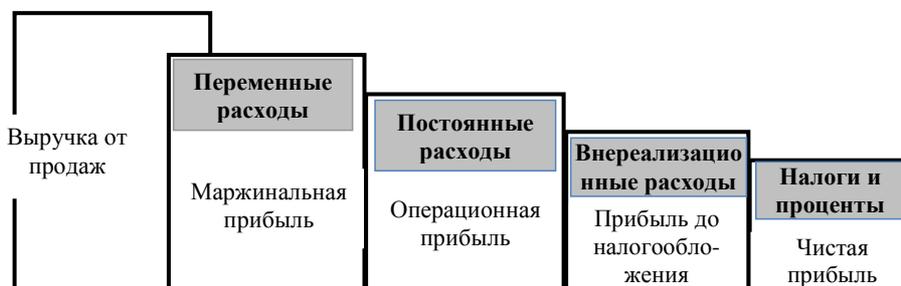


Рис. 1. Виды рассчитываемой прибыли предприятия и их взаимосвязь

Каждый вид прибыли позволяет оценить эффективность. Так маржинальная прибыль показывает эффективность продаж и реализации продукции. Операционная прибыль отражает эффективность производства или другого вида основной деятельности предприятия. Прибыль до налогообложения – это прибыль без учета прочих затрат/доходов от неосновной деятельности. В итоге чистая прибыль, очищенная от всех затрат и издержек, показывает интегральный результат функционирования предприятия. С точки зрения расчетов, чистая прибыль, как результативный показатель, очищена от прочих факторных переменных, оказывающих на нее влияние. Тем самым расчеты становятся более простыми, показательными и достоверными, так как из модели исключаются прочие факторные переменные. [4]

Вышеприведенный анализ показывает, что существует зависимость между основными финансовыми показателями предприятия и курсом иностранной валюты, причем у чистой прибыли эта зависимость является весьма высокой. При этом, нельзя утверждать, что только курс иностранной валюты влияет на изменение (как правило повышение) финансовых показателей. Финансовые результаты так же напрямую зависят от:

1. Внутренние факторы;
 - Производственные
 - Интенсивные
 - Экстенсивные

• Внепроизводственные

2. Внешние факторы;

В свою очередь, на изменение выше представленных финансовых показателей, влияют следующие факторы, представленные в таблице 8.

Таблица 8

Классификация факторов, влияющих на прибыль

Классификация факторов, влияющих на ценообразование	
Внешние	международная конъюнктура рынка; мировой уровень цен; нормы амортизационных отчислений; природные условия; международное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций валютный и биржевой рынок;
Внутренние	Маркетинговые цели компании Издержки (себестоимость) Политика поставщиков и посредников

Приведенные данные показывают, что факторов, оказывающих влияние на формирование прибыли достаточно много. При этом, политика предприятия последних лет демонстрирует резкое повышение себестоимости оказываемых работ и услуг, при этом обосновывая это только с точки зрения повышения курса иностранной валюты. В виду этого, многие монополисты на рынке международных транспортных услуг начинают искусственно завышать цены. Для разрешения данной ситуации на государственном уровне необходимо оказывать поддержку и субсидирование данных отраслей хозяйствования, являющихся одними из самых необходимых и приоритетных направлений развития Приморского края. Анализ ситуации на рынке транспортных услуг показывает, что в настоящее время очень многие сферы предпринимательства оказываются в затруднительном положении в виду кризиса, которой отражается в уменьшении объемов осуществляемых перевозок, отрицательных курсовых разниц, падением номинала акций и пр. В такие периоды необходима государственная поддержка, искусственное выравнивание ситуации на определенное время до восстановления темпов производства прошлых лет.

1. Годовой отчет ПАО «ДВМП» предварительно утверждённый решением Совета директоров ПАО «ДВМП»: Географическая структура транспортировки контейнеров- 2016 г.

2. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит [Электронный ресурс]: Средневзвешенный курс валют: курс доллара и евро – электронные данные, 2014-2016 – режим доступа – https://www.audit-it.ru/currency/sr_vz.php

3. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]: Индексы потребительских цен на товары и услуги – электронные данные, 2010-2016 – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/

4. Савалей, В.В. Валютные предпочтения для территорий опережающего развития / В.В. Савалей, И.А. Самсонова, В.А. Водопьянова, К.А. Корниенко // Деньги и кредит. – 2016. – № 7. – С. 38-41.

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК 657.1+657.6-051

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.А. Волчаренко

бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматривается нормативно-правовое регулирование в бухгалтерском учете доходов организации. Дается определение доходов, рассматриваются уровни правового регулирования и важ-

нейшие документы этих уровней, регламентирующие учет доходов организации. В статье проводится систематизация российских законодательных актов по бухгалтерскому учету доходов организации по уровням нормативно-правового регулирования.

Ключевые слова и словосочетания: доходы организации, нормативно-правовое регулирование, уровни правового регулирования, бухгалтерский учет доходов.

REGULATORY LEGAL REGULATION OF BUSINESS INCOME ACCOUNTING IN THE RUSSIAN FEDERATION

V.A. Volcharenko

bachelor, 3 year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

Standard and legal regulation in accounting of the income of the organization is considered in the article. Given income is defined, consideration of the levels of legal regulation and the most significant documents of these levels, which are regulating the accounting of the income of the organization. Systematization of the Russian acts on accounting of the income of the organization by levels of standard and legal regulation is carried out in the article.

Keywords and phrases: incomes of the organization, normative and legal regulation, levels of legal regulation, accounting of incomes.

В российской системе правового регулирования [4] доходам организации уделяется особое внимание, поскольку рост доходов экономических субъектов при превышении расходов формирует прибыль организации и способствует их экономическому росту. Бухгалтерский учет доходов организации закреплен в значительном количестве нормативных документов. При рассмотрении российской системы нормативного регулирования следует выделить четыре основных уровня (рис. 1):

– первый – базисный – отображает границы и главные принципы функционирования правового поля, в котором действуют хозяйствующие субъекты;

К этому уровню относятся кодексы (Гражданский, Трудовой, Налоговый и др.), федеральные законы (так, например, федеральный закон «О бухгалтерском учете»), указы Президента РФ и Постановления Правительства РФ[5].

– второй – регламентирующий – раскрывает основные методики ведения бухгалтерского учета отдельных объектов учета и операций, формирования показателей бухгалтерской отчетности;

Второй уровень представлен положениями по бухгалтерскому учету. Данные положения регулярно пересматриваются в направлении сближения с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

– третий – поясняющий – включает в себя нормативные документы, которые детализируют методики, описанные в законодательных актах второго уровня;

К третьему уровню относятся План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению, различные методические рекомендации и указания.

– четвертый – детализирующий – включает в себя внутренние документы организации, в которых хозяйствующие субъекты отражают конкретные учетные методики в соответствии со спецификой своей деятельности.

К четвертому уровню нормативного регулирования относятся такие внутренние документы организации, как: приказ «Об учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета», утвержденный рабочий план счетов организации и другие.

Основными нормативными документами, регламентирующими порядок учета доходов продукции в России, считаются:

– Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ [1] устанавливает единые требования к ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» определяет правовые основы бухгалтерского учета, его содержание, принципы, организацию, состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и предоставлять финансовую отчетность;

– ПБУ 9/99 «Доходы организации» [2] устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах организации, определяет их состав, порядок признания, а также раскрытие информации о доходах организации в бухгалтерской отчетности.

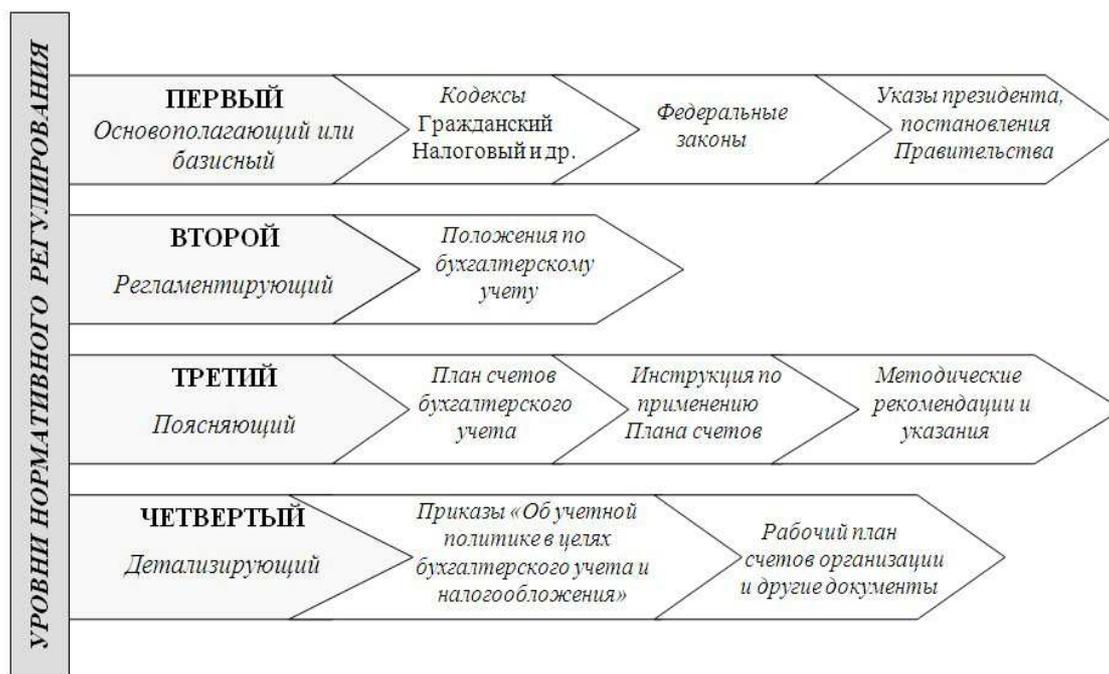


Рис. 1. Уровни нормативного регулирования учета доходов в Российской Федерации

Определение доходов дано в пункте 2 ПБУ 9/99 «Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)».

Ряд поступлений от физических и юридических лиц к доходам организации не относятся, в частности:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей. К примеру, НДС нельзя отнести к доходам организации, поскольку это косвенный налог, который подлежит уплате в бюджет;
- суммы, полученные по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п. В данном случае доходом комиссионера или агента является не вся сумма, поступившая в оплату товаров комитента или оплаты услуг агента, а только сумма вознаграждения, оплачиваемая комиссионеру комитентом или агенту принципалом;
- суммы, полученные в качестве авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг. Авансы засчитываются в счет оплаты в момент отгрузки товаров и в момент фактического принятия выполненных работ или оказанных услуг заказчиком;
- суммы задатка, так как задаток является одним из видов обеспечения исполнения обязательства по договору;
- суммы, полученные в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- суммы, полученные в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику. Займы и кредиты не признаются доходом заемщика, поскольку согласно заключенному договору займа или кредита суммы, полученные по договору, подлежат возврату займодавцу или кредитору.

Состав доходов организации представлен на рис. 2.

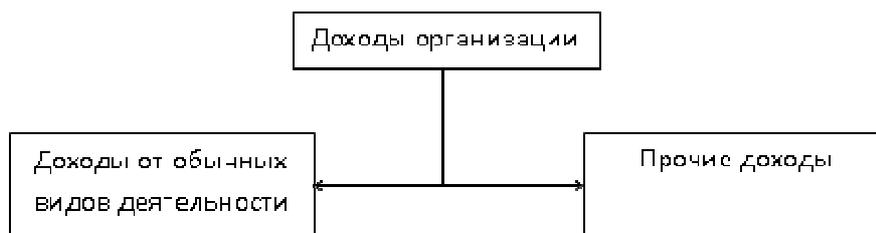


Рис. 2. Состав доходов организации

ПБУ 9/99 предоставляет право организациям самостоятельно определять, какие поступления относятся к доходам от обычных видов деятельности, а какие к прочим доходам.

К доходам от обычных видов деятельности относят выручку от реализации товаров и продукции.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление на возмездной основе прав на интеллектуальную собственность, участие в уставных капиталах других организаций, выручкой признаются поступления от такой деятельности. Если таковые доходы не являются предметом деятельности организации, то они учитываются в составе прочих доходов.

Критерии признания выручки приведены в пункте 12 ПБУ 9/99:

а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

б) сумма выручки может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Это происходит в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

г) право собственности на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

В бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка, если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из вышеназванных условий.

Организации, предоставляющие свои права на возмездной основе на объекты интеллектуальной собственности, участвующие в уставных капиталах других организаций в бухгалтерском учете признают выручку, если соблюдены следующие условия:

– организация имеет право на получение этой выручки, согласно условиям договора;

– сумма выручки определена;

– в результате сделки произойдет увеличение экономических выгод организации.

При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

– План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций от 31.10.2000 № 94н [3] содержит информацию о бухгалтерских счетах, на которых отражается учет доходов организации. Для учета доходов организации используются следующие счета бухгалтерского учета:

– 90 «Продажи» – используется для учета реализации товаров, работ, услуг. В процессе реализации предприятия получает денежные средства, возмещающие затраты предприятия на ее производство, и часть прибыли в составе выручки от реализации. К этому счету открывает субсчет 90.1 «Выручка», на котором учитываются доходы организации от обычных видов деятельности;

– 91 «Прочие доходы и расходы» – используется для учета прочих доходов. К счету 91 для учета прочих доходов открывается одноименный субсчет 91.1, на котором учитываются доходы, например, от реализации основных средств или стоимость излишков продукции, выявленная в результате инвентаризации.

Рабочий план счетов бухгалтерского учета, включающий в себя синтетические счета по учету доходов, организация закрепляет в своей учетной политике.

Рассматривая систему нормативного регулирования учета доходов организации, следует отметить, что учет доходов регулируется на всех уровнях нормативно-правового регулирования, таким образом, экономические субъекты формируют свои доходы исходя из требований российского законодательства с учетом специфики своей деятельности.

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] Режим доступа: справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99» [Электронный ресурс] Режим доступа: справочно-правовая система «Консультант Плюс»

3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс] Режим доступа: справочно-правовая система «Консультант Плюс».

4. Ворожбит, О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства / О.Ю. Ворожбит // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – С. 9-16.

5. Кузьмичева, И.А. Автоматизация учетной работы налоговых органов / И.А. Кузьмичева, Е.Г. Флик // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – №5. – С.67-72.

К ВОПРОСУ ИНТЕГРАЦИИ ФИНАНСОВОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА ОСНОВЕ ТРЕБОВАНИЙ МФСО

О.К. Даурова
магистрант, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В данной статье поднимается проблема несовершенства российского законодательства в рамках регулирования финансового и налогового учета. Несмотря на то, что переход на международные стандарты финансовой отчетности произошел давно остается много нерешённых вопросов, связанных с их применением на практике

Ключевые слова и словосочетания: бухгалтерский учет, налоговый учет, МСФО, финансовая отчетность, пользователи финансовой отчетности.

THE QUESTION INTEGRATION FINANCIAL AND TAX ACCOUNTING ON IFRS BASIS

О.К. Daurova
undergraduate of the 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

This article raises the problem of imperfection of Russian legislation in the framework of financial and tax accounting. Despite the fact that the transition to international financial reporting standards has occurred for a long time there are many unresolved issues related to their application in practice.

Keywords and phrases: Accounting, tax accounting, IFRS, financial accounts, users of financial statements.

Взаимосвязь финансового и налогового учета на протяжении многих лет остается нерешенным вопросом российского законодательства.

Актуальность интеграции финансового и налогового учета, основанной на требованиях МФСО заключается в обязательном соответствии отчетности международным стандартам, которое необходимо соблюдать в процессе ведения финансового и налогового учета.

Целью статьи является изучение методики интегрированного финансового и налогового учета, раскрытие требований международных стандартов финансовой отчетности.

Вопросами интеграции бухгалтерского финансового и налогового учета занимались многие ученые экономисты, такие как Н.К. Панащенко, Л.И. Малявкина, О.Е. Сытник, Л.А. Целых.

На учетные системы, существующие в России, сильное воздействие оказывает процесс глобализации экономик. То есть усиление экономической интеграции приводит к трансформации национального учета. Кроме того, следует отметить, что появление новых экономических тенденций в области ведения учета способствует возникновению ряда проблем, решение которых требует от законодательства активных действий.

Главной причиной разделения финансового и налогового учета в России стала ориентация на требования Международных стандартов финансовой отчетности, которые постепенно внедряются с 2005 года. Целесообразность разделения налогового и финансового учета в российских организациях до сих пор обсуждается на разных уровнях управления, активно исследуется для принятия эффективных решений в данной области.

Формирование отчетности в соответствии с Международными стандартами является одним из условий, которые открывают российским предприятиям возможность приобщения к международным рынкам капитала. Выход на крупнейшие фондовые биржи для российских компаний возможен лишь при условии признания ими международных стандартов финансовой отчетности. Сегодня особенно важно уделить внимание применению международных стандартов финансовой отчетности экономическими субъектами в России при ведении бухгалтерского и налогового учета.

Проблема несовершенства законодательной базы в области ведения финансового и налогового учета существует для всех пользователей финансовой отчетности и налоговой информации. Внутренними пользователями (администрации организаций) данная информация необходима для анализа текущего финансового состояния компании, а также для регулирования количества расходов, что позволит преумножить прибыль экономического субъекта. Внешние пользователи делятся на три подгруппы: с прямым и косвенным финансовым интересом и без финансового интереса. Пользователям с прямым финансовым интересом (инвесторам и контрагентам) необходима информация для оценки кредитоспособности организации. Пользователи с косвенным финансовым интересом, к ним относятся финансовые и налоговые органы, обслуживающие банки, используют данную информацию для оценки деятельности предприятия, контроля налоговых поступлений в бюджет и правильности расчетов. Пользователи без финансового интереса используют информацию с целью получения и обработки статистических данных и проверки законности совершаемых фактов хозяйственной жизни экономического субъекта. Для контроля соблюдения налогового законодательства, государственным органам необходимо иметь достоверную информацию об имущественном и финансовом состоянии компаний.

Государству необходимо оценивать и контролировать налоговые поступления в бюджет. Контроль осуществляется за счет изменения налогооблагаемой базы. Установленная налоговая система используется для внесения таких изменений в экономическую политику. Следует отметить, что налоговая система и правила, которые установлены в её рамках, в первую очередь строятся на основе потребностей государства, а не на характере экономических отношений, которые возникают между экономическими субъектами. Это является главной причиной несоответствия способов ведения финансового и налогового учета.

Несмотря на то, что в России бухгалтерский (финансовый) и налоговый учет тесно взаимосвязаны, цели и задачи налогообложения в российской системе учета остаются преобладающими по сравнению с целями и задачами финансовой отчетности. Основной предпосылкой для разделения налогового и финансового учета является наличие различных конечных целей этих учетов [1]. Это обусловлено тем, что цель бухгалтерского учёта заключается в формировании и предоставлении достоверной информации об объектах учета и её систематизации в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Как было отмечено выше, данные бухгалтерского учёта нацелены на интересы внутренних и внешних пользователей. Информация, содержащаяся в финансовой отчетности организаций, позволяет судить о платежеспособности организации, размере получаемой прибыли, величине заемного капитала, провести анализ финансового состояния. В свою очередь, целью налогового учёта является обеспечение правильности исчисления и своевременности уплаты налоговых платежей. Естественно, различие конечных целей заставило вести многие предприятия двойную отчетность: налоговую и бухгалтерскую (как инструмент создания финансовой отчетности).

Несмотря на наличие неустраняемых различий, налоговый и бухгалтерский учёт строятся на единой экономической основе, а, следовательно, существует возможность их сближения.

Важным моментом в создании методологической базы для сближения является правильное понимание самого процесса. В данном случае имеется в виду не полный синтез с целью совмещения изначально различных целей, а нахождение общих методов исчисления и использование одних и тех же методик для получения результатов в рамках своей направленности [2]. Сближение бухгалтерского и налогового учёта, прежде всего, приводит к снижению расходов на ведение двух учётных систем. В настоящее время, каждая организация имеет законодательно обусловленную возможность сделать выбор в отношении учтенных правил, а именно, будет ли проводиться максимально возможное сближение бухгалтерского и налогового учёта. Как правило, в таком случае бухгалтерский учёт подстраивается под правила налогового.

Эксперт в области налогообложения И.В. Педченко выделил четыре возможных метода ведения бухгалтерского и налогового учетов:

1) налоговый учет ведется параллельно бухгалтерскому учету – удобен для крупных предприятий, где ведением налогового учета занимается специальный отдел, для расчета налогов;

2) налоговый учет ведется вместо бухгалтерского учета – удобен для небольших предприятий. Учет ведется на счетах бухгалтерского учета, но доходы и расходы формируются по требованиям налогового учета. Однако в соответствии со статьей 12 ФЗ «О бухгалтерском учете» организации должны составлять бухгалтерскую отчетность, а она должна отражать реальное финансовое положение, а не искажать его;

3) корректировка прибыли, полученной по данным бухгалтерского учета, для целей налогообложения – для мелких организаций. Регистры налогового учета могут состоять из регистров бухгалтерского учета и единственного дополнительного регистра – регистра корректировки бухгалтерской прибыли для целей налогообложения;

4) налоговый учет ведется в обособленном налоговом Плане счетов – к бухгалтерскому Плану счетов дополнительно вводятся «налоговые» счета, записи на них производятся по правилам для забалансовых счетов. Так, бухгалтер может при проведении какой-либо операции в бухгалтерском учете одновременно делать запись по соответствующему субсчету налогового счета. Возможность осуществлять одновременные записи уже внедряется в компьютерные программы для ведения учета.

Каждая организация выбирает наиболее рациональный способ ведения учетов, исходя из особенностей своей деятельности. Однако на практике это все равно приводит к тому, что организации ведут бухгалтерский учет, законодательно утвержденный на территории РФ, налоговый учет – для целей налогообложения, но помимо этого, еще составляют отчетность по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Следует отметить, что современные тенденции в сфере бухгалтерского учета свидетельствуют о тенденции увеличения различий бухгалтерского и налогового учета, в связи с концепцией перехода на МСФО. Внедрение МСФО обусловлено ростом финансовой грамотности отечественных инвесторов, а так же вовлечением российских компаний в международный бизнес, улучшением инвестиционной среды.

Развитие рыночных отношений в России обусловило выделение в системе современного бухгалтерского учета трех подсистем: финансового, налогового и управленческого учета, которые формируют отчетность разной целевой направленности.

После вступления в действие 25 НК РФ в России бытует ошибочное мнение о том, что не существует отдельной отрасли налогового учета; налогооблагаемая прибыль получается из показателя прибыли в финансовой отчетности путем корректировок [3]. Однако с точки зрения практики можно утверждать только то, что несамостоятельность налогового учета выражается в том, что его данные основаны на первичных бухгалтерских документах, которые также являются отправной точкой для финансового учета. Именно эта общность и дает возможность говорить о системе учета на предприятии. Таким образом, налоговый и финансовый учет имеют разные цели, разрабатываются и регулируются разными организациями. Возможность получения показателя налогооблагаемой прибыли из итоговых данных финансового учета действительно имеется, однако эта возможность имеет совсем другой смысл, отличный от упрощения порядка учета.

Регулированием вопросов связанных с ведением и взаимосвязи финансового и налогового учета в настоящее время занимается Федеральная налоговая служба и Министерство финансов Российской Федерации. ФНС РФ была преобразована из Министерства Российской Федерации по налогам и сборам в 2004 году, при этом приняв на себя функции по принятию нормативно правовых актов в установленной сфере деятельности преобразованного МНС России и ведению разъяснительной работы по законодательству Российской Федерации о налогах и сборах Министерству финансов Российской Федерации [4].

Сферой деятельности Министерства Финансов Российской Федерации является выработка государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере бюджетной, налоговой, страховой, валютной, банковской деятельности, кредитной кооперации, микрофинансовой деятельности, финансовых рынков, государственного долга, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, производства, переработки и обращения драгоценных металлов и драгоценных камней, производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, таможенных платежей, определения таможенной стоимости товаров, таможенного дела, формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений, финансового обеспечения государственной службы, государственного регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов, управляющих компаний, специализированных депозитариев и актуариев по негосударственному пенсионному обеспечению, обязательному пенсионному страхованию и профессиональному пенсионному страхованию, бюро кредитных историй, оказания государственной поддержки субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, применения контрольно-кассовой техники.

Кроме того Министерство финансов Российской Федерации осуществляет координацию и контроль деятельности находящихся в его ведении Федеральной налоговой службы, Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка, Федеральной таможенной службы и Федерального казначейства.

Зачастую Федеральная налоговая служба и Министерство финансов Российской Федерации имеют разные позиции по одному и тому же вопросу в сфере ведения финансового и налогового учета. Значимым примером такого разногласия является начисление амортизации основных средств. Например, критериями отнесения имущества (актива) к основным средствам (амортизируемому имуществу) в бухгалтерском учете является следующее:

- объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг;
- объект предназначен для использования свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем. (ПБУ 6/01, п. 4)

В налоговом же учете имущество относится к амортизируемому в случаях, если оно используется экономическим субъектом для извлечения дохода, стоимость погашается путем начисления амортизации, срок полезного использования более 12 месяцев, а первоначальная стоимость более 40 тысяч руб-лей.

Подобные расхождения значительно усложняют процесс формирования бухгалтерской отчетности и ведения учета в целом.

Для налогоплательщиков, в частности юридических лиц и для налоговых органов крайне важно единство методологии применения положений законодательства о налогах и сборах. Поэтому для решения вопроса о механизме взаимоотношений Федеральной налоговой службы с Министерством финансов Российской Федерации была создана межведомственная комиссия по координации взаимодействия Минфина РФ и ФНС России в налоговой сфере приказом Минфина РФ от 09.08.2005 N 102н (с изм. от 17.07.2006) [5]. Данная межведомственная комиссия должны выполнять следующие задачи:

а) выработка согласованной позиции по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах и иных нормативных правовых актов, регулирующих деятельность налоговых органов;

б) подготовка предложений по совершенствованию законодательства Российской Федерации о налогах и сборах и иных нормативных правовых актов, регулирующих деятельность налоговых органов;

в) подготовка решений по иным вопросам в налоговой сфере, возникающим при взаимодействии Минфина России и ФНС России.

Следует отметить, что существование Комиссии не решает проблем связанных с взаимодействием этих двух ведомств. Мнения ФНС и Минфина в некоторых вопросах различны между собой, что усложняет ведение учета в Российских организациях. Эта проблема современного финансового и налогового учета всесторонне изучается учеными-экономистами и исследователями. Их целью является нахождение путей решения проблемы, формирование способов интеграции финансового и налогового учета. Однако этот вопрос не может быть решен без вмешательства государства. Российское законодательство должно быть усовершенствовано в этой сфере [6].

В настоящее время проблема четной взаимосвязи финансового и налогового учета не решена на законодательном уровне. Законодательное разделение двух систем учета, основанное на внедрении международных стандартов финансовой отчетности произошло не до конца. Российское законодательство в настоящий момент не способно ответить на все вопросы, возникающие в ходе ведения бухгалтерского учета.

Разделение финансового и налогового учета в России не решило вопросы налогообложения, а значительно усложнило процесс формирования отчетности. Кроме того увеличилось количество документов, оформляющихся бухгалтеров в процессе хозяйственной деятельности экономических субъектов. Процесс обособления не был завершён окончательно, однако уже наблюдается негативное влияние. Расходы на ведение бухгалтерского учета организации увеличились, при том, что качественного улучшения налогового учета не произошло. Также следует отметить увеличение количества документов, которые вынуждены сдавать бухгалтеры в налоговые органы [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что разделение финансового и налогового учета в России не решило вопросы налогообложения, а значительно усложнило процесс формирования отчетности. Кроме того увеличилось количество документов, оформляющихся бухгалтеров в процессе хозяйственной деятельности экономических субъектов. Процесс обособления не был завершён окончательно, однако уже наблюдается негативное влияние. Расходы на ведение бухгалтерского учета организации увеличились, при том, что качественного улучшения налогового учета не произошло.

И несмотря на создание Межведомственной комиссии, призванной регулировать взаимодействие Финансовой налоговой службы и Министерства финансов Российской Федерации, все проблемы решены не были. Мнения ФНС и Минфина в некоторых вопросах различны между собой, что усложняет ведение учета в Российских организациях. Эта проблема современного финансового и налогового учета всесторонне изучается учеными-экономистами и исследователями. Их целью является нахождение путей решения проблемы, формирование способов интеграции финансового и налогового учета. Однако этот вопрос не может быть решен без вмешательства государства. Российское законодательство должно быть усовершенствовано в этой сфере.

1. Целых, Л.А. Взаимосвязка бухгалтерского и налогового учета зарубежный опыт и российский практика / Л.А. Целых // Известия Южного федерального университета. – 2012. – № 4/59. – С. 240 – 246.

2. Сытник, О.Е. Интеграция систем финансового налогового учета в части формирования информации о доходах и расходах организации / О.Е. Сытник // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 21/2012. – С. 2 – 6.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.11.2016) [Электронный ресурс] //СПС «Кон-сультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

4. Каморджанова, Н.А. Развитие интегрированной системы учета и отчетности: методология и практика: монография / Н.А. Каморджанова. – М.: Проспект, 2015. – 172 с.

5. О создании Межведомственной комиссии по координации взаимодействия Минфина России и ФНС России в налоговой сфере: Приказ Минфина РФ от 09.08.2005 N 102н (с изм. от 17.07.2006) [Электронный ресурс]// СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55478/

6. Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Рос-

сийской Федерации: Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 N 107 (ред. от 26.08.2013) [Электронный ресурс] //СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111243/

7. Миславская, Н.А. Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы и противоречия: монография / Н.А. Миславская. – М.: РУ-САЙНС, 2015. – 202 с.

Рубрика: Бухгалтерский учет

УДК: 657.01

РАСХОДЫ НА ПРОДАЖУ: ИХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ТРУДНОСТИ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ РОССИЙСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ПОСТАНОВКЕ ИХ НА УЧЕТ

В.Е. Зиглина
бакалавр, 3 курс

И.С. Астафурова
канд. экон. наук, доцент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В статье рассмотрены нормативно-правовые акты, регулирующие учет расходов на продажу, а также нормы, в рамках которых предприятие имеет право учитывать эту часть расходов для определения финансового результата и последствия, возникающие в результате разрыва между бухгалтерским и налоговым учетом.

***Ключевые слова и словосочетания:** расходы на продажу, коммерческие расходы, регламент, бухгалтерский учет, налоговый учет, план счетов, аналитический учет.*

SALES COSTS: THEIR LEGISLATIVE REGULATION AND DIFFICULTIES ENCOUNTERED BY RUSSIAN ORGANIZATIONS WHEN REGISTERING THEM

V.E. Ziglina
bachelor, 3 year

I.S. Astafurova
candidate of economic sciences, associate professor

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article deals with regulatory legal acts regulating the accounting of sales costs, as well as the norms within the framework of which an enterprise has the right to take into account this part of the expenses for determining the financial result and the consequences arising from the gap between accounting and tax accounting.

***Keywords and phrases:** sales costs, commercial expenses, regulations, accounting, tax accounting, chart of accounts, analytical accounting.*

В Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О бухгалтерском учете" в статье 13 «Общие требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности» сказано, что бухгалтерская (финансовая) отчетность должна быть достоверной и полностью отражать положение дел на предприятии. Так как расходы на продажу входят в такую статью расходов, как себестоимость, то они напрямую влияют на достоверное отражение финансовой отчетности предприятия [2].

Приказом Министерства Финансов РФ от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» утверждено, что расходы, связанные с реализацией продукции должны учитываться на счете № 44 «расходы на продажу». Счет 44 «Расходы на продажу» предназначен для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг. [4]

В организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, на счете 44 «Расходы на продажу» могут быть отражены, в частности, следующие расходы: на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции; по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства; комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям; по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплате труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством; на рекламу; на представительские расходы; другие аналогичные по назначению расходы.

По дебету счета 44 «Расходы на продажу» накапливаются суммы произведенных организацией расходов, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг. Эти суммы списываются полностью или частично в дебет счета 90 «Продажи». При частичном списании подлежат распределению: в организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, – расходы на упаковку и транспортировку (между отдельными видами отгруженной продукции ежемесячно исходя из их веса, объема, производственной себестоимости или другим соответствующим показателям);

Все остальные расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг, ежемесячно относятся на себестоимость проданной продукции (товаров, работ, услуг).

Аналитический учет по счету 44 «Расходы на продажу» ведется по видам и статьям расходов.

Однако в налоговом кодексе части 2 от 05.08.2000 № 117 ФЗ (ред. 28.12.2016), сказано, что расходы, связанные с реализацией организация не может принять в полной мере, а только в рамках, установленных налоговым кодексом норм.

Прописано три условия, которым расходы на продажу должны соответствовать, чтобы организация могла поставить их на учет:

1. Расходы должны быть документально подтверждены.
2. Расходы должны быть обоснованными.
3. Расходы должны иметь стоимостное выражение (в рублях). [1]

Смысл второго условия более полно прописан в налоговом кодексе, а именно прописаны ограничения в рамках, которых расходы считаются обоснованными (разумными) и могут быть приняты к учету для целей налогообложения. Рассмотрим эти ограничения более подробно.

1. Расходы, связанные с проведением рекламных мероприятий, а именно массовые рекламные акции, в рамках которых предприятие решило провести розыгрыш и раздачу призов, а также на участие в выставках и экспозициях, могут быть приняты только в размерах, не превышающих одного процента от размера выручки. Следует отметить, что данное ограничение действует только на перечисленные виды рекламы, реклама в СМИ и наружная реклама признается в учете для целей налогообложения полностью

2. Представительские расходы – это расходы на официальный прием, переговоры, в целях установления делового сотрудничества, заседание совета директоров, независимо от места проведения. Представительские расходы предусматривают встречу деловых партнеров, доставка их до места мероприятия, буфетное обслуживание во время переговоров (алкоголь в том числе), расходы на проведение мероприятия (аренда зала), расходы, связанные с заключением делового соглашения, регламентируются в рамках четырех процентов от фонда оплаты труда.

3. Расходы на компенсацию за использования для служебных целей личного транспорта.

Таблица 1

Транспортное средство	Компенсация
Легковые автомобили объемом двигателя до 2000 м ³ включительно	1200
Легковые автомобили объемом двигателя свыше 2000 м ³	1500
Мотоциклы	600

Следует оговориться, что зачастую эта компенсация незначительна, и работодатель имеет право предоставить работнику компенсацию в большем размере, но в этом случае с разницы между реально выплаченной компенсацией и нормативом работодатель должен удержать налог на доходы физических лиц и перечислить страховые взносы.

Но в рамках бухгалтерского учета, который ведется на предприятии организация согласно положению по бухгалтерскому учету «Расходы организации», ПБУ 10/99 (утверждено приказом МФ РФ от 06.05.1999 г. № 33н), принимаются все расходы, фактически понесенные. В данном ПБУ расходы на продажу классифицируются как «прочие расходы» организации [3].

Таким образом, возникает разрыв между бухгалтерским учетом и налоговым: в бухгалтерском учете организация должна учитывать все расходы, которые имели место быть в этом отчетном периоде, а в налоговом – установлены нормы, превышать которые организация не может. Коммерческие организации, ведущие свою деятельность в условиях свободной конкуренции, несут расходы, большие, чем

имеют право поставить на учет. Возникающую в этом случае разницу, организации вынуждены платить из прибыли, что не лучшим образом отражается на положении дел организации.

Возникновение этого разрыва обусловлено желанием государства и налоговых инстанций не допустить списания организациями на расходы сумм, которые фактически не были понесены организацией, таким образом избежать уклонения российских организаций от уплаты налогов, путем занижения своего финансового результата. Потому как отчет о вышеописанных регламентированных видах расходов на продажу предоставляет само предприятие и в дальнейшем ни одна аудиторская или налоговая проверка не сможет подтвердить или опровергнуть точное количество затрат, понесенное предприятием.

Однако, предприятие, действующее в условиях рыночной конкуренции, вынуждены прибегать к различным способам привлечения потребителей и инвесторов. Для достижения этих целей организация вынуждена нести сопутствующие расходы: расходы, связанные с проведением рекламных мероприятий и массовых рекламных акций, представительских расходов, компенсационные расходы сотрудникам, использующим свои личные транспортные средства для целей компании. Возможности организаций в этом вопросе разнятся, а необходимость в проведении подобных мероприятий по-прежнему остается существенной. Как следствие, в установленные налоговым кодексом нормы слишком маленькие для предприятий и вынуждают предприятие переплачивать налоги.

На первый взгляд эта ситуация должна увеличить доходы в государственный бюджет за счет сбора большего количества налогов. Однако по факту, подобные ограничения и ущемления компаний приводят к снижению деловой активности предприятия и процветанию различных мошеннических схем, направленных на снижение налогооблагаемой базы. Первое последствие грозит ухудшением экономической обстановки страны в целом, за счет банкротства и снижения хозяйственной активности предприятий малого бизнеса, так как именно на предприятия малого бизнеса разрыв между налоговым и бухгалтерским учетом оказывает более сильное воздействие, крупные компании имеют запас финансовой прочности и способны легче перенести подобные обстоятельства. Второе последствие опасно тем, что если значительное число организаций станут скрывать различными способами свои доходы, то к тому моменту, когда ситуация разрешится и каким-либо образом, сложившийся разрыв между бухгалтерским и налоговым учетом будет устранен, компании не станут возвращаться к правильному ведению отчетности и расчету финансовых результатов, а будут вести отчетность уже привычным образом. [5]

В свете последних событий – кризиса, вызванного стремительным ростом доллара – многие организации объявили себя банкротами, так как деятельность большинства российских компаний завязана на внешнеэкономической деятельности. Проанализировав выше сказанное, можно сделать вывод, что ситуация с разрывом между бухгалтерским и налоговым учетом, привела к значительному увеличению налогооблагаемой базы, вынуждая платить более высокие налоги, и послужила одной из причин значительного снижения ликвидности предприятия, и как следствие – банкротству.

По нашему мнению, вариантов решения сложившейся ситуации два. Во-первых, на законодательном уровне будет пересмотрены нормы, ограничивающие включение в себестоимость расходов на продажу, связанных с представительскими и рекламными расходами. Подобные нормы должны корректироваться ежегодно и учитывать размер предприятия, объемы производства и рыночную конъюнктуру. Этот метод наиболее сложен в исполнении, так как требует значительного объема экономических расчетов, экспертных оценок и времени на принятие и утверждение. Во-вторых, создание системы, при которой вышеописанные виды расходов на продажу принимались к учету не только со слов организации, но и были подтверждены независимыми компаниями или органами государственной власти.

Вне зависимости от того какой из двух предложенных вариантов будет принят к сведению, эта проблема может быть решена только на государственном уровне.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 117-ФЗ от 05.08.2000 (ред. от 28.12.2016) // Интернет-ресурс КонсультантПлюс: версия от 28.12.2016.

2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 (ред. от 23.05.2016) // Интернет-ресурс КонсультантПлюс: версия от 23.05.2016.

3. Расходы организации: ПБУ 10/99: утв. приказом Минфина РФ, 06 мая 1999 г. №33-н // Интернет-ресурс КонсультантПлюс: ред. от 06.04.2015.

4. Приказ Министерства Финансов РФ от 31 октября 2000 г. N 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» // Интернет-ресурс КонсультантПлюс: версия от 23.05.2016.

5. Турлак, А.С. Учет и анализ налогов сборов и отчислений, включаемых в состав затрат организации / А.С. Турлак, И.С. Астафурова // Молодой ученый. – 2016. – № 7. – С. 1010-1012.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Е.А. Исакова
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Статья позволяет оценить значимость и состав собственного капитала, а также рассмотреть отличительные особенности собственного капитала.

Ключевые слова и словосочетания: капитал, собственный капитал, организация, учет, финансы, производство.

FEATURES OF FORMATION OF THE ORGANIZATION'S EQUITY CAPITAL

E.A. Isakova
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article will allow you to assess the significance and composition of equity capital, and to consider the distinctive features of equity capital.

Keywords and phrases: capital, own capital, organization, accounting, finance, production.

Актуальность и значимость собственного капитала компании нельзя недооценивать. Именно он является существенной и неотъемлемой частью успешного развития организации.

На современном этапе развития рыночной экономики одним из составляющих эффективного и успешного функционирования предприятий является учет деятельности организации. Формирование рыночных отношений создало новые экономические объекты учета. Данные изменения коснулись и собственного капитала. В настоящее время, объем собственного капитала можно назвать отражением солидности и респектабельности предприятия, а также по нему можно судить о финансовом положении, деятельности организации и устойчивости ее функционирования.

В связи с актуальностью темы, целью данной статьи является исследование собственного капитала предприятия. Для достижения поставленной цели, необходимо оценить понятие, значение и состав собственного капитала, а также, рассмотреть организацию его учета в компании.

Само слово «капитал» в переводе с латинского значит главный, основной. Позднее в немецком и французском языках данное понятие трактовали как основное имущество, гласное богатство. Но по ходу развития экономических представлений в понятие капитала вкладывалось более глубокое и точное значение.

Что же такое собственный капитал? На сегодняшний день, собственный капитал – это стоимость, то есть денежная оценка, имеющегося имущества организации, принадлежащего ей на правах собственности.

Иначе говоря, капитал является основной мерой рыночной стоимости, его динамика показывает продуктивность и эффективность хозяйственной деятельности организации, это ключевой источник создания материального благополучия и процветания компании [3].

В процессе хозяйственной деятельности совершается кругооборот капитала, таким образом он проходит денежную форму, из нее переходит в рабочую силу и средства производства, то есть производственную форму, затем в товарную, а после этого снова возвращается в денежную. Иначе говоря, денежные средства организации участвуют в обороте и приносят ей доход с этого оборота.

Получение прибыли – это основной задачей организации. Прибыль является главным показателем эффекта работы предприятия, источником его жизнедеятельности. Рост прибыли создает базу для самфинансирования деятельности предприятия, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства перед бюджетом, банками и другими организациями. Конечным результатом для

любого хозяйствующего субъекта является получение прибыли, базой получения которой является стоимость реализованного товара, продукта, услуги, выполненной работы [1, с. 724 – 727].

Рентабельность собственного капитала помогает понять, сколько прибыли он приносит в организацию. То есть, свидетельствует о том, насколько успешно предприятие удерживает доходность капитала на показателем уровне, и таким образом привлекает инвесторов.

Рентабельность – это всегда отношение прибыли к объекту, отдачу от которого необходимо оценить. Поскольку мы рассматриваем собственный капитал, то его рентабельность равна отношению чистой прибыли к собственному капиталу.

Таким образом, рентабельность собственного капитала организации является показателем эффективности бизнеса и демонстрирует с какой отдачей работают денежные средства собственников, вложенные в капитал компании.

Существует ряд документов в области регулирования бухгалтерского учета. В соответствии с ними и основываясь на них, каждая организация должна вести свою деятельность и бухгалтерский учет. К ним относятся: федеральные стандарты, отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учета и стандарты экономического субъекта. Из них федеральные и отраслевые стандарты должны обязательно применяться. Поэтому ведение и учет собственного капитала предприятия опирается на вышеуказанные стандарты.

Хотелось бы отметить, что капитал также является основным фактором производства. То есть, без него производственный комплекс не мог бы состояться, ведь именно он объединяет все факторы в целостную систему.

А из чего же состоит сам собственный капитал? Собственный капитал представляет собой совокупность уставного, добавочного и резервного капиталов, а также нераспределенной прибыли и прочих резервов.

Таким образом, для того чтобы более полно раскрыть понятие собственного капитала необходимо разобрать каждый элемент его состава.

Особая роль выделяется уставному капиталу, поэтому именно с него хотелось бы начать. Уставный капитал – это совокупность вкладов, выраженных в денежных средствах, которые учредители инвестируют в имущество при создании организации для того, чтобы обеспечить ее деятельность в размерах, указанных учредительными документами.

Другими словами, он показывает финансовые средства, которые создатель компании инвестировал в нее при ее создании. Таким образом, уставный капитал нужен для стартовой работы организации, а также для обеспечения возврата денежных ресурсов кредиторам компании. Поэтому он является страховкой для кредиторов и контрагентов.

Формирование уставного капитала осуществляется за счет учредителей организации и зависит от организационно-правовой формы предприятия. Например, в обществе с ограниченной ответственностью уставный капитал распределен на доли, величины которых установлены документацией организации. То есть его формирование происходит за счет вкладов учредителей, в обмен на которые они приобретают долевое владение организацией.

В акционерном обществе уставный капитал сформирован из конкретного числа акций. Пятьдесят процентов акций должны быть выплачены сразу при оформлении регистрации акционерного общества. А остальные – в течение первого года работы.

В свою очередь, полное товарищество должно внести как минимум половину вклада в уставный капитал во время его регистрации, а остальное – в период, указанный в учредительном договоре. Образование уставного капитала происходит за счет долей.

Производственный кооператив представляет свой уставный капитал в качестве паевого взноса. Он вносится членами кооператива во время образования. Кроме того, паевой взнос должен быть оплачен не менее чем на 10% при регистрации кооператива. А остальная часть погашается в течение года.

Что касается унитарного предприятия, то там, в создание стоимостного имущества инвестируются денежные вклады собственников предприятия. Именно это и представляет собой уставный капитал.

Уставный капитал можно оплачивать не только денежными средствами, но и за счет вклада основных средств, материально-производственных ресурсов, нематериальных активов, ценных бумаг. Но его величина обязана быть не менее десяти тысяч рублей.

Увеличение уставного капитала возможно только после того, когда произведена его полная оплата. Оно также может происходить за счет имущества, дополнительных вкладов участников, а также за счет вкладов третьих лиц, если это не противоречит учетной политике общества.

Добавочный капитал – это капитал, формирование которого возникает в результате дооценки внеоборотных активов. Другими словами, это дополнительные накопления организации, которые служат для возрастания финансовых активов. Владелец компании сам решает, что внести в его состав и как распределять далее [4].

Добавочный капитал является самостоятельным объектом бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности отражается отдельно. Добавочный капитал выделили как самостоятельный объект учета потому, что изменение величины уставного капитала разрешено только после государственной регистрации.

Он является общей собственностью всех членов предприятия, которая не разделена на доли, а также отражает изменения в собственном капитале, не влияющих на финансовый результат данного предприятия.

Формирование добавочного капитала компании происходит за счет увеличения стоимости внеоборотных активов в следствии переоценки, суммы положительных курсовых разниц, которые появляются при создании уставного капитала в иностранной валюте, суммы налога на добавленную стоимость, внесенному как вклад в уставный капитал, а также за счет эмиссионного дохода акционерного общества, полученного путем увеличения стоимости размещения акций над их номинальной стоимостью и превышения стоимости вклада участника общества с ограниченной ответственностью в уставный капитал над номинальной стоимостью доли.

Поскольку добавочный капитал представляет собой дополнительные накопления организации, то он может использоваться для выплаты убытков и увеличения уставного капитала организации.

Не менее значимым является резервный капитал. Это часть прибыли, полученной по результатам деятельности компании за отчетный период, необходимой для уплаты всевозможных убытков при реализации предпринимательской деятельности, а также для погашения облигаций и выкупа собственных акций.

Иными словами, это запасной финансовый ресурс, который образуют как гарантию безотказной работы организации и соблюдения интересов третьих лиц. В связи с этим третьи лица остаются уверенными, что компания сможет погасить свои обязательства.

Также хочется отметить, что его размер зависит от финансовых результатов и производительности компании, ведь он формируется из чистой прибыли, пока не достигнет размера, установленным уставом организации, не зависимо от организационно-правовой формы организации.

Резервный фонд создается долгое время, поэтому его величина может ежегодно изменяться. У акционерных обществ величина резервного капитала не должна быть меньше 25% от уставного капитала, а в свою очередь, ежегодные отчисления не должны быть меньше 5% от чистой прибыли. У обществ с ограниченной ответственностью резервный капитал создается по желанию, при его необходимости и соответствии с учредительными документами и учетной политикой.

Таким образом, чем значительнее сумма резервного капитала, тем больше убытков может восполнить организация и тем больше свободы действий она получает при их преодолении. Резервы, как правило, создаются для финансирования расходов, которые, в свою очередь, могут быть и не понесены предприятием. Для предприятия несомненно лучше было бы, чтобы расходы не возникали.

Нераспределенная прибыль – это часть чистой прибыли компании, которая получена в отчетном периоде и уменьшена на величину выплаченных участниками налогов, дивидендов и исчислений в специальные фонды. Иначе говоря, это прибыль, которая осталась после выплаты дивидендов, налогов, штрафов и других обязательных платежей. И как следует судить из ее названия не распределена между членами организации.

Как и куда распределить данный доход решают собственники предприятия на годовом собрании. Конечное решение прописывают в составленном по итогам собрания протоколе.

Кроме того, нераспределенная прибыль является одной из форм резерва собственных финансовых средств компании, которые обеспечивают ее производственное развитие в последующее время. Нераспределенная прибыль представляет собой источник финансирования долгосрочного характера внутри организации. То есть, это часть прибыли, которая финансирует деятельность организации. [2]

Таким образом, рассмотрев собственный капитал и каждый элемент его состава, можно сделать вывод, что он составляет финансовую основу компании, это финансовые источники, которые создает и накапливает организация для обеспечения хозяйственной деятельности.

Однако эффективная финансовая деятельность невозможна без регулярного привлечения заемных средств. Именно благодаря этому появляется возможность значительно увеличить объем хозяйственной деятельности организации, а также предоставить рациональное и результативное использование собственного капитала, ускорить создание и развитие целевых финансовых фондов и поднять рыночную стоимость компании.

То есть, заемный капитал – это ресурсы, привлекающиеся организацией со стороны в виде финансовой помощи, кредитов, сумм, полученных под залог и других внешних источников на определенный промежуток времени при конкретных условиях.

Следовательно, собственный и заемный капитал организации имеют ряд различий. Например, в момент получения заемного капитала предприятие точно знает, сколько ему придется отдать денег и в какие сроки, а также сумму дополнительного возврата на полученные средства, которую необходимо выплатить. В свою очередь, при получении собственного капитала учредители компании не знают, сколько денег им принесет капитал в будущем.

Держатели заемного капитала, то есть кредиторы компании, имеют приоритетное право на денежные потоки организации. А держатели собственного капитала имеют право на денежные потоки, которые остаются после выплат кредиторам.

Кредиторы практически никак не участвуют в процессе управления компанией. Что касается акционеров и учредителей, то они имеют полное право на участие в управлении компанией. Кроме того, оказывают на нее прямое влияние.

Выплаты по заемному капиталу, то есть проценты, вычитаются из налогооблагаемой базы прибыли. В свою очередь, выплаты по собственному капиталу (дивиденды) выплачиваются из чистой прибыли компании.

В заемном капитале основное направление финансирования – краткосрочные активы. В собственном – долгосрочные.

Заемный капитал формируется из внешних источников, за исключением кредиторской задолженности. Что касается собственного капитала, то в его состав входят как внешние, так и внутренние источники финансирования.

Таким образом, собственный капитал предоставляет меньше гарантий возврата, но зато дает больше возможностей для контроля и регулирования деятельности компании, а также большую вероятность роста возврата. Заемный капитал определяет размер и сроки возврата, но не предлагает контроля работы компании.

Подводя итоги работы, можно сделать вывод, что капитал представляет собой главную экономическую базу создания и развития организации, а также является частью финансовых ресурсов компании, нацеленных на формирование торгово-производственного процесса.

Наряду с этим следует отметить, что в процессе своего функционирования капитал представляет интересы владельцев и служащих компании, а также государства. Именно это характеризует его как основной объект финансового управления фирмой.

Для того чтобы фирма успешно развивалась и ее финансовые ресурсы росли, необходимо не только эффективно и продуктивно вести хозяйственную деятельность, но и качественно и точно вести учет ее капитала, это является не менее важной частью процветания компании.

1. Астафурова, И.С. Оценка показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, как основа планирования / И.С. Астафурова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – С. 724 – 727.

2. Данченко, М.А. Учет собственного капитала / М.А. Данченко [Электронный ресурс] // Бухгалтерский учет. Электронный учебно-методический комплекс, 2014. – Режим доступа: http://tic.tsu.ru/www/uploads/buh_1.0/content/p2.13.html

3. Клейменова Н.И. Учет капитала организации [Электронный ресурс] / Клейменова Н.И. // Бухгалтерский финансовый учет. Электронное учебное пособие, 2014. – Режим доступа: http://eos.ibi.spb.ru/umk/8_4/5/5_R1_T13.html

4. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010, с изм. от 08.07.2016) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598). // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. №26. 28.06.1999.

Рубрика: Экономика и управление народным хозяйством

УДК 65.014.1

ВЗАИМОСВЯЗЬ И ОТЛИЧИЕ ВНУТРЕННЕГО И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

А.С. Коньшина
магистрант, 1 курс

М.Е. Василенко
канд. экон. наук, доцент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Актуальность выбранного для исследования вопроса связана с тем, что внутренний и финансовый контроль, которые являются элементами системы управления на предприятии, при эффективной и слаженной работе позволяют добиться больших результатов: максимизации прибыли, увеличение статуса и роста конкурентоспособности организации. В связи с вышеизложенным встает вопрос о необходимости детального изучения представленных процессов.

Ключевые слова и словосочетания: *внутренний контроль, финансовый контроль, внутренний аудит, анализ, организация системы управления.*

INTERRELATION AND DIFFERENCE OF INTERNAL AND FINANCIAL CONTROL

A.S. Konshina

undergraduate of the 1st year

M.E. Vasilenko

Cand. Econ. Sci., Associate Professor

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The relevance of the chosen for the study is that internal and financial controls, which are elements of the management system in the enterprise, with effective and well-coordinated work at low cost achieving great results: obtaining maximum profit at minimum costs, increasing the status and growth of the organization's competitiveness. In connection with the foregoing, the question arises about the need for a detailed examination of the processes in order to determine similarities and differences of signs.

Keywords and phrases: *internal control, financial control, internal audit, analysis, organization of management systems.*

В настоящее время происходит интенсивное изучение внутреннего контроля, как основного рычага предпринимателя или управленческого состава в осуществлении организационных функций всех процессов на предприятии и основного элемента финансового контроля – аудита.

При этом не всегда становится ясным, в чем же заключается отличие и вместе с тем взаимосвязь внутреннего и финансового контроля.

В связи с этим актуальность темы заключается в необходимости проведения исследования процессов внутреннего и финансового контроля.

Целью данного исследования является определение присущих каждому процессу задач для более эффективной работы системы управления организации.

В соответствии с поставленной целью были сформулированы и решены следующие задачи:

– анализ внутреннего контроля: организация системы управления, задачи и компоненты внутреннего контроля;

– анализ финансового контроля (внутренний аудит): определение цели и задач, организация системы управления;

– группировка полученных данных по признаку сходств и различий;

– подведение итогов исследования степени сходства внутреннего и финансового контроля.

В процессе исследования использовались основные методы научного познания: эмпирическое исследование (сбор, сравнение, а также изучение данных) и анализ теоритического, практического материала.

Научная новизна результатов исследования заключается в выявлении взаимосвязи и отличительных особенностей внутреннего и финансового контроля в системе управления организацией.

Прежде чем приступить к изучению сходства и отличительных особенностей внутреннего и финансового контроля, осуществим всесторонний анализ представленных элементов контроля.

Внутренний контроль – совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности [1, с. 27].

Система внутреннего контроля составляет одну из частей системы управления, которая направлена на осуществления долгосрочного плана по поддержанию финансовой устойчивости и эффективности функционирования экономического субъекта в целом [2].

Организацию системы внутреннего контроля компании может осуществлять руководство, если речь идет о малых организациях, или же специально созданное подразделение системы внутреннего контроля, если речь идет о крупных организациях, корпорациях.

Прежде всего, создание системы внутреннего контроля организации необходимо для решения следующих задач:

– контроль совершаемых хозяйственных операций;

– контроль над соблюдением требований законодательства РФ;

– контроль над существующими и новыми бизнес-процессами, разработка предложений по оптимизации бизнес-процессов;

– анализ, оценка и разработка рекомендаций по снижению рисков ситуаций;

- обеспечение сохранности активов;
- своевременное предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур;
- контроль над эффективностью внедренных процедур внутреннего контроля;
- осуществление взаимодействия различных подразделений организации по вопросам выстраивания системы внутреннего контроля, выявления результативности системы управления организацией.

Решение представленных задач возможно лишь при организации и эффективном функционировании пяти компонентов внутреннего контроля:

- контрольная среда;
- оценка и анализ рисков;
- контрольные процедуры;
- информация и коммуникации;
- мониторинг [3].

Финансовый контроль – это совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации [4].

Как было отмечено ранее, финансовый контроль состоит из государственного финансового контроля, общественного контроля и независимого контроля (аудит).

С целью сравнительного анализа внутреннего и финансового контроля, к всестороннему изучению возьмем подвид независимого контроля – внутренний аудит.

Внутренний аудит – деятельность аудиторов, работающих непосредственно в данной организации, по проверке и оценке работы организации, осуществляемая в интересах руководителя. Целью внутреннего аудита является помощь персоналу организации в эффективном выполнении своих прямых обязанностей.

Организация внутреннего аудита зависит от размера компании, в которой он функционирует, чем крупнее организация, тем востребованнее будет проведение внутреннего аудита. Как правило, проведение внутреннего аудита возложено на аудитора, если такой специалист в штате компании отсутствует, то на ревизионную комиссию или на аудиторскую организацию, которая на договорной основе проведет внутренний аудит.

Организацию внутреннего аудита осуществляют с целью выполнения следующих задач:

- анализ и оценка операций, препятствующих достижению поставленных целей,
- консультирование управленческого состава при разработке и внедрении системы внутреннего контроля и управления рисками, при обнаружении существенных проблем контроля и рисков;
- анализ и оценка надежности и эффективности системы внутреннего контроля,
- подготовка рекомендаций для управленческого состава с целью повышения эффективности бизнес-процессов.

Необходимость проведения внутреннего аудита обуславливается недобросовестной работой специалистов при проведении внешнего аудита, поскольку все это может привести к ложным аудиторским заключениям.

Подводя итог изучению основных особенностей внутреннего контроля и аудита, сгруппируем полученные данные по признаку сходств и различий.

В таблице 1 представлена взаимосвязь внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Таблица 1

Взаимосвязь внутреннего контроля и внутреннего аудита

Элементы оценивания	Внутренний контроль	Внутренний аудит
Система управления	Являются частью системы управления.	
Пользователи информации	Внутренние пользователи – управленческий состав.	

Для определения степени связи между процессами внутреннего и финансового контроля рассмотрим помимо взаимосвязи, их отличительные особенности.

В таблице 2 представлено отличие внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Отличие внутреннего контроля и внутреннего аудита

Элементы оценивания	Внутренний контроль	Внутренний аудит
Функции	Направлен на выявление ошибок в хозяйственной деятельности организации при ведении отчетных документов и бухгалтерского (финансового) учета.	Направлен на оценку системы внутреннего контроля экономического субъекта, выявление ошибок системы внутреннего контроля, выработку мер по устранению данных ошибок, анализ качества внутреннего контроля.
Субъект	Руководство или специально созданное подразделение системы внутреннего контроля.	Аудитор или ревизионная комиссия, аудиторская организация.
Степень независимости	Подразделение внутреннего контроля функционально и административно подчиняется управляющему составу.	Подразделение внутреннего аудита отличается организационной независимостью и объективностью (подчиняется только совету директоров).
Частота проверок	Внутренний контроль – это непрерывный процесс.	Проведение оценки внутреннего контроля осуществляется не менее одного раза в год [5]

Подводя итог проведенному исследованию, можем сделать вывод о том, что, несмотря на наличие взаимосвязи понятий внутреннего контроля и внутреннего аудита – это разные виды деятельности, которые имеют разные функции, субъекты, степень зависимости, частоту проверок и разные сферы влияния.

В заключение следует отметить, что все элементы системы управления на предприятии работают на благо единой цели – увеличение прибыли и статуса компании. Поэтому управляющему составу любой организации, стремящейся к великим целям, необходимо уделять серьезное внимание вопросам внутреннего контроля и аудита.

1. Пугачев, В.В. Внутренний аудит и контроль / В.В. Пугачев. – М.: Дело и сервис, 2013. – 224 с.
2. Внутренний контроль. [Электронный ресурс] / Институт профессиональных бухгалтеров московского региона. – Режим доступа: http://www.ipbmr.ru/page=vestnik_2014_1_ch_utiashvilli
3. Согласно Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=156407&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.21194389873723596#0>
4. Финансовый контроль. [Электронный ресурс] / Википедия – Свободная энциклопедия. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовый_контроль
5. Внутренний контроль. [Электронный ресурс] / РОСИМУЩЕСТВО Федеральное агентство по управлению государственным имуществом. – Режим доступа: http://www.rosimushchestvo.ru/activitiescorp/internal_audit_faq#209305

Рубрика: Экономическая теория

УДК 303

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕГА»

А.В. Корниенко
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Тезисы посвящены проблеме повышения эффективности деятельности для организации оптовой торговли. Эффективность для организаций такого рода деятельности представляет собой экономическую категорию, характеризующую результативность продаж и степени использования готовой продукции организации.

Ключевые слова и словосочетания: эффективность, прибыль, срок окупаемости, индекс сезонности, увеличения объема продаж, оптовая торговля.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION OF WHOLESALE TRADE ON THE EXAMPLE OF VEGA

A.V. Kornienko
bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The theses are devoted to the problem of increasing the efficiency of activities for the organization of wholesale trade. Efficiency for organizations is such an activity is an economic category that characterizes the effectiveness of sales and the degree of use of the finished products of the organization.

Key words and phrases: *efficiency, profit, payback period, seasonality index, sales volume increase, wholesale trade*

В современных экономических условиях деятельность каждой организации или предприятия является предметом внимания большого круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его деятельности. Рыночная экономика диктует оптовикам свои условия, закона спроса и конкуренции при которых отношения между организацией и покупателям строятся на принципах спроса, предложения и интересов покупателей, которые через куплю-продажу диктуют условия, по качеству и количеству покупаемой продукции.

Целью каждой организации или предприятия функционирующих в современных условиях, являться увеличения темпов роста экономического потенциала, обеспечения рентабельности работы организации. Отсюда следует, что достижение основной цели оптовика, как и любого другого предприятия является получение максимально возможной прибыли от продаж. Оптовая продажа как никакое другое звено, связанное с реализацией товаров и услуг, способна активно регулировать региональные и отраслевые рынки за счёт накопления и перемещения товаров. Это направление работы и должно занять определяющее место во всей её деятельности. Оптовые организации призваны совершенствовать своё товародвижения, развивать централизованную поставку и завоз товаров. Основным предложением по увеличению объема продаж предприятия оптовой торговли станет расширения складского помещения и расширения способов доставки продукции.

Актуальность темы исследования определяется и тем, что совершенствование эффективности деятельности организации оптовой торговли необходима для укрепления конкурентных позиций на рынке товаров и услуг. В связи с этим возникает необходимость конкретизации сущности и цели коммерческой деятельности организации розничной торговли, разработки инструментария оценки и рекомендаций для организации, прогнозированию и планированию коммерческой деятельности и предложения по её совершенствованию.

Целью исследований является разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Вега»

Для достижения поставленной цели необходимо решить и определить следующие задачи.

1. Рассмотреть теоритические аспекты и методы оценки эффективности деятельности организации оптовой торговли;
2. Провести экономический анализ эффективности деятельности;
3. Разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности организации оптовой торговли.

В качестве объекта исследования выступает ООО «Вега». Организация функционирует на рынке Дальнего Востока с 14 октября 2011 года и осуществляет следующий вид деятельности: оптовая и розничная торговля рыбой и морожеными морепродуктами.

Основные технико-экономические показатели ООО «Вега» за 2013-2015 гг. характеризует предприятия как прибыльное и рентабельное. Все показатели за исследуемый период улучшились: выручка возросла на 30% за 2014 и на 8 % за 2015 г. Прибыль от продаж воз-росла на 5,6% в 2014г. И на 7,5% в 2015 г. Соответственно возрастает и рентабельность.

Объем реализации товаров ООО «Вега» в 2013–2015 г. в динамике стабильно возрастает. При этом по структуре реализации продукции происходят изменения, т.к. спрос на разные группы товара изменяется, в связи с кризисом снижением спроса на более дорогие виды рыб и морепродуктов. Для наглядного анализа изменения спроса рассматривался индекс сезонности, который показал изменения продаж продукции за 3 год.

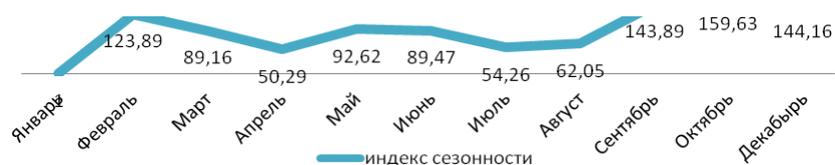


Рис.1. Индекс сезонности продаж за 2013-2015 год

На рисунке 1, наглядно представлены изменения продаж за 3 года. Самые активные продажи – это январь, сентябрь, октябрь и декабрь. В эти периоды продажи морепродуктов связаны с предновогодним периодом. В этот период организация ООО «Вега» значительно увеличивает обороты продаж.

В 2015 году происходит снижение статей оборотных активов, наибольшее снижение приходится на величину запасов и денежных средств, но в целом величина запасов и денежных средств в 2013 году находится на высоком уровне. В качестве положительного момента можно рассматривать высокий удельный вес денежных средств в активах организации.

Финансовая устойчивость ООО «Вега» в рассматриваемый период находится в рамках рекомендуемых значений, что говорит о стабильном положении организации и показывает резервы роста компании.

Основной вывод по анализу финансового состояния компании ООО «Вега»: компания прибыльна, рентабельна, также платежеспособна и финансово устойчива, и в динамике показатели, характеризующие ее финансовое состояние, улучшаются.

После проведения комплексного анализа деятельности компании ООО «Вега» была получена целостная картина состояния данной компании и были определены возможные направления развития.

Для ООО «Вега» могут быть предложены следующие мероприятия по повышению эффективности деятельности:

- совершенствование политики управления оптовым товарооборотом компании;
- улучшения финансового состояния компании путем увеличения прибыли и рентабельности продукции;

Учитывая, что финансовое состояние компании благополучное, то в качестве мероприятия было предложено усовершенствования товарооборотом компании.

Для реализации данного проекта компании ООО «Вега» выделяет денежные средства в размере 3 млн рублей, срок реализации запланирован на январь 2016 года.

Таблица 1

Основные финансово-экономические показатели после внедрения предложенных мероприятий

Показатели	2016	проект	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
Выручка от реализации готовой продукции	21900	22560	660	103
Среднегодовая численность работников, чел.	16	17	1	107,1
Среднегодовая выработка одного работающего	1564	1604	40	102,5
ФОТ	1824	2006,5	182,5	110
Среднегодовая заработная плата одного рабочего	130,3	133,8	3,5	102,5
Среднегодовая стоимость ОПФ	1400	1400	0	0
Фондоотдача на 1 рубль стоимости ОПФ, руб./руб.	15,64	16,11	0,47	103
Себестоимость реализованной продукции	18870	18189,9	319,8	101,8
Прибыль от продаж	5030	4370,2	440,2	108,4
Рентабельность продаж, %	18,4	19,4	1	-

В себестоимость затрат для реализации кроме материальных затрат включены амортизационные отчисления, рассчитанные исходя из срока полезного действия ОПФ (на 2015–2016 гг. в размере 162,84 тыс. руб., на 2017–2018 гг. в размере 63,07 тыс. руб.). Затраты на оплату труда определены, исходя из требуемой численности трудовых ресурсов и окладов, и составляют 1,38 млн руб., страховые взносы рассчитаны, исходя из действующей ставки. Прочие затраты определены в размере 170,26 тыс. руб. и включают затраты на аренду нового склада налог на имущество. При расчете проекта платежи по выплатам по процентам отсутствуют, т.к. инвестируется проект без привлечения заемных средств.

Чистая прибыль по деятельности составила 2,54 млн руб. Суммарные инвестиции в данный проект определены на 2015 г. в размере 2,071 млн руб., в т.ч. чистый приток от операций в 2015 г. составляет 3,56 млн руб. Результирующий поток от операций – 5,17 млн руб. и в последующие год возрастает.

Результирующий денежный поток от операций и инвестиций нарастающим итогом в 2015 году составит 4,099 млн руб. Норма дисконта принята в размере 24,75%. Дисконтированный денежный поток от инвестиций в 2015 году составляет 2,07 млн руб. Дисконтированный поток от операций в 2016 году составляет 4,944 млн руб. Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности в 2015 году составляет -2,07 млн руб., а в 2016 году составляет 2,875 млн руб. Срок окупаемости проекта 1 год, индекс рентабельности – 8,48. Проект рентабелен.

Из результатов, приведенных в таблице, видно, что эффективность разработанных мероприятий положительно скажется на деятельности ООО «Вега». Все финансово-экономические показатели вырастут, а именно: выручка от реализации готовой продукции вырастет по сравнению с 2015 годом на 660 тысячи рублей, среднегодовая выработка одного работающего вырастет на 40 тысячи рублей, фондоотдача вырастет на 0,47 рублей, что приведет к увеличению прибыли от продаж на 340,2 тысячи рублей и увеличению рентабельности продаж на 1%. Таким образом, разработанные мероприятия могут быть использованы в практике работы данной компании.

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник для вузов / М.И. Баканов. – М.: ИНФРА, 2014. – 288 с.

2. Вайс, Т.А Экономика предприятия: учеб. пособие / Т.А Вайс, Е.Н Вайс, В.С. Васильцев и др. – М.:КНОРУС, 2014. – 244 с.

3. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская. – М.: ТК Велби, Проспект, 2014. – 360 с.

4. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / В.И. Бариленко и др.; под ред. В.И. Бариленко. – М.: Изд-во «Омега-Л», 20015. – 414 с.

Рубрика: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита: региональный аспект

УДК 697.1

ОЦЕНКА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

Д.В. Куприн
магистрант

Р.С. Кузнецов
канд. техн. наук, доцент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В современной России актуальна проблема оценки энергоэффективности в теплоснабжении зданий. В данном исследовании проводится сравнение методик расчета фактического удельного теплопотребления для последующей оценки энергоэффективности.

***Ключевые слова и словосочетания:** энергоэффективность, теплоснабжение, теплосчетчик, классификация, удельный расход.*

EVALUATION OF ENERGY EFFICIENCY FOR HEATING

D.V. Kuprin
scientific degree, if the student – course

R.S. Kuznetsov
scientific degree, if the student – course

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

An evaluation of energy efficiency for building heating is a research of current interest in Russia today. This research provides the comparison of methods for calculation of specific heat consumption and following evaluation of energy efficiency.

Keywords and phrases: *energy efficiency, building heating, heat meter, classification, specific heat consumption.*

Проводимая в прошлые годы политика «дешевых» энергоносителей привела к строительству зданий с невысоким уровнем теплозащиты, а отсутствие средств регулирования и учета расхода тепловой энергии, горячей и холодной воды и природного газа создавало условия для их расточительного потребления. В результате это привело к очень низким показателям энергоэффективности зданий в России. Повышение энергоэффективности зданий и сооружений представляет одно из наиболее важных направлений исследований на сегодняшний день. Значимость подтверждается включением направлений научных исследований по повышению энергоэффективности в программу фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 годы и недавним указанием Президента РФ об увеличении финансирования ряда научных направлений, включая улучшение энергоэффективности в стране.

Актуальность исследования обоснована тем, что в последние годы наблюдается повсеместная установка оборудования в системах теплоснабжения для обеспечения возможности учета и регулирования вырабатываемых и потребляемых энергоресурсов. Таким образом, безусловный интерес представляет разработка специальных методов и программного обеспечения для анализа измерительной информации с целью решения задач эффективного управления процессами энергоснабжения и осуществления энергосбережения. Кроме этого, актуальность подчеркивает принятие федерального закона «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...» [1], который является основным импульсом выполнения работ в данном направлении.

С 2000 года в Приморском крае разрабатываются информационно-аналитические системы [2], нацеленные на комплексное решение задач учета энергоресурсов, энергоаудита и энергосбережения, а также решение ряда специфических задач, связанных с мониторингом контроллеров отопления [3], оценкой эффективности различных способов регулирования теплоснабжения [4-6] и контролем режимов погодного регулирования отопления зданий [7].

Минимизация потерь энергоресурсов на теплоснабжение зданий за счет регулирования дает значительный эффект энергосбережения, позволяет экономить колоссальные средства и обеспечить качественный и комфортный режим внутри зданий. На этапе планирования мероприятий по энергосбережению важно определить текущий класс энергоэффективности здания. Энергетическую эффективность жилых и общественных зданий устанавливают [8] в соответствии с классификацией (таблица 1). Присвоение классов D, E на стадии проектирования не допускается. Классы A, B устанавливают для вновь возводимых и реконструируемых зданий на стадии разработки проекта и впоследствии их уточняют по результатам эксплуатации. Для достижения классов A, B рекомендуется применять меры по экономическому стимулированию участников проектирования и строительства. Класс C устанавливают при эксплуатации вновь возведенных и реконструированных зданий. Классы D, E устанавливают при эксплуатации возведенных до 2000 г. зданий с целью разработки очередности и мероприятий по реконструкции этих зданий. Классы для эксплуатируемых зданий устанавливают по данным измерения энергопотребления за отопительный период согласно ГОСТ 31168 [9]

Таблица 1

Классы энергетической эффективности зданий

Обозначение класса	Наименование класса энергетической эффективности	Величина отклонения расчетного (фактического) значения удельного расхода тепловой энергии на отопление здания от нормативного, %	Рекомендуемые мероприятия органами администрации субъектов РФ
Для новых и реконструированных зданий			
A	<i>Очень высокий</i>	Менее минус 51	Экономическое стимулирование
B	Высокий	От минус 10 до минус 50	То же
C	Нормальный	От плюс 5 до минус 9	-
Для существующих зданий			
D	Низкий	От плюс 6 до плюс 75	Желательна реконструкция здания
E	<i>Очень низкий</i>	Более 76	Необходимо утепление здания в ближайшей перспективе

Определение класса энергоэффективности для зданий, построенных до 2000 года, требует дорогостоящего энергетического обследования. В качестве показателя для расчета энергоэффективности здания принимается «удельный годовой расход энергоресурсов в здании», в том числе нормируемые показатели удельных расходов тепловой энергии на вентиляцию, отопление, горячее водоснабжение в сумме за год, включая расход энергии на вентиляцию и отопление, а также наиболее допустимые величины отклонений от установленных показателей; показатель годового удельного расхода электрической энергии на общие нужды дома.

Величина расчетного удельного расхода тепловой энергии на отопление здания в процентах от нормируемого удельного расхода тепловой энергии на отопление здания:

$$\frac{q_h^{дес}}{q_h^{норм}} * 100\%$$

где $q_h^{дес} = \frac{10^3 Q_h^y}{V_h D_d}$ – расчетный удельный расход тепловой энергии на отопление здания за отопительный период; $q_h^{норм}$ – нормируемый удельный расхода тепловой энергии на отопление здания; Q_h^y – расход тепловой энергии на отопление здания в течение отопительного периода, МДж; V_h – отапливаемый объем здания, равный объему, ограниченному внутренними поверхностями наружных ограждений; D_d – градусо-сутки отопительного периода, °C сут.

Данная формула используется при расчете класса энергоэффективности. Существуют различные методы расчета удельного расхода тепловой энергии. Рассмотрим два метода, которые используются в России.

Первый стандартный метод [9] заключается в том, что в отопительный период для определенных интервалов времени измеряют в испытываемых помещениях и доме в целом расход тепловой энергии на отопление, среднюю температуру воздуха внутри и снаружи здания и интенсивность суммарной солнечной радиации на горизонтальную поверхность. Значения общих тепловых потерь рассчитывают для тех же интервалов времени через ограждающие конструкции здания, равные измеренным расходам тепловой энергии на отопление и суммарным теплопоступлениям. По рассчитанным общим теплопотерям при соответствующих разностях температуры внутреннего и наружного воздуха определяют линейную зависимость наилучшего приближения к этим данным и по линейной зависимости и внутренним размерам помещения и ограждающих конструкций вычисляют общий коэффициент теплопередачи наружных ограждений зданий и удельное потребление тепловой энергии на отопление здания за отопительный период, а также устанавливают класс энергоэффективности здания.

Формула расчета стандартного метода:

$$Q_{общ,j} = Q_{от,j} + (Q_{быт,j} + Q_{рад,j}) \nu \xi$$

где $Q_{от,j}$ – средние расходы тепловой энергии на отопление здания, кВт·ч;

$Q_{быт,j}$ – бытовые тепловыделения, кВт·ч;

$Q_{рад,j}$ – тепловыделения от солнечной радиации через светопроемы в здании, кВт·ч;

ν – коэффициент, учитывающий способность ограждающих конструкций помещения зданий аккумулировать или отдавать теплоту. Рекомендуемое значение $\nu = 0,8$;

ξ – коэффициент эффективности авторегулирования подачи теплоты в системах отопления. При электрическом отоплении $\xi = 1$. При водяном отоплении значение ξ принимают согласно действующим нормативным документам.

Второй метод [10], используемый на стадии строительства здания, базируется, в отличие от первого метода, на расчете с использованием проектных данных.

Формула расчета:

$$Q_{i,r}^y = 0,024 \times D_d \times \sum 1/R_i \times A_i \times n$$

где D_d – градусо-сутки отопительного периода;

R_i – приведенное сопротивление теплопередаче $m^2 \cdot ^\circ C / Вт$ стен, окон, витражей, покрытий, перекрытий и т.д. принимается по проектным данным или расчетом;

n – поправочный коэффициент, учитывающий зависимость положения наружной поверхности здания;

A_i – площади элементов: стен, окон, покрытий, перекрытий, дверей и т.п.

Информация по площадям элементов конструкций зданий может быть получена из проектов (строительно-архитектурная часть), из актов БТИ (бюро технической инвентаризации) и энергетического паспорта здания. При отсутствии этих данных необходимо провести наружные обмеры. Площадь на-

ружных стен A_w , м² измеряют в плане по внутреннему периметру и по высоте от пола i -го этажа до пола следующего этажа. Площадь окон и балконных дверей, A_F , м² и входных дверей, $A_{ед}$, м² измеряют по наименьшим строительным размерам. Площадь пола по грунту, A_f определяется по замерам между внутренними стенами.

$$D_d = (t_w - t_{рот.пер}) \times Z_f$$

где t_w – внутренняя расчетная температура воздуха в здании, °С; $t_{рот.пер}$ – фактическая средняя температура наружного воздуха за отопительный период, °С; Z_f – продолжительность отопительного периода (фактическая), в сутках.

Исходя из рассмотренных выше методов расчета удельного расхода тепловой энергии произведем их сравнение по ключевым для решения задачи критериям и выберем наиболее подходящий метод.

Критерии сравнения методов:

- 1) Требуется ли дополнительное обследование здания.
- 2) Точность расчетов.
- 3) Возможность модификации метода.
- 4) Данные проекта здания.
- 5) Данные для расчетов в существующих программных продуктах.

Таблица 2

Сравнение исследуемых методов расчета класса энергоэффективности

Метод	Энергоаудит	Точность расчетов	Возможность модификации метода	Данные проекта здания	Данные для расчетов
Метод 1	-	+	+	-	+
Метод 2	+	-	-	+	-

Исходя из оценок, представленных в таблице 2, можно сделать вывод, что стандартный метод 1 наиболее подходит для решаемой задачи, поскольку точность расчетов потребления будет выше, так как используются реальные показания теплосчетчиков, а также данные для расчетов существуют в информационных системах по учёту теплопотребления, что является большим преимуществом. На основе стандартного метода планируется реализовать алгоритм расчета удельного расхода тепловой энергии в программно-аналитическом модуле для последующей оценки зданий по энергоэффективности с модификациями для улучшения точности и оперативности расчетов.

1. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 № 261-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.

2. Виноградов, А.Н. Опыт разработки и эксплуатации информационно-аналитических систем в теплоэнергетике / А.Н. Виноградов, С.А. Даниельян, Р.С. Кузнецов, В.П. Чипулис. // Известия Томского политехнического университета. – 2009. – Т. 314. – № 5. С. 48–54

3. Волошин, Е.В. Анализ и разработка программных средств мониторинга и диспетчеризации для регулятора тепловой энергии Danfoss ECL 210/310 / Е.В. Волошин // Промышленные АСУ и контроллеры. 2013. – №8. – С.51-57.

4. Чипулис, В.П. Оценка эффективности регулирования теплопотребления / В.П. Чипулис // Датчики и системы. – 2013. – №4. – С. 45-49.

5. Чипулис, В.П. Сравнительная оценка режимов регулирования теплопотребления / В.П. Чипулис // Измерительная техника. – 2014. – № 9. – С. 32-38.

6. Виноградов, А.Н. Оценка эффективности управления процессами потребления тепловой энергии объектами ЖКХ с использованием информационных технологий / А.Н. Виноградов // Промышленные АСУ и контроллеры. – 2013. – №12. – С. 66–69.

7. Кузнецов, Р.С. Анализ эффективности регулирования теплопотребления с использованием регрессионных моделей объектов теплоэнергетики / Р.С. Кузнецов, В.П. Чипулис // XII всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ-2014 Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. – М., 2014. – С. 7529-7539.

8. СНиП 23-02-2003: Строительные нормы и правила Российской Федерации «Тепловая защита зданий»: 2003.

9. ГОСТ 31168-2015: «Метод определения удельного потребления тепловой энергии на отопление».

10. Методика определения фактических объемов потребления энергоресурсов и энергетических нагрузок, расходов и объемов водопотребления и водоотведения на объектах комплекса социальной сфе-

Рубрика: Учет, анализ и аудит

УДК 657.6

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРАКТИКЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ООО «ДАЛЬАУДИТ»

Н.В. Лисянская
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Тезисы посвящены роли диагностики финансового состояния предприятия в аудиторской деятельности. Диагностика финансового состояния предприятия позволяет выявить наиболее критические моменты в деятельности компании, составить план аудиторской проверки, оценить применимость допущения непрерывности деятельности организации и разработать рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.

Ключевые слова и словосочетания: диагностика финансового состояния, аудит, непрерывность деятельности организации, экспресс-диагностика, чистые активы.

DIAGNOSTICS OF FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE IN THE PRACTICE OF AUDITING ACTIVITIES OF THE COMPANY OOO «DALAUDIT»

N.V. Lisyanskaya
bachelor, 4th year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The theses are devoted to the role of diagnostics of financial state of the enterprise in auditing activities. Diagnosis of financial state of the enterprise allows to identify the most critical moments in the company's activities, create an audit plan, assess continuity activity of audited person and develop recommendations for improving the financial condition of the enterprise.

Keywords and phrases: diagnostics of financial state, audit, business continuity, express diagnostics, net assets.

Предприятия, кредитные учреждения и другие участники рынка вступают между собой в договорные отношения по осуществлению хозяйственных операций, использованию имущества, перечислению денежных средств и инвестированию капитала. Собственники компаний, руководство и прочие заинтересованные лица принимают все важные экономические решения на основании информации о финансовом состоянии организации и результатах ее хозяйственной деятельности. Достоверность данной информации, которая отражается в бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий, подтверждается независимым лицом – аудитором.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что диагностика финансового состояния, выполненная при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия, позволяет объективно оценить финансовое положение организации и разработать рекомендации по улучшению ее финансового состояния.

Цель исследования – проведение диагностики финансового состояния предприятия-клиента компании ООО «Дальаудит».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) рассмотреть теоретические основы диагностики финансового состояния предприятия в аудиторской деятельности;
- 2) провести диагностику финансового состояния предприятия-клиента компании ООО «Дальаудит» на примере ОАО «32 РЗ СОП»;

3) предложить мероприятия по повышению эффективности деятельности анализируемого предприятия.

Объектом исследования является ООО «Дальаудит», одна из крупнейших аудиторских компаний России, лидер среди аудиторских компаний Дальневосточного региона.

Предмет исследования – диагностика финансового состояния предприятий в практике аудиторской деятельности компании ООО «Дальаудит».

В ходе исследования были использованы следующие методы: статистико-экономический, математический, монографический, расчетно-конструктивный, балансовый метод и другие.

Источниками информации для выполнения исследования послужили нормативные документы, бухгалтерская отчетность предприятия-клиента ООО «Дальаудит», а также специализированные учебные пособия и материалы периодической печати.

Аудиторская деятельность является неотъемлемой частью инфраструктуры рыночной экономики любого государства. Она играет важную роль в системе финансового контроля и рыночной экономики. Аудиторская деятельность – это деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами. Аудит представляет собой независимую проверку бухгалтерской отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [1].

Неотъемлемой частью аудиторской проверки является диагностика финансового состояния предприятия, которая представляет собой определение наибольших показателей, дающих картину финансового состояния предприятия, результатов его финансово-хозяйственной деятельности, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами на основании данных бухгалтерской отчетности [2, с. 6].

Оценка финансового положения предприятия позволяет выявить сильные и слабые стороны деятельности предприятия, наметить стратегию проверки, определить степень аудиторского риска. Выполненный в процессе следующей аудиторской проверки анализ финансового состояния предприятия позволит оценить, как может измениться финансовое состояние предприятия при устранении недостатков финансовой отчетности с внесением в нее соответствующих поправок и внедрением предложенных аудитором рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия.

Одной из главных задач аудита является подтверждение непрерывности деятельности организации. Допущение непрерывности деятельности является основным принципом подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности. В соответствии с принципом допущения непрерывности деятельности обычно предполагается, что аудируемое лицо будет продолжать осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность в течение 12 месяцев года, следующего за отчетным, и не имеет намерения или потребности в ликвидации, прекращении финансово-хозяйственной деятельности или обращении за защитой от кредиторов [3].

При проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности на предмет уместности допущения о непрерывности деятельности своих клиентов компания ООО «Дальаудит» проводит оценку чистых активов и экспресс-диагностику финансового состояния предприятия.

Чистые активы представляют собой показатель, который рассчитывается как разность между активами и обязательствами компании. Чистые активы должны иметь не только положительное значение, но и быть больше уставного предприятия [4, с. 79].

Экспресс-диагностика финансового состояния является одним из способов анализа текущего положения организации. Ее главная цель – найти и выделить наиболее сложные проблемы управления предприятием и его финансовыми ресурсами. В общем виде она представляет оценку имущественного положения организации, анализ финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности, деловой активности других показателей [5, с. 203].

Проведем экспресс-диагностику финансового состояния одного из клиентов компании ООО «Дальаудит» – ОАО «32 РЗ СОП».

ОАО «32 РЗ СОП» является одним из крупных промышленных предприятий города Спасск-Дальний, целью которого является получение прибыли.

Предприятие специализируется на ремонте и сервисном обслуживании средств наземного обеспечения полетов, пожарной и инженерной техники. Выручка, полученная организацией в 2016 году по указанным видам деятельности, составила 137 598 тыс. руб. Чистая прибыль по результатам финансово-хозяйственной деятельности за 2016 год составила 16 532 тыс. руб.

В таблице 1 представлены основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Экспресс-диагностика финансового состояния ООО «Дальаудит»

Наименование показателя	Значения показателям по годам			Абсолютное отклонен.		Реко- менд. значение
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	
Показатели, характеризующие имущественное положение						
1. Величина основных средств, тыс. руб.	32 654	32 484	31 820	-170	-664	-
2. Доля основных средств в общей сумме активов, %	26,74	29,67	22,06	2,93	-7,61	-
3. Коэффициент износа основных средств, %	30,59	32	34,03	1,41	2,03	меньше 50%
Показатели финансовой устойчивости						
Коэффициент автономии	0,54	0,7	0,59	0,16	-0,11	0,5 – 0,6
Коэффициент финансовой устойчивости	0,56	0,71	0,61	0,15	-0,1	0,5-0,6
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,36	0,57	0,47	0,21	-0,1	больше 0,1
Показатели, характеризующие ликвидность						
Коэффициент текущей ликвидности	1,63	2,42	1,96	0,79	-0,46	1,5-2,5
Коэффициент быстрой ликвидности	1,07	1,69	1,39	0,62	-0,3	0,7-1
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,04	1,62	0,21	0,58	-1,41	0,2 – 0,5
Показатели, характеризующие прибыльность и убыточность						
Рентабельность активов, %	10,8	12,65	11,04	1,85	-1,61	10-20%
Рентабельность затрат, %	17,62	11,09	13,57	-6,53	2,48	10-35%
Общая рентабельность, %	14,73	9,8	11,6	-4,93	1,8	15-30%
Показатели, характеризующие деловую активность						
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	53	5	92	- 48	87	не более 90 дней
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	137	102	67	-35	-35	больше п.о. ДЗ
Оборачиваемость собственного капитала, раз	1,38	1,97	1,69	0,59	-0,28	чем выше, тем лучше
Фондоотдача, руб.	2,7	4,35	4,32	1,65	-0,03	4-6

Общая сумма хозяйственных средств организации в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 34 743 тыс. руб. Основные средства предприятия в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшились на 170 тыс. руб., в 2016 году по сравнению с 2015 годом – на 664 тыс. руб. Их удельный вес в общей структуре активов предприятия на конец 2016 года составил 22,06 процентов.

Коэффициент износа основных средств показывает уровень изношенности основных производственных средств. В 2016 году по сравнению с 2014 годом значение данного показателя увеличилось на 3,44 процентов и на конец анализируемого периода составило 34,08 процентов.

Наибольшее значение в деятельности организации имеют показатели финансовой устойчивости. Коэффициент автономии в 2015 году составил 0,71 единиц, в 2016 году 0,59 единиц, то есть уровень данного показателя снизился на 0,11 единиц. Значение данного показателя соответствует нормативному требованию (0,5-0,6 единиц). Это говорит о том, что в своей деятельности предприятие опирается на

собственный капитал, доля которого на конец анализируемого периода в общей сумме источников финансирования деятельности предприятия составила 59 процентов.

Общество имеет устойчивое финансовое состояние и не зависит от внешних источников финансирования. Данный факт подтверждается значением коэффициента финансовой устойчивости, который в 2016 году был равен 0,59 единиц.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в проверяемом периоде больше рекомендуемого значения в 0,1 доли. Следовательно, собственных оборотных средств достаточно для осуществления текущей деятельности предприятия.

Показатели коэффициента текущей ликвидности находятся в пределах рекомендуемых значений, что положительно характеризует платежеспособность организации. У предприятия достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств за счет дебиторской задолженности и денежных средств. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизился на 1,41 единицы и на конец анализируемого периода составил 0,21 единицы. Основное влияние на это оказало уменьшение величины денежных средств на 38 721 тыс. руб.

Все показатели рентабельности в анализируемом периоде имеют положительное значение и соответствуют нормативным требованиям. Предприятие эффективно использует имеющиеся у него ресурсы, рационально контролирует издержки и увеличивает долю прибыли в каждом заработанном рубле. По состоянию на 31.12.2016 года на 1 руб. выручки приходится 0,12 руб. чистой прибыли.

Период оборота дебиторской задолженности в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 87 дней и на конец рассматриваемого периода составил 92 дня. Среднее число дней, требуемое для оплаты кредиторской задолженности, составляет 67 дней.

Оборачиваемость собственного капитала показывает скорость оборота собственного капитала предприятия. По состоянию на 31.12.2016г. на 1 руб. вложенного собственного капитала приходится 1,56 руб. выручки, что свидетельствует об эффективном использовании собственного капитала Обществом.

Фондоотдача показывает, сколько готового продукта приходится на 1 рубль основных фондов. Чем значение фондоотдачи выше, тем эффективнее используются на предприятии его основные средства. В 2016 году фондоотдача основных фондов увеличилась по сравнению с 2014 годом на 1,62 руб. и на конец анализируемого периода составила 4,32 руб.

Таким образом, оценив все пять групп показателей, характеризующих финансовое состояние компании ОАО «32 РЗ СОП», можно сделать вывод, что на сегодняшний день деятельность предприятия является прибыльной и рентабельной, а его финансовое положение – устойчивым.

Для подтверждения непрерывности деятельности организации рассчитаем сумму чистых активов и сравним ее с величиной уставного капитала. Результаты расчетов отразим в табл. 2.

Таблица 2

Расчет оценки стоимости чистых активов ОАО «32 РЗ СОП»

Показатель	2014	2015	2016
Активы	122 116	109 475	144 218
Обязательства	58 836	32 635	58 377
Стоимость чистых активов	63 280	76 840	85 841
Уставный капитал	43 477	43 477	43 477
Превышение величины чистых активов	19 803	33 096	42 124

Стоимость чистых активов Общества превышает сумму уставного капитала, что соответствует требованиям ФЗ «Об акционерных обществах».

Оценка чистых активов, анализ результатов деятельности и финансового состояния ОАО «32 РЗ СОП» за 2016 год подтверждают способность предприятия продолжать деятельность непрерывно и исполнять свои обязательства в течение как минимум 12 месяцев, следующих за отчетным годом, и отсутствие у него намерений или потребности в ликвидации, прекращении финансово-хозяйственной деятельности или обращении за защитой от кредиторов.

Анализ имущественного положения предприятия показал, что основные производственные фонды предприятия изношены на 34 процента. Около 15 процентов основных средств не дают достаточной отдачи в виде полезного продукта. Меры по ликвидации устаревшего и изношенного оборудования не принимались, поэтому данная часть основных средств, находясь на балансе предприятия, ежегодно увеличивает размер амортизационных отчислений и себестоимость продукции.

Компания ООО «Дальаудит» рекомендует провести мероприятия по обновлению основных производственных фондов ОАО «32 РЗ СОП» путем ликвидации морально и физически устаревшего оборудования и транспортных средств, износ которых составляет более 97,5 процентов.

В таблице 3 приведены фактические и плановые показатели деятельности предприятия после реализации предложенных мероприятий.

Таблица 3

Показатели, характеризующие имущественное положение предприятия после ликвидации изношенного оборудования транспортных средств

Показатель	Текущее значение	Прогнозное значение	Абсолютное изменение
Выручка, тыс. руб.	137 598	137 598	0
Величина основных средств, тыс. руб.	31 820	26 997	- 4 823
Накопленная амортизация, тыс. руб.	16 410	11 708	- 4 702
Коэффициент износа, %	34,02	30,24	- 3,78
Фондоотдача, руб.	4,32	5,1	0,78

Ликвидация устаревших и изношенных основных производственных фондов позволит повысить фондоотдачу на 0,78 руб., снизить коэффициент износа на 3,78 процентов и уменьшить амортизационный фонд предприятия на 4 702 тыс. руб.

Поскольку изношенное оборудование и подлежащие восстановлению транспортные средства, предлагаемые к ликвидации, состоят в основном из черного и цветного металла, их рекомендуется сдать на металлолом, для того чтобы вернуть часть средств от ликвидации основных средств. Вырученные деньги можно будет использовать на улучшение и расширение производственной базы.

Таким образом, проведенная диагностика финансового состояния одного из клиентов компании ООО «Дальаудит» – ОАО «32 РЗ СОП», позволила выявить наиболее критические моменты в деятельности Общества, оценить уместность допущения непрерывности деятельности предприятия и наметить пути улучшения его финансового состояния.

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/.

2. Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.Н. Савиных. – М.: КОНКУРС, 2016. – 300 с.

3. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] // СПС «Кон-сультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38834/.

4. Мартынова, Т.А. Методика применения экономического анализа в аудите на основе оценки чистых активов / Т.А. Мартынова, А.В. Греховодова // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 3. – С. 79-80.

5. Берзона, Н.И. Финансовый менеджмент: учебник / Н.И. Берзона, Т.В. Тепловой. – М.: КОНКУРС, 2014. – 654 с.

Рубрика: Бухгалтерский учёт, статистика

УДК 330

**ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА
НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Л.А. Повх
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Находка*

В настоящее время проблемы аудита предприятий становятся все более актуальными. И если рынок внешнего аудита в России достаточно стремительно развился, то в отношении внутреннего аудита в профессиональном и законодательном смысле такое развитие требует усиления. Именно недостаточная разработанность отдельных проблем внутреннего аудита обусловили изучение данно-

го вопроса и необходимость наличия четкой системы контроля для целей эффективного функционирования предприятия.

Ключевые слова и словосочетания: Аудит, внутренний аудита, экономический субъект, бухгалтерская отчетность, концепция, аутсорсинг.

PROBLEMS OF INTERNAL AUDIT ORGANIZATION AT ENTERPRISE

L.A. Poukh
bachelor, 4th year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Nakhodka

At present, the problems of enterprise audit are becoming more urgent. And if the external audit market in Russia has developed quite rapidly, then in regard to internal audit in a professional and legislative sense, such development requires strengthening. It is the inadequate elaboration of certain internal audit problems that led to the study of this issue and the need for a clear monitoring system for the effective operation of the enterprise.

Keywords and phrases: audit, internal audit, economic entity, accounting reporting, concept, outsourcing.

В настоящее время аудит предприятий становится все более актуальным вопросом. Известно, что ряд организаций обязаны проводить внешний аудит, порядок которого регулируется Федеральным законом от 30.12. 2008 № 307 «Об аудиторской деятельности». В данном законе подробно прописаны все требования, права и обязанности аудиторских организаций, осуществляющих аудит. Кроме того, с 2017 года для проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за любые отчетные периоды, применяются международные стандарты аудита (МСА), введенные Приказами Минфина России от 24.10.2016 № 192н, от 09.11.2016 № 207н, при этом, если договор на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации был заключен до 01.01.2017 года, аудит может проводиться в соответствии со стандартами, действовавшими до вступления в силу данных МСА.

Во всем мире аудит принято разделять на внешний и внутренний, Россия также не является исключением. Можно утверждать, что рынок внешнего аудита в России достаточно сильно развился, во многом благодаря приходу ведущих международных аудиторских компаний, включая компании «большой четверки»: Pricewaterhouse Coopers, Deloitte, Ernst & Young и KPMG. За последние годы некоторые предприятия Сахалинской области и Приморского края использовали услуги так называемой «большой четверки».

В то же время, внутренний аудит предприятия, то есть регламентированная внутренними документами компании деятельность, направленная на проверку соответствия действительности бухгалтерской отчетности фирмы, отличается от внешнего прежде всего тем, что его конечные пользователи – это руководство компании. Следует отметить, что если о системе внешнего аудита в России можно говорить как уже о состоявшейся, то в отношении внутреннего аудита в профессиональном и законодательном смысле такие заключения являются преждевременными.

На наш взгляд, актуальность освещения проблем организации внутреннего аудита дополняется еще и тем, что в России все более распространяется разделение собственности и управления предприятия. Изначальные владельцы экономических субъектов передают управление предприятием профессиональному менеджменту, что требует от собственников усиленного мониторинга за их работой. Появились новые субъекты собственности, такие как учредители, акционеры, индивидуальные предприниматели, у которых имеется прямая непосредственная заинтересованность в осуществлении эффективного и достоверного внутреннего контроля.

Цель внутреннего аудита – повышение эффективности управления предприятием путем проведения аудиторских проверок нацеленных на контроль управления на всех стадиях; увеличение рентабельности производства путем оптимизации управленческих решений; выявление и устранение ошибок финансового департамента компании в части корректного отражение совершенных операций.

Основными задачами внутреннего аудита являются:

- раскрытие роли и значения внутреннего аудита на предприятии;
- изучение методики проведения внутреннего аудита;
- исследование форм внутреннего контроля;
- изучение основополагающих принципов внутреннего аудита

Информационной базой внутреннего аудита является система бухгалтерского учета.

Внутренняя аудиторская проверка строится в определенной последовательности [4, с.11]. Применение апробированных методик внутренней аудиторской проверки позволяет минимизировать аудиторский риск и проводить проверку в более сжатые сроки.

Изучение проблем внутреннего аудита может осуществляться с помощью ряда методов исследования: сравнение, группировка, детализация, экспертная оценка, логическая оценка и другие.

Выстраивание грамотной системы внутреннего аудита на предприятии – это достаточно сложный процесс, включающий в себя ряд ключевых этапов [2, с.15]. На первом этапе необходимо критически оценить цели функционирования предприятия, которые были определены в качестве приоритетных ранее. Далее, необходимо документальное сопровождение новой концепции функционирования предприятия, то есть на текущем этапе выявляются сильные и слабые стороны компании, ее конкурентные преимущества на рынке. Документами, в которых закрепляется концепция компании, а также ее собственное видение развития являются положения о финансовой, производственной, хозяйственной, кадровой политике. В указанных документах рассматривается набор механизмов, с помощью которых станет возможно реализовать поставленные перед предприятием цели, воплотить в жизнь разработанную концепцию. Подобное документальное закрепление концепции развития предприятия в финансово-хозяйственной сфере способствует осуществлению постоянного мониторинга за выполнением поставленной цели.

Разумеется, закреплённая концепция должна быть гибкой и адаптироваться к изменениям. Для этого на предприятии постоянно необходимо проводить оценку эффективности выбранного курса развития, текущей структуры управления с учетом корректировок. Таким образом, внутренний аудит компании, в отличие от внешнего аудита, осуществляется непрерывно на протяжении всего периода деятельности экономического субъекта.

Очевидно, что при проведении внутреннего аудита необходимо соблюдение ряда принципов, часть из которых присуща аудиту, как таковому.

Во-первых, основополагающий принцип как внешнего, так и внутреннего аудита – это принцип независимости, понятие которого рассмотрено в статье 8 Федерального закона «Об аудиторской деятельности». Применение этого принципа при организации внутреннего аудита означает, что каждое лицо, осуществляющее внутренний аудит, должно быть независимо в своих суждениях, как от своих коллег, непосредственного руководителя, так и других сотрудников организации. Необходимо отметить, что внутренние аудиторы не должны получать от сотрудников, клиентов или коллег, работающих в проверяемой организации какие-либо ценные подарки, презенты, которые могут каким-то образом повлиять на независимость аудитора.

Во-вторых, должен соблюдаться принцип ответственности, то есть каждый внутренний аудитор предприятия за невыполнение своих должностных обязанностей обязан нести административную, дисциплинарную, порой и уголовную ответственность. Только при четко сформулированных санкциях контроль будет осуществлен должным образом.

В-третьих, принцип сбалансированности означает то, что аудиторские предписания должны быть выполнимыми на практике, для них необходим соответствующий бюджет. Кроме того, обязанности, которыми наделен внутренний контролер, ограничены в тех рамках, которые изначально выбирает компания.

В-четвертых, информация о любых нарушениях и отклонениях в хозяйственной деятельности компании должна быть опубликована сразу же после выявления, о чем свидетельствует принцип своевременности информации. Действительно, при несвоевременном сообщении о каком-либо нарушении, негативный эффект от него может усугубиться, в результате чего смысл подобного контроля теряется.

В-пятых, важным принципом при проведении внутреннего аудита является принцип разделения обязанностей. Во избежание превышений должностных обязанностей за одним и тем же сотрудником службы внутреннего аудита не может быть одновременно закреплено: санкционирование операций с активами, их регистрация и инвентаризация.

На наш взгляд, при проведении внутреннего аудита необходимо обязательно помнить о недопустимости концентрации права первичного контроля в одних руках, в противном случае это приведет к искаженному учету в интересах данного лица.

По истечении определенного временного периода, прогрессивные способы управления, устаревают, появляются новые технологии, меняется законодательство. В этой связи, необходимо систему внутреннего контроля выстроить так, чтобы можно было достаточно просто ее перестраивать на решение новых задач, которые неизбежно возникают по мере изменения внутренних и внешних условий функционирования организации.

Кроме этого, не следует упускать из виду то, что абсолютный контроль над обычными простыми операциями смысла не имеет и ведет к тому, что трудовые ресурсы отвлекаются от выполнения наиболее важных задач. В то же время если руководство – заказчик внутренней аудиторской проверки считает, что какие-то области деятельности организации имеют важное значение, то в каждой такой области должен быть налажен контроль, даже если эта область с трудом поддается измерению по принципу «затраты – эффект».

Организация контроля требует рационального подхода, поскольку связана с дополнительными затратами труда и средств [3 с.1]. Если аудит, в том числе и внутренний, у крупных предприятий, как правило, организован и осуществляется различного рода ревизионными структурами или комиссиями, то аудит микропредприятия имеет свои сложности, так как штат предприятия малочислен и нет возможности содержать специалистов по внутреннему аудиту.

Таким образом, главная проблема при формировании службы внутреннего аудита в малых организациях – большие затраты на оплату труда работников, обладающих достаточной квалификацией, на техническое и методическое оснащение службы. Соответственно, в таком случае аудит осуществляется собственными внутренними силами, как структурно-функциональный внутренний контроль. Сущность такого контроля состоит в разработке и утверждении документов, которые регламентируют порядок взаимодействия структурных единиц и руководителей различных уровней управления; оформлении надлежащим образом результатов проверок, а также подготовке рекомендаций по устранению обнаруженных недостатков и мерам последующего контроля над их устранением. Иначе говоря, контрольные функции поручаются отдельным сотрудникам, что позволяет экономить средства и не создавать штатную структуру контроля. Основная проблема данной формы организации контроля связана с тем, обладают ли собственные сотрудники достаточным опытом и квалификацией, чтобы осуществлять этот внутренний контроль. Одновременно в микропредприятиях в силу малочисленности персонала очень часто складываются личные отношения, которые в значительной степени мешают проведению качественного внутреннего аудита, в таком случае проверка не покажет достоверную картину финансово-экономического состояния предприятия. Помимо вышесказанного к специфике организации внутреннего аудита на микропредприятиях относится то, что аудит сводится к аудиту бухгалтерских операций, проверке соблюдения законодательства и часто не затрагивает аудит менеджмента. Контрольно-ревизионные службы, безусловно, не совсем подходят для субъектов малого и среднего бизнеса. Тем не менее, эти службы успешно работают в организациях различных форм собственности, выполняя поставленные задачи. При такой форме контроля накоплены и апробированы значительные информационные ресурсы в отношении нормативной и методической базы, знающих опытных кадров, владеющих приемами и методами контроля. Ревизоры, в основном, осуществляют дальнейший контроль выполнения решений и распоряжений руководства и поэтому не в полной мере удовлетворяют интересам собственников [7 с.42].

В этой связи, в последнее время для субъектов малого и среднего бизнеса, а также для микропредприятий, не обладающих излишками финансовых средств, такая форма внутреннего контроля, как аутсорсинг, может быть вполне оправданной. Имеется в виду, что осуществление функций внутреннего аудита и контроля в субъектах малого предпринимательства проводится силами сторонних специалистов. Аутсорсинг дает возможность при минимальных затратах привлекать для выполнения отдельных задач квалифицированных специалистов, что на постоянной основе сделать проблематично или даже невозможно. Привлеченные специалисты владеют теоретическими знаниями и обладают значительным практическим опытом, однако они являются, прежде всего, поставщиками услуг и заинтересованы в четком определении границ своих обязанностей. Соответственно подготовленные специалисты не всегда имеют возможность, а порой и желание глубоко и детально вникнуть в проблемы малых организаций, что увеличивает вероятность ошибок и неточностей в системе контроля [1, с.1].

Но какую бы форму внутреннего контроля малые и микро- организации не выбрали, ее наличие заметно повысит показатели деятельности субъекта малого бизнеса и повысит его конкурентное положение.

Информационные результаты исследования проблем внутреннего аудита состоят в следующем:

- обеспечение успешное функционирования любой организации, в том числе и малой, достигается за счет эффективного контроля, позволяющего менеджерам получить информацию, необходимую для принятия управленческих решений;
- контроль обеспечивает оценку реальной ситуации, складывающейся в организации, и создает предпосылки изменений в запланированных показателях развития предприятия.

Мы разделяем мнение авторов о том, что внутренний аудит представляется одним из важнейших инструментов выработки политики и принятия управленческих решений, достижения стратегических целей малой организации, сохранности активов, их эффективного использования, соблюдения законодательных и внутренних нормативных положений, а также составления достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности [1, с.2].

Рассмотренный в статье методологический подход в отношении внутреннего аудита позволяет обосновать внутренний аудит как важную функцию управления на базе финансового учета, анализа и контроля и оценить фактически достигнутый результат с поставленными целями и задачами экономического субъекта.

Заключение. Таким образом, можно сказать, что в настоящее время проблемы аудита вообще и внутреннего аудита в частности, становятся все более актуальными и необходимыми. И если законодательное и организационное регулирование внешнего аудита в России прописано достаточно весомо и отработано на практике, то в организации внутреннего аудита не все так однозначно. Кроме этого, несмотря на большое количество сопутствующих проблем организации аудита, внутренний аудит имеет принципиальное отличие от внешнего, в первую очередь в том, что проводится на ежедневной основе, имеет несколько другие цели и конечного пользователя. Внутренний аудит предприятия имеет свою собственную организационную систему, построенную на выполнении ряда принципов, важнейшими из которых отмечается принцип ответственности и своевременности. Важнейшим условием качественного

проведения внутреннего аудита является независимость службы внутреннего аудита на предприятии, так как именно подобное разделение способствует проведению качественной и объективной проверки.

1. Головач, А.М.,. Внутренний аудит как оценка надежности и эффективности системы внутреннего контроля / А.М. Головач, Т.В. Зырянова, О.Е. Терехова [Электронный ресурс] – Экономический анализ "Аудиторские ведомости", № 1, Электрон. Журнал январь – 2007 – Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/bux/74867>

2. Газарян, А.В. Практика организации процесса аудита / А.В. Газарян, Г.В. Соболева. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 174 с.

3. Калачева, А.Н. Проблемы внутреннего контроля в организациях малого и среднего бизнеса / А.Н. Калачева [Электронный ресурс] // Предпринимательство и право – Электрон. Журнал – 21.11.2015 – Режим доступа: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=6351>

4. Лебедева, Е.М. Аудит / Е.М. Лебедева. – М.: Академия, 2009. – 170 с.

5. Подольский, В.И. Аудит / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова, Г.Н. Мамаева. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 607 с.

6. Рогуленко, Т.М. Аудит / Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева – М.: КноРус, 2010. – 428 с.

7. Сотникова, Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита / Л.В. Сотникова. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 145 с.

8. Чечеткин, А.С. Организация учета и аудита / А.С. Чечеткин, Е.Н. Клипперт. – М.: ИВЦ Минфина, 2009. – 254 с.

Рубрика: Бухгалтерский учет, статистика

УДК 368.8

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В УЧЁТЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В 2017 ГОДУ И ИХ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.А. Санникова
бакалавр, 2 курс

Е.А. Смирнова
бакалавр, 2 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Изменения в учёте страховых взносов являются актуальной проблемой и напрямую связаны с изменением затрат предприятия. Анализ и обзор изменений, представленных в данной статье, поможет предприятиям правильно подготовить отчётность к сдаче во внебюджетные фонды и в налоговые органы, понять нюансы данной проблемы, избежать штрафов, а, следовательно, снизить затраты.

Ключевые слова и словосочетания: обязательные платежи, страховые взносы, федеральное законодательство, нормативное регулирование, Федеральная налоговая служба, Фонд социального страхования, отчётность по страховым взносам, взносы «на травматизм».

ANALYSIS OF CHANGES IN THE ALLOWANCE FOR INSURANCE PREMIUMS IN 2017 AND THEIR ROLE IN ACTIVITIES ORGANIZATIONS

E.A. Sannikova
bachelor, 2 year

E.A. Smirnova
bachelor, 2 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Changes to insurance premiums are a concern and are directly related to changes in costs of the enterprise. Analysis and review of the changes presented in this article will enable enterprises to properly prepare

statements for delivery to extra-budgetary funds and tax authorities to understand the nuances of the problem, avoid fines, and, consequently, reduce costs

Keywords and phrases: *compulsory payments, insurance premiums, Federal legislation, regulation, Federal tax service, social insurance Fund accounts for insurance premiums, contributions "injury".*

Актуальность выбранной темы обуславливается тем, что любая организация, предприятие или учреждение ежегодно платят обязательные платежи – страховые взносы в государственные фонды. А поскольку с 2017 года произошли изменения по данным взносам, то выбранная тема стала актуальной для всех коммерческих и бюджетных организаций. В рамках проведенного исследования мы затронем вопросы, касающиеся страховых взносов коммерческих организаций.

В системе обязательного социального страхования страховые взносы – это обязательные платежи, которые производятся организациями (предприятиями) независимо от уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей в размерах и на условиях, устанавливаемых федеральным законодательством. Страховые взносы являются наиболее значимыми как для формирования доходов российского государства, так и для формирования финансового положения налогоплательщиков.

Целью данного исследования является изучение изменений в законодательстве учета страховых взносов в 2017 году для последующего правильного заполнения отчетности.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

1) ознакомление с экономической сущностью страховых взносов – понятие и их роль в деятельности организаций;

2) рассмотрение изменений в нормативном регулировании страховых взносов.

Полученные результаты исследования будут полезны как внутренним пользователям – работникам организации, руководству компаний, так и внешним – Федеральной налоговой службе, Фондам социального и медицинского страхования, федеральной службе государственной статистики, а также общественности в лице финансовых аналитиков, экономистов, бухгалтеров и журналистов.

Далее рассмотрим по порядку, какие же изменения потерпели страховые взносы.

Главным масштабным нововведением является то, что согласно Федеральным законам от 03.07.2016 № 243-ФЗ и от 03.07.2016 № 250-ФЗ с 1 января 2017 года контролировать страховые взносы будет ФНС (за исключением взносов на случай травматизма). По этой причине в Налоговом кодексе РФ появилась глава 34 «Страховые взносы». Данная глава вступила в силу с 1 января 2017 года. Согласно 34 главе НК РФ плательщиками страховых взносов признаются [1]:

1) лица, которые производят выплаты и иные вознаграждения физическим лицам (организации, ИП, физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями);

2) плательщики, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам (ИП, адвокаты нотариусы и ряд других лиц предусмотренными настоящей главой НК РФ);

Если плательщик относится одновременно к нескольким категориям, то он исчисляет и уплачивает страховые взносы по каждому основанию отдельно.

Объектом обложения страховыми взносами признаются выплаты и иные вознаграждения в пользу физического лица, которые подлежат страхованию.

Стоит отметить, что вместо трёх отчетов по страховым взносам, с 2017 года компании будут сдавать четыре – новый расчет по страховым взносам в инспекцию, один в ФСС и два отчета в ПФР.

1) Отчетность по страховым взносам с 2017 года в налоговую инспекцию нужно будет сдавать ежеквартально по всем взносам, кроме взносов на травматизм. Новая форма расчета объединяет в себе форму РСВ-1 и часть отчета 4-ФСС. Сроки сдачи отчетности изменились: не позднее 30 числа месяца, следующего за отчетным периодом. Следует отметить, что больше нет различных сроков сдачи отчетов в электронном виде и на бумаге. До 30 числа отчитываются и малые, и крупные компании.[2]

2) Отчетность по страховым взносам с 2017 года в ПФР теперь состоит из двух отчетов. Первый отчет (форма СЗВ-М) был введен в 2016 году. В целом, бланк отчета остается прежним, но срок сдачи изменился: до 15 числа каждого месяца в 2017 году, а не до 10, как в 2016 году. Кроме того, предусмотрены финансовые санкции за непредставление в установленный срок либо представление неполных и (или) недостоверных сведений в составе отчета СЗВ-М – штраф в размере 500 рублей за каждого застрахованного сотрудника.[3] В 2017 году введен новый штраф за нарушение способа сдачи отчета в размере 1000 рублей. Напомним, что если в отчет за месяц включено более 25 сотрудников, то отчет предоставляется в электронном виде, если меньше – в бумажном. [4] Это касается всей отчетности по страховым взносам. Поэтому стоит отметить, что данные изменения важны в контексте нашего исследования, поскольку могут значительно повлиять на затраты фирмы.

Второй отчет (отчет о страховом стаже сотрудников или СЗВ-СТАЖ) сдавать придется не позднее 1 марта года, следующего за расчетным периодом. Исходя из этого, первый раз компаниям нужно будет отчитаться за 2017 год до 1 марта 2018 года. Следует обратить внимание, что данный отчет ввели из-за отмены РСВ-1 (сводного отчета по пенсионным и медицинским взносам), в котором указывалась информация о стаже сотрудников. На смену этого отчета пришел единый расчет по взносам в ФНС, а в нем нет информации о стаже. Немаловажным изменением является то, что в 2017 году работодатель обязан выдавать на руки сотрудникам копии сведений о стаже, входящем в текущий период по просьбе

работника (в течение 5 дней) и при его увольнении, причем запрос работника не требуется. [5] В случае невыдачи документа на руки организации грозит штраф до 50000 рублей, что в значительной мере может отразиться на финансовом результате предприятия [6].

3) Отчетность по страховым взносам с 2017 года в ФСС остается прежней, так как в 2017 году взносы на травматизм продолжит регулировать отдельный Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний». Этот вид страховых взносов не попадает под контроль ФНС. Их по-прежнему будут контролировать органы Фонда социального страхования. Поэтому и отчетность будет принимать ФСС. Новая форма отчетности (4-ФСС), утвержденная приказом ФСС от 26.09.2016 № 381, претерпела небольшое количество изменений: изменился титульный лист, форма меньше по объему, в ней теперь нет данных о взносах и расходах по материнству и нетрудоспособности. Сроки и порядок сдачи остаются прежними. Отчет на бумаге компании сдают до 20 числа месяца, следующего за отчетным кварталом, отчет в электронном виде сдается до 25 числа.

Поскольку с 2017 года налоговые службы контролируют страховые взносы, то за нарушения, связанные со взносами (кроме взносов «на травматизм»), наказывать станут данные службы. Если отчеты в ФСС и ФНС будут сданы позднее указанного срока, то сумма штрафа составит 5% от величины взносов, отраженных в расчете, за каждый полный/неполный месяц просрочки, но не менее 1000 рублей и не более 30% от этой суммы.[7]

Немаловажным является и то, что страхователи могут вернуть излишне перечисленные денежные средства у налоговиков. Процедура сохраняется такая же, как и по возврату переплат исчисленных налогов, но появилось новое условие. То есть если излишне уплаченные пенсионные взносы отражены в персонифицированной отчетности, и Пенсионный фонд их разнес по лицевым счетам, то налоговые службы уже переплату не вернут. Данное правило прописано в пункте 6.1 статьи 78 Налогового кодекса. А излишние переплаты по страховым взносам «на травматизм» будет возвращать ФСС. [8]

Далее целесообразно рассмотреть изменились ли тарифы на страховые взносы. В 2017 году тарифы на страховые взносы не изменились. Они сохранились на уровне прошлого года. Размеры тарифов рассмотрим в таблице 1 «Тарифы страховых взносов».

Таблица 1

Тарифы страховых взносов

С выплат работнику	Размер тарифа		
	ПФР	ФСС	ФФОМС
Не превышающих предельную базу	22%	2,9%	5,1%
В части, превышающей предельную базу	10%	-	

Таким образом, схема лимита остаётся прежней в 2017 году. Если лицо превысило свое пороговое значение по доходам, то пенсионный тариф снижается. И, как видим из таблицы 1, он составляет 10 %, а социальные взносы по нетрудоспособности и материнству наоборот перестают уплачиваться. Взносы на обязательное медицинское страхование от величины выплат не зависят. Поэтому делаем вывод, что все выплаты без каких либо ограничений облагаются медицинскими взносами по тарифу 5,1%.

Кроме этого, изменился порядок расчета надбавки к взносам на травматизм согласно Постановлению Правительства РФ от 10,12,2016 №1341. Органы ФСС рассчитывают надбавку по формуле, которая приведена в пункте 6 Методике, утвержденной приказом Минтруда от 1 августа 2012 г. №39н. Данная формула выглядит следующим образом [9]:

$$R_{\%} = \left(\frac{a_{стр} + b_{стр} + c_{стр}}{a - 1} \right) * (1 - q_1) * (1 - q_2) * 100 + P_1, \quad (1)$$

где $a_{стр}, b_{стр}, c_{стр}$ – показатели «а», «b», «с», рассчитанные для каждого страхователя;

$a_{взд}, b_{взд}, c_{взд}$ – значения показателей по виду экономической деятельности, которому соответствует основной вид деятельности страхователя, утвержденные в соответствии с пунктом 3 Методики, которая была приведена выше.

P_1 – рассчитывается по формуле:

$$P_1 = 0,1 * N * 100, \quad (2)$$

где N – количество погибших в групповом несчастном случае.

При расчетах значений $(1 - q_1)$ и/или $(1 - q_2)$, равных нулю, значения по данным показателям устанавливаются в размере 0,1 соответственно.

Для страхователей, у которых хотя бы один из показателей $a_{стр}, b_{стр}, c_{стр}$ меньше утвержденного аналогичного показателя $a_{взд}, b_{взд}, c_{взд}$, которому соответствует основной вид деятельности страхователя, при наличии в предшествующем финансовом году групповых несчастных случаев (то есть 2 человека и более) со смертельным исходом, который произошел не по вине третьих лиц, размер надбавки (P) рассчитывается по следующей формуле:

$$P_{\%} = P_1, \quad (3)$$

В соответствии с данным документом, если $0 < P < 40\%$ надбавка к страховому тарифу устанавливается в размере полученного по формуле 1 приведенной выше (с учетом округления по правилам математики). Если $P \geq 40\%$, то надбавка устанавливается в размере 40%.

Данная формула учитывает сумму пособий, количество и продолжительность страховых случаев за предыдущие три года. Из-за изменений в законодательстве теперь будут так же учитывать, были ли в прошлом году на предприятии несчастные случаи со смертельным исходом. В свою очередь данная надбавка будет зависеть от количества погибших на производстве. Фонд ее назначит в том случае, если пострадало больше двух человек, и нет вины третьих лиц. Указанное выше постановление правительства вступило в силу с 25 декабря 2016 года. Но фактически поправка заработает с 2018 года, поскольку надбавку к тарифу на 2017 год фонд уже рассчитывал до 1 сентября 2016 года. [9]

Таким образом, делаем вывод, что данная надбавка к взносам на травматизм повлечёт за собой увеличение затрат компании, связанные с гибелью сотрудников. Следовательно, компаниям стоит позаботиться об охране труда. Поскольку развитие охраны труда меньше, чем затраты на выплаты в случае происшествия на предприятии.

В данное время наблюдается повышение интереса к экономическим потерям на предприятии в результате плохих условий труда.

Поскольку надбавка к взносам на травматизм является для организации расходами по обычным видам деятельности (это сказано пункт 8 ПБУ 10/99 «Расходы организации»), то начисление в учете отражается по дебету счетов учёта затрат [10]: 20 «Основное производство»; 23 «Вспомогательное производство»; 25 «Общепроизводственные расходы»; 26 «Общехозяйственные расходы»; 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»; 44 «Расходы на продажу» и кредиту счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» (Дт20Кт69).

Следующим этапом нашего исследования является рассмотрение изменений базы по страховым взносам.

Вопросы об установлении базы по исследуемому вопросу с 2017 года будут регулироваться статьёй 421 Налогового кодекса. Определение облагаемой базы не изменилось. Она так же будет определяться отдельно по каждому физическому лицу нарастающим итогом с начала года. Предельная величина базы для начисления страховых взносов подлежит ежегодной индексации с 1 января данного года, которая исходит из роста средней заработной платы в Российской Федерации. Средняя заработная плата в РФ составляет на конец февраля 2017 года 35900 тысяч рублей.

В период с 2015 – 2021 год предельная величина базы для исчисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование ежегодно увеличивается. Повышающие коэффициенты составляют [11]: в 2017 году – 1,9; в 2018 годы – 2,0; в 2019 году – 2,1; в 2020 году – 2,2; в 2021 году – 2,3.

Если предусматриваются авторские договоры, то база для начисления страховых взносов уменьшается на сумму фактически произведенных и документально подтвержденных расходов. В случае если организация не сможет предоставить подтверждающие документы, то данные расходы принимаются к вычету в определенных размерах (то есть в процентах сумму начисленного дохода).

В 2017 году изменился лимит по страховым взносам. Теперь действует новое постановление Правительства РФ от 29.11.2016 года №1255. Таким образом, на 2017 год предусмотрены следующие предельные базы по начислению страховых взносов [12]:

- 876 000 тысяч рублей – на обязательное пенсионное страхование. Если суммы превысили данную величину, то облагается сумма пенсионными взносами по тарифу 10%;
- 755 000 тысяч рублей – на обязательное социальное страхование по случаю временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Если выплаты больше данной суммы, то страховыми взносами не облагаются.

Тариф взносов на обязательное медицинское страхование от величины выплат не зависит. Поэтому все выплаты, без каких либо ограничения облагаются медицинскими взносами по тарифу 5,1%.

Таким образом, подводим итог по данному вопросу. Лимиты базы для начисления страховых взносов в 2017 году увеличились, но порядок начисления взносов в пределах базы и сверх лимита остался без изменений.

Целью данного исследования являлось изучение изменений в законодательстве учета страховых взносов в 2017 году для последующего правильного заполнения отчетности.

В результате исследования были решены следующие задачи:

- ознакомились с экономической сущностью страховых взносов;
- рассмотрели изменения в нормативном регулировании страховых взносов.

Изучение экономической сущности страховых взносов позволило выяснить, что данные взносы представляют собой часть национального дохода, которая выделяется страхователем с целью гарантии его интересов от вредоносного воздействия неблагоприятных событий.

С 1 января 2017 контролировать страховые взносы будут Федеральные Налоговые службы (за исключением взносов на травматизм).

Каждая организация ежеквартально будет сдавать налоговой инспекции отчетность, которая состоит из двух отчетов по всем взносам за исключением на травматизм. Также изменились сроки сдачи отчетности в налоговые органы. За не вовремя сданный отчет, недостоверные сведения или не в полном объеме организации грозят штрафами, которые повлекут за собой расходы по обычным видам деятельности любой организации.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=214941>

2. Порядок исчисления и уплаты страховых взносов, уплачиваемых плательщиками, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, и порядок возмещения суммы страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством Статья 431 Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».

3. Ответственность органов и должностных лиц Пенсионного фонда Российской Федерации, страхователей и застрахованных лиц, списание безнадежных долгов по штрафам Статья 17 Федерального закона от 01.04.1996 № 27-ФЗ [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».

4. Общие правила представления сведений о застрахованных лицах и порядок хранения этих сведений Статья 8 п. 2, абз. 3 Федерального закона от 01.04.1996 № 27-ФЗ [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».

5. Представление сведений о страховых взносах и страховом стаже Статья 11 Федерального закона от 01.04.1996 № 27-ФЗ [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».

6. Нарушение трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права Статья 5.27 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 03.04.2017) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».

7. Непредставление налоговой декларации Статья 119 Налоговый кодекс РФ часть 1 от 31.07.1998 г. №146-ФЗ (новая редакция от 28 декабря 2016 г.) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».

8. Зачет или возврат сумм излишне уплаченных налога, сбора, страховых взносов, пеней, штрафа Статья 78 Налоговый кодекс РФ часть 1 от 31.07.1998 №146-ФЗ (новая редакция от 28 декабря 2016) [Электронный ресурс]/СПС «Консультант плюс».

9. О внесении изменений в Правила установления страхователям скидок и надбавок к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: Постановление Правительства РФ от 10 декабря 2011 г. №1341 [Электронный ресурс] / СПС «Гарант».

10. Об утверждении положения по Бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: приказ от 6 мая 1999 г. №33н (в ред. приказов МинФин РФ от 06.04.2015г.) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».

11. База для исчисления страховых взносов для плательщиков, производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам Статья 421 Налоговый кодекс РФ часть 2 от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (новая редакция от 07 апреля 2017 г.) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс».

12. О предельной величине базы для исчисления страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и на обязательное пенсионное страхование: Постановление Правительства РФ от 29 ноября 2016 г. №1255 [Электронный ресурс] / СПС «Гарант».

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КООПЕРАТИВАХ

М.С. Сарычева
бакалавр, 3 курс

А.И. Соколова
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В современных условиях становятся популярными жилищно-строительные кооперативы. Особенно в крупных городах с большим населением, потому что они способны решить важную проблему нехватки жилой площади. Жилищно-строительные кооперативы являются специфичной формой организаций, поэтому в ведении бухгалтерского учета есть ряд нюансов, которые требуют внимания. Авторы в данной статье рассматривают особенности формирования и ведения бухгалтерского учета в жилищно-строительных кооперативах в части учета собственного капитала организации, дают рекомендации по улучшению ведения бухгалтерского учета в таких организациях.

Ключевые слова и словосочетания: план счетов, бухгалтерский учет, жилищно-строительные кооперативы, некоммерческие организации, резервный фонд, целевое финансирование.

FEATURE OF ACCOUNTING IN HOUSE-BUILDING COOPERATIVES

M.S. Sarycheva
bachelor, 3 year

A.I. Sokolov
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

In modern conditions house-building cooperatives are becoming increasingly popular. Especially in the big cities, because they can solve an important problem of shortage of living space. However, house-building cooperative is a specific form of business organizations, that is why it demands special skills in terms of accounting. Authors of this article will show you the features of accounting operations in this type of home ownership, namely in its' shareholders' equity's part of financial analysis. Moreover, techniques, proposed by authors, will help you to refine accounting system in your company.

Keywords and phrases: chart of accounts, accounting, house-building cooperatives, non-profit organizations, reserve fund, target financing.

Жилищно-строительные кооперативы (здесь и далее – ЖСК) являются разновидностью потребительских кооперативов, которые в свою очередь являются некоммерческими организациями. Целью создания жилищно-строительных кооперативов является управление общим имуществом, его эксплуатация, а в некоторых случаях и контроль над возведением и отделкой объектов жилищного фонда. Согласно Гражданскому Кодексу Российской Федерации [2]: «Некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям». Следовательно, извлечение прибыли из своей деятельности не является целью некоммерческих организаций, а значит и учет необходимо строить акцентируя внимание на этой особенности. Еще одной специфической особенностью для ЖСК на этапе его строительства и эксплуатации является наличие объектов учета не имеющих аналогов в коммерческой организации. Такими объектами учета являются целевые средства и резервный фонд кооператива.

Тема данного исследования является актуальной в связи с тем, что в нормативно-правовой базе по ведению бухгалтерского учета не достаточно внимания уделено особенностям постановки бухгалтерского учета в ЖСК.

Цель данного исследования: определить особенности бухгалтерского учета в жилищно-строительных кооперативах и на базе полученных результатов исследования разработать рекомендации по учетной практике в ЖСК.

Задачи исследования:

1. Дать четкое определение жилищно-строительного кооператива;
2. Определить особенности деятельности данной организационно-правовой формы юридических лиц;
3. Изучить нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность ЖСК и ведения в нем бухгалтерского учета;
4. Выявить и рассмотреть особенности ведения бухгалтерского учета в ЖСК на примере конкретных объектов учета.

Необходимым условием для бухгалтерского учета является определение организационно-правовой формы некоммерческой организации. Так при определении формы жилищно-строительного кооператива ведение учета должно быть осуществлено согласно методикам, разработанным для потребительских кооперативов.

Необходимо отметить, что помимо жилищно-строительных кооперативов существует, законодательно прописанная форма некоммерческой организации, товарищество собственников жилья (далее – ТСЖ). Ведение учета в данной организационно-правовой форме будет осуществляться согласно стандартам, касающихся самостоятельных форм некоммерческих организаций. Данные различия в учете проявляются лишь до окончания этапа строительства и прекращения взносов пайщиков, далее бухгалтерский учет в ЖСК и ТСЖ осуществляется аналогично.

Особенности осуществления деятельности ЖСК регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, Жилищным кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «О содействии развитию жилищного строительства», а также иными нормативными правовыми актами, уставом кооператива и учетной политикой. Порядок постановки бухгалтерского учета с учетом особенностей деятельности закрепляется в учетной политике кооператива. В ней фиксируются основные объекты учета и особенности их отражения в регистрах и на счетах бухгалтерского учета.

Для всех форм экономических субъектов грамотное ведение бухгалтерского учета предполагает правильное определение источника финансирования. В ЖСК источником финансирования являются целевые поступления, состоящие из паевых, членских, вступительных и прочих дополнительных взносов членов кооператива. За счет этих средств покрываются административно-хозяйственные расходы кооператива. В соответствии с Письмом Минфина России «Об отражении в бухгалтерском учете отдельных операций в жилищно-коммунальном хозяйстве» от 29.10.1993 № 118 [4] жилищно-строительный кооператив может совершать расходы согласно смете расходов. Данная смета составляется ежегодно, исходя из сумм предполагаемых поступлений и направлений расходования имеющихся и поступивших денежных средств целевого финансирования. Смета доходов и расходов утверждается общим собранием членов ЖСК, которое является высшим органом управления кооператива. Данное финансирование занимает в учете центральное место и отражается в учете на синтетическом счете 86 «Целевое финансирование». Счет 86 фигурирует в бухгалтерских проводках большинства фактов хозяйственной жизни кооператива. По Кредиту счета отражается увеличение средств целевого финансирования посредством внесения членами кооператива членских и вступительных взносов. По Дебету счета отражается уменьшение средств целевого финансирования путем погашения за счет этого источника расходов кооператива, связанных с его основной деятельностью.

В рабочем плане счетов отдельно взятого кооператива можно видеть аналитический учет данного счета, отраженного в виде субсчетов. Субсчета могут отдельно отражать:

- 1) паевые взносы в кооператив, направленные на строительство, возведение и отделку жилого здания;
- 2) членские взносы пайщиков, необходимые для покрытия расходов по содержанию и ремонту жилого здания;
- 3) бюджетные поступления;
- 4) прочие поступления и взносы.

Разбивка по субсчетам способна раскрыть аналитический учет источников целевого поступления в кооператив для контроля и анализа данной области хозяйственной деятельности некоммерческой организации [7]. В бухгалтерском учете операции с целевым финансированием оформляются бухгалтерскими записями, представленными в табл. 1.

Основные бухгалтерские записи по учету средств целевого финансирования

Факт хозяйственной жизни	Корреспонденция	
	дебет	кредит
Начислена дебиторская задолженность членов кооператива по взносам в счет средств целевого финансирования	76	86
На расчетный счет кооператива поступили взносы членов ЖСК	51	76
За счет средств целевого финансирования покрыты расходы по смете	86	разные

Законодательством Российской Федерации не запрещено жилищно-строительным кооперативам на этапе регистрации его как юридического лица формировать уставный капитал, если соответствующее решение приняло общее собрание членов кооператива. Однако в большинстве случаев вместо уставного капитала в ЖСК формируется Резервный фонд. Он, как и уставный фонд, может формироваться некоммерческими организациями в случаях, предусмотренных уставными документами и (или) локальными документами кооператива, данных НКО (здесь и далее – некоммерческие организации). По экономическому содержанию резервный фонд представляет собой страховой фонд организации для обеспечения бесперебойной работы и выполнения обязательств перед кредиторами [3]. Порядок формирования резервного фонда утверждается в соответствии с Уставом жилищно-строительного кооператива по решению общего собрания его членов. Общее собрание также принимает решение о порядке образования Резервного фонда, его размера, источников формирования и порядке расходования.

Резервный фонд можно пополняться до момента, когда фонд будет сформирован в размере, который установлен в учредительных документах кооператива. После этого отчисления (вклады, взносы и т.п.) в резервный фонд могут временно не производиться. При расходовании средств резервного фонда его размер соответственно становится меньше установленной величины. В этом случае возможно возобновление пополнения резервного фонда до тех пор, пока его размер вновь не будет соответствовать требованиям локальных документов кооператива. Жилищно-строительные кооперативы, как правило, направляют средства резервного фонда на цели, указанные в учредительных документах. Средства Резервного фонда ЖСК могут направляться:

- на предотвращение и ликвидацию последствий чрезвычайных и аварийных ситуаций;
- на компенсацию незапланированного роста расценок и тарифов, повлекшего рост расходов на строительство и текущие нужды Кооператива;
- на финансирование проведения непредвиденных (незапланированных, аварийных) работ по сохранению (ремонт и восстановлению) имущества Кооператива в соответствии с проектом сметы расходов;
- на оплату дополнительных расходов в соответствии с решением Общего собрания членов кооператива;
- для покрытия остатка недостатка финансовых средств, возникающих из-за несвоевременной уплаты пайщиками обязательных взносов, при расчетах с поставщиками услуг.

Резервный фонд учитывается как резервный капитал кооператива на синтетическом счете 82 «Резервный капитал». Полученные взносы членов (пайщиков) изначально признаются целевыми средствами и учитываются по кредиту счета 86 «Целевое финансирование». Для контроля задолженности членов кооператива можно использовать счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». В бухгалтерском учете оформляются проводки, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Основные бухгалтерские записи по учету формирования резервного фонда ЖСК

Факт хозяйственной жизни	Корреспонденция	
	дебет	кредит
Отражена задолженность членов кооператива по внесению взносов в резервный фонд	76	86
Поступили взносы членов кооператива в резервный фонд	51	76
Направлены взносы членов кооператива в резервный фонд	86	82

Данные записи необходимо сделать в соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов, утвержденного Приказом Минфина Российской Федерации от 31.10.2000 № 94н [5].

Жилищно-строительный кооператив может находиться как на общей системе налогообложения, так и на упрощенной. В соответствии с Налоговым кодексом РФ целевые поступления на содержание кооператива и ведение его уставной деятельности при расчете налога на прибыль организаций (единого налога при УСНО) не учитываются.

Важной особенностью жилищно-строительных кооперативов, как некоммерческих организаций является возможность ведения предпринимательской деятельности, приносящей экономические выгоды, если это закреплено уставом кооператива. К видам разрешенной предпринимательской деятельности можно отнести сдачу в аренду жилых помещений, выполнение работ и услуг, размещение свободных денежных средств кооператива на депозитных счетах в банках и получение по ним процентов, а также ведение консультационной деятельности. Полученная экономическая выгода от осуществления данных видов предпринимательской деятельности направляется либо на покрытие расходов кооператива по строительству и ремонту жилых помещений, либо на формирование резервного фонда кооператива.

Учетные процедуры в жилищно-строительных кооперативах в большей степени регламентируются основными нормативно-правовыми актами по ведению бухгалтерского и налогового учета в любых других организационно-правовых формах. Таким образом, специфика ведения бухгалтерского учета в ЖСК не имеет правового характера, что приводит к недопониманию в ряде вопросов учета. На наш взгляд, верным решением может служить создание такого нормативно-правового документа, который бы не только прописывал на законодательном уровне особенность жилищно-строительного кооператива, наряду с другими организациями, а также регламентировал специфичный бухгалтерский учет для данного субъекта.

1. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: практикум / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – Ростов н/Д: Феникс, 2017. – 398 с.;

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/3a585d0351c74adc4c9878b6019d704cdd9d3699/;

3. Каморджанова, Н.А. Бухгалтерский финансовый учет / Н.А. Каморджанова, И.В. Карташова, А.П. Шабля. – СПб.: ПИТЕР, 2015. – 487 с.;

4. Письмо Минфина России «Об отражении в бухгалтерском учете отдельных операций в жилищно-коммунальном хозяйстве» от 29.10.1993 № 118 (ред. от 03.04.1996) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=10600&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.3032208108168557#0](http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=10600&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.3032208108168557#0;);

5. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=107972&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.42480083216249187#0](http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=107972&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.42480083216249187#0;);

6. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/;

7. Федеральный закон "О жилищных накопительных кооперативах" от 30.12.2004 № 215-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51058/;

Рубрика: Финансы

УДК 658.14

ОБЗОР МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Е.А. Смирнова
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Данная статья посвящается обзору отечественных методик для анализа финансового состояния предприятия в целях ознакомления. Все приведенные методики различны по способам расчета финансовых показателей и каждая из пяти приведенных методик дополняют друг друга. В статье представлено описание методик, их отличия, положительные и отрицательные аспекты

Ключевые слова и словосочетания: методики анализа финансового состояния, сравнительный анализ методик, финансовые коэффициенты, методика Шеремета, методика Савицкой, методика Ковалева, методика Донцовой, методика Любушиной, ликвидность.

THE REVIEW OF METHODS OF ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION

E.A. Smirnova

Bachelor, 3 year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

This article is devoted to the review of domestic techniques for the analysis of a financial condition of the enterprise for acquaintance. All given techniques are various on ways of calculation of financial performance and each of five given techniques supplement each other. The description of techniques, their differences, positive and negative aspects is presented in article.

Keywords and phrases: *techniques of the analysis of a financial state, comparative analysis of techniques, financial coefficients, Sheremet's technique, Savitskaya's technique, Kovalyov's technique, Dontsova's technique, Lyubushina's technique, liquidity.*

Анализ финансового состояния, несомненно, выполняет существенную роль в функционировании предприятия. От того насколько он качественно будет выполнен, и своевременно будут готовы результаты, будет зависеть деятельность предприятия в будущем.

На сегодняшний день существует большое количество методик для проведения анализа финансового состояния, и все они разнообразны. И, казалось бы, что это очень хорошо, но проблема состоит в выборе как раз того самого метода, который даст наиболее качественные результаты и будет максимально прост и понятен в применении.

Под методикой финансового анализа обычно понимают совокупность действий, которые выбирают аналитики для достижения конкретных целей и задач предприятия. В методике используют совокупность различных критериев, чтобы в дальнейшем принять как можно наиболее точные и правильные управленческие решения для улучшения показателей в будущем. Появление разнообразных методик свидетельствует о том, что предыдущие варианты методик либо затрудняли получение результатов анализа, либо использовали не все показатели, из-за чего не хватало информации, чтобы сделать точные и правильные выводы о полученных результатах.

Традиционно алгоритм анализа финансового состояния включает три этапа: сбор необходимой информации; оценку достоверности; обработку информации.

Несмотря на разнообразие методик, проведение анализа российского предприятия базируется на традиционном подходе к анализу. К нему относят методики отечественных специалистов, и о некоторых из них мы попытаемся рассказать в данной статье, выделить их положительные и отрицательные аспекты.

1. Методика сравнительной рейтинговой оценки – А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев[1].

Смысл методики заключается в том, чтобы определить в результате анализа параметры, которые позволят оценить финансовое состояние и понять, почему произошел рост или снижение показателей за анализируемый период. А в дальнейшем уже сделать предложения для повышения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Чтобы определить эти параметры авторы предлагают проводить анализ динамики абсолютных и относительных показателей. Их рассчитывают на основе горизонтального, вертикального, трендового, факторного и коэффициентного методов. Чтобы рассчитать данные строят матрицу, где по каждому показателю выбирают максимальные значения и сравнивают их с эталоном. С точки зрения эффективности результатов рейтинга финансового состояния авторы определяют перечень требований к финансовым коэффициентам. Так, например, для анализа используется только публичная бухгалтерская отчетность, все коэффициенты однонаправленные (рост – улучшение, спад – ухудшение), у показателей должны быть нормативы (максимум и минимум), коэффициенты должны рассматриваться в сравнении с другими предприятиями и за ряд периодов.

Объектом в анализе выступают: баланс (активы, пассивы), прибыль (убыток), анализы ликвидности предприятия, платежеспособности и рентабельности.

Преимуществом данной методики является существование возможности сравнивать финансовые показатели своего предприятия с лучшими показателями конкурентов, т.е. по каким параметрам данное предприятие обгоняет конкурентов, а по каким отстает.

Недостаток методики заключается в проведении анализа, используя результаты бухгалтерской отчетности, а также во внимание не принимается риск банкротства предприятия и не составляются прогнозы финансовой деятельности.

2. Скоринговая модель (рейтинговый анализ) – Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова[2].

В данной методике авторы за объект анализа предлагают брать оценку структуры имущества организации, ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности, риски стать банкротом, рентабельность.

В ходе анализа экономисты предлагают анализировать финансовое состояние с точки зрения платежеспособности предприятия. Согласно данной модели предприятие относят к одному из шести клас-

сов, которые классифицируют по риску, исходя из полученного рейтинга каждого показателя, который выражают в баллах. В анализе используют шесть коэффициентов (коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент финансовой независимости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности запасов), для которых установлены нормативы, исходя из которых и определяется класс платежеспособности, где первый класс определяет предприятия, как платежеспособное, т.е. финансово устойчивое, а шестой – как несостоятельное, т.е. неспособное своевременно рассчитываться с дебиторами и кредиторами.

3. Скоринговая модель Г.А. Савицкой [3].

Автор данной методики предлагает оценивать предприятия по двум характеристикам: финансовая устойчивость и платежеспособность. В данной модели предприятие может быть отнесено к одному из пяти классов. Анализ проводят с использованием трех коэффициентов (рентабельность совокупного капитала (%), коэффициент текущей ликвидности, коэффициент финансовой независимости), которые оцениваются по сто балльной шкале, где первый класс характеризует предприятие как платежеспособное и устойчивое, а пятый класс – несостоятельное.

За объект в данной методике, автор предлагает брать такие показатели как финансовые результаты, рентабельность, финансовые ресурсы, риски стать банкротом.

Недостаток методики состоит в отсутствии прогноза финансовой деятельности и громоздких расчетов, а также не всегда понятно, как использовать балльную оценку финансовых коэффициентов.

4. Методика финансового анализа В.В. Ковалева[4].

Методика В.В. Ковалева позволяет оценить финансовое состояние предприятия и улучшить его функционирование за счет грамотной финансовой политики. С помощью методики можно определить вероятность того, что предприятия окажется финансово несостоятельным. Для расчёта данных автор использует коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент структуры капитала, рентабельность, коэффициент эффективности. Он предлагает два анализа: экспресс-анализ и углубленный анализ.

Объект анализа – ликвидность предприятия, устойчивость, деловая активность, рентабельность, оценка положения на рынке ценных бумаг.

Преимущества данной методики в том, что она особенно актуальна в условиях повышенного риска, о котором так же говорит кандидат экономических наук ВГУЭС И.А. Кузмичева в своей статье, посвященной налоговым рискам предприятия [5], поскольку мы заранее можем оценить свои перспективы и грамотно составить планы на будущее, положительным аспектом также можно считать то, что в анализе используется хорошая информационная база.

Недостаток же методики в том, что она, как и «Методика сравнительной рейтинговой оценки» А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, Е.В. Негашева [1], не принимает во внимание вероятности банкротства.

5. Методика Н.П. Любушиной, В.Б. Лещевой, В.Г. Дьяковой[6].

Главная задача методики – вовремя выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности предприятия. В основе анализа лежит коэффициентный метод, который основан на относительных показателях. Авторы предлагают рассчитывать кредитоспособность, платежеспособность, устойчивость и обеспеченность финансовыми ресурсами.

Объект анализа – финансовые результаты, собственные и заемные средства, финансовые ресурсы, финансовая устойчивость, рентабельность.

Преимущество – в методике присутствует анализ перспективы предприятия.

Недостаток – не учитываются факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия.

6. Методика И.Т. Балабанова[7].

Методика анализ финансового состояния предприятия по И.Т. Балабанову представляет собой оценку того, что было, и того что будет, автор предлагает понимать финансовое состояние с точки зрения его финансовой конкурентоспособностью, т.е. его платежеспособностью, кредитоспособностью, исполнением обязательств субъектами.

В своей методике автор выделяет несколько этапов для анализа финансового состояния, он предлагает проанализировать рентабельность, финансовую устойчивость, кредитоспособность, и провести анализ, который покажет, как использовался капитал в ходе деятельности предприятия.

В соответствии с методикой движение любых материальных и др. ресурсов подразумевает появление расходов в виде денежных средств.

Объект анализа – финансовая устойчивость, кредитоспособность, ликвидность, рентабельность.

Преимущества методики – на каждом этапе можно провести полный горизонтальный анализ, который позволит выявить факторы, благодаря которым можно выяснить, почему произошли изменения в показателях. В преимущества можно добавить и то, что автор в своей методике для анализа использует метод сравнения, группировки, вычисление относительных коэффициентов, цепных подстановок.

Недостаток методики – мало внимания уделяется для оценки финансовых коэффициентов, а также методика является сложной для понимания.

В результате обзора методик анализа финансового состояния можно сделать выводы о том, что благодаря представленным выше методикам, можно проанализировать финансовую деятельность предприятия и определить его сильные и слабые стороны, а также своевременно предоставить управленческие решения для выхода из неблагоприятных ситуаций. Однако следует заметить, что данные методики

рекомендуется применять в комплексе, т.к. ни одну из них нельзя назвать универсальной для любого отдельно взятого предприятия, имеющего свои специфические особенности. Поэтому для того, чтобы получить наиболее полные сведения, рекомендуем брать во внимание не одну методику, а сразу несколько, но не стоит также забывать, что большой объем полученных результатов в дальнейшем нужно будет правильно проанализировать, так как большое количество полученной информации нужно правильно анализировать. Поэтому много информации – это не всегда хорошо, а потому рекомендуем выбирать методики не первые попавшиеся, а те, которые наиболее привлекательны для анализа вашего предприятия, т.е. вы должны четко понимать, каких результатов вы хотите добиться с помощью данных методик.

1. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.
2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 336 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 284 с
4. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
5. Замула, Е.В. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации / Е.В. Замула, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – №8-3. – С. 118-122.
6. Любушин, Е.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / Е.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 470 с.
7. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2000 – 208 с.

Рубрика: Финансы

УДК 657.1:006.32

ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ДАННЫХ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В.П. Спичак
бакалавр, 3 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
Россия, Владивосток*

На сегодняшний день в России происходит постепенный переход представления данных в финансовой отчетности из российских стандартов на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). В данной статье рассматриваются причины и результаты внедрения МСФО в России, представлены произошедшие изменения, а также основные отличия представления данных в финансовой отчетности, составленной по новым стандартам.

Ключевые слова и словосочетания: международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), финансовая отчетность, внедрение, изменения, минимизация налогов.

CHANGE OF COMPARATIVE DATA IN THE FINANCIAL STATEMENTS DURING THE TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD

V.P. Spichak
bachelor, 3 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Today in Russia there is a gradual transition of data presentation in the financial statements from Russian standards to international financial reporting standards (IFRS). This article discusses the causes and results of

the implementation of IFRS in Russia, presented the changes, as well as key differences in data presentation in the financial statements prepared under the new standards.

Keywords and phrases: *international financial reporting standards (IFRS), Russian accounting standards (RAS), financial from-parity, implementation, changes, minimization of taxes.*

Финансовая отчетность – это единая система данных, содержащая обобщающую информацию об экономическом состоянии, а также, об экономических итогах работы деятельности организации за отчетный период, которая предоставляется на основании бухгалтерского учета в наглядной форме для использования заинтересованным пользователям.

В последнее время происходит изменение представления данных в документах и отчетности, которые составлялись по отечественным стандартам бухгалтерского учета, на международные стандарты финансовой отчетности, требующие единства норм их составления, то есть представления данных в универсальной форме, понятной для всех заинтересованных лиц всего мира.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это свод документов, которые регламентируют правила формирования единой формы финансовой отчетности, раскрытия экономических операций, с целью составления отчетов и предоставления их на общественный доступ для сравнения между организациями во всем мире.

Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) – это совокупность общепризнанных норм, которые регулируют правила формирования бухгалтерского учета на основании федерального законодательства и утверждений, издаваемых Минфином России.

Актуальность данной статьи определяется тем, что в связи с глобализацией при переходе на международные стандарты финансовой отчетности, сведения, представляемые в финансовой отчетности, будут использоваться на международном уровне, то есть, ориентированы на широкий круг пользователей. В дальнейшем, такие изменения смогут послужить причиной к притоку иностранных инвестиций и к развитию российской экономики в целом.

Цель статьи – описать изменения представления данных в финансовой отчетности при переходе из российских стандартов бухгалтерского учета на международные стандарты финансовой отчетности.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Выяснить причины внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России.
2. Рассмотреть произошедшие изменения в финансовой отчетности при переходе на международные стандарты финансовой отчетности.

Впервые идея о внедрении МСФО в Российской Федерации сложилась около 20 лет назад. План перехода на международные стандарты в России был утвержден Правительством Российской Федерации постановлением от 6 марта 1998 года № 283 «Об утверждении Про-граммы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» [2]. Целью данного постановления являлось то, что необходимо привести российскую систему бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности.

Далее было осуществлено много шагов к внедрению МСФО в России, последними из них можно считать Приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н (с изм. от 11.07.2016) «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации» [3] и Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 № 208-ФЗ [4]. Федеральный закон утвердил применение МСФО в России, но в законе акцентируется, что МСФО не целиком изменяют РСБУ, а составляются на основе требований законодательства РФ, то есть российские стандарты дополняются международными нормами и правилами и совершенствуются. По приказу Минфина РФ на территории России были введены в действие 66 документов МСФО, включая разъяснения КРМФО и ПКР (комитета по разъяснениям международной финансовой отчетности и постоянного комитета по разъяснениям).

Одним из главных факторов внедрения МСФО в России является то, что национальная экономика имеет необходимость в притоке инвестиций со стороны иностранных фирм. В такой перспективе заинтересовано и государство, так как привлеченные денежные средства могут увеличить государственный бюджет. Инвесторы заинтересованы в достоверной информации об организации, в которую собираются инвестировать свои ресурсы. Финансовая отчетность, составленная по МСФО, предоставляет наиболее точные сведения об организации, а также она понятна для иностранных лиц, где давно знакомы с международными стандартами. Можно выявить еще две причины. Первая причина, это расхождение в российских стандартах правил составления финансовой отчетности и отчетности по МСФО, которая дает наилучшую перспективу для изучения, исследования и сравнения финансово-хозяйственного положения нескольких организаций из разных стран мира. Вторая причина, это максимально объективное отражение сведений отчетности, составленной в соответствии с требованиями международных стандартов, на основе которых могут осуществляться более точные расчеты, по которым в дальнейшем можно принимать рациональные управленческие решения.

Таким образом, можно отметить, что процедура внедрения МСФО в России это очень длительный и сложный процесс, основанный на определенных проблемах, касающихся как финансовых, так и тру-

довых затрат. Несмотря на имеющиеся сложности, МСФО постепенно внедряется в нашу страну с конца 90-х годов и по сегодняшний день.

Российская финансовая отчетность отличается жесткой системой регулирования, которая осуществляется на государственном уровне и в основном ориентирована на минимизацию налогов. Отчетность, составленная по требованиям международных стандартов, направлена главным образом на заинтересованных лиц, то есть интересы инвесторов и самих собственников.

Информация, полученная из финансовой отчетности, составленной по РСБУ, используется налоговыми органами для фискальных целей, а также для исчисления налогов и сборов [6], поэтому предоставление промежуточной финансовой отчетности для проверки в налоговую инспекцию должно быть каждый квартал. В формах отчетности присутствуют показатели, которые являются базой для налогообложения, эти числовые показатели могут увеличить налоги или сократить их. В аудиторском заключении предоставляются итоги проверки организации, подтверждающие достоверность финансовой отчетности или наоборот опровергающие ее. Одними из составляющих аудиторской проверки являются правильность исчисления налогов и контроль налоговых рисков. Под налоговым риском понимается опасность получения финансовых потерь, которые связаны с процессом налогообложения. Риски могут возникать в связи с применением рискованных схем по минимизации налогообложения, то есть от степени активности налогоплательщиков в уменьшении налогов [7]. При низкой степени активности, риски налогового контроля будут небольшие, но это может привести при проверке налоговыми органами к возможности обнаружения ошибок налогового учета. При правильно составленной отчетности по требованиям государственных органов и подтверждении ее достоверности, исходя из финансового состояния организации, могут предоставляться налоговые вычеты и льготы, что будет являться минимизацией налогов. Составление финансовой отчетности по МСФО предполагает предоставления отчетности в налоговые органы только по итогам года, что не служит средством контроля над правильностью исчисления налогов и сборов, а также за выполнением законодательства.

Применять МСФО обязаны [3, п.1 ст.2]:

- кредитные компании;
- страховые организации (за исключением медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования);
- негосударственные пенсионные фонды;
- управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- клиринговые организации;
- федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУПы), список которых утверждается высшим коллегиальным исполнительным органом власти РФ;
- акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;
- иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список.

Первая отчетность по МСФО должна была быть предоставлена в налоговую инспекцию уже в апреле 2016 года. Как обозначалось ранее, в Федеральном законе №208 [3] выделяется, что переход на МСФО в России не означает полный отказ от российских стандартов, поэтому существует два подхода к составлению отчетности по МСФО. Первый подход – это параллельный учет, в таком случае вводится две отчетности по российским и международным стандартам. Второй подход – это трансформация отчетности, то есть в отчетность по РСБУ вносятся корректировки и изменения в статьях по требованиям международных стандартов [8].

В первой составленной финансовой отчетности по МСФО организации должны представлять не меньше трех отчетов о финансовом положении, двух отчетов о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе, по два отчета о движении денежных средств и отчета об изменениях в собственном капитале. Если предоставлен отчет о прочих компонентах прибыли и убытках, их должно быть два. Ко всем представленным отчетам должны быть соответствующие примечания со сравнительной информацией.

Состав финансовой отчетности по МСФО по сравнению с РСБУ изменился. Возникает отчет о финансовом положении и прочем совокупном доходе. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах изменились на примечания к финансовой отчетности. Аудиторское заключение изменило свое название из «Российской отчетности» на «отчетности по МСФО» [9, с. 132], но международные стандарты не предполагают обязательного включения в состав отчетности аудиторского заключения. По требованиям Российской Федерации в аудиторском заключении должны выражаться мнения о достоверности финансовой отчетности. По РСБУ данный документ обязателен в составе финансовой отчетности. Формы отчетности по МСФО не утверждаются законодательством, по ним даются общие рекомендации. В случае с РСБУ формы отчетности едины и утверждаются Минфином РФ.

Изменения произошли в бухгалтерском балансе и в отчете о финансовых результатах. Вводится дополнительная графа «Код», в ней указываются коды соответствующих показателей [10]. В код любого счета можно ввести буквенное обозначение элемента финансовой отчетности, а также его классифи-

кацию. Должна использоваться четырехзначная система, где первая цифра будет означать раздел, вторая – подраздел, третья – подраздел второго уровня, а четвертая – это аналог российского субсчета. В данных формах отчетности будут отражаться сведения на отчетную дату периода, на 31 декабря предыдущего года и за предшествующий год, следовательно, предусматривается три графы.

В бухгалтерском балансе сократился состав статей, исключены «Запасы», «Дебиторская и кредиторская задолженность» и «Резервный капитал». По статье «Внеоборотные активы» исключена статья «Незавершенное производство» и добавилась «Результаты исследований и разработок». В III разделе бухгалтерского баланса введена новая строка «Переоценка внеоборотных активов». В разделе IV появляется строка «Резервы под условные обязательства» [10, с. 11-12].

В отчете о движении денежных средств по требованиям МСФО были переименованы статьи. Статья «Чистые денежные средства от текущей (инвестиционной, финансовой) деятельности» переименована на «Результат движения денежных средств от текущей (инвестиционной, финансовой) деятельности». Статья «Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов» переименована на «Результат движения денежных средств за отчетный период» [11, с. 46].

В российских стандартах финансовой отчетности нет такого принципа, как дисконтирование стоимости, тем самым, первоначальная стоимость какого-либо объекта будет учитывать в строке «Основные средства» по номинальной стоимости, не смотря на то, если основное средство приобреталась с отсрочкой платежа, то есть фактически дешевле [12]. В соответствии с требованиями МСФО (IAS) 16 первоначальная стоимость основного средства формируется с дисконтом, то есть по фактической цене приобретения, в таком случае, отчетность будет отражать реальность платежей, а не искажать их.

В отчете о движении денежных средств, по рекомендациям МСФО (IAS) 7, информация отражается с помощью прямого и косвенного метода, что дает возможность целиком раскрыть взаимосвязь изменений денежных средств и экономические итоги деятельности организации. При использовании двух методов рассчитываются поступления и выплаты денежных средств. По российским стандартам информация в отчете о денежных средствах отражается с помощью прямого метода, который систематизирует сведения по притоку и оттоку денежных средств.

Отчетный период по РСБУ – это отчетный год, задержание предоставления отчетности будет считаться правонарушением. В рамках МСФО отчетный период выбирается организацией и может быть меньше календарного года или же наоборот, не ограничиваться им. Такое представление отчетности обуславливается тем, что в период, удобный для организации, финансовая отчетность будет предоставлять полное, а самое главное, достоверное представление об экономическом состоянии и финансовых результатах деятельности организации.

Еще одним немаловажным изменением предоставления данных в финансовой отчетности является то, что при переходе на МСФО отчетность ведется в функциональной валюте, то есть в экономической среде, в которой компании в основном зарабатывают и расходуют денежные средства [13]. При совершении организации денежных оборотов в иностранной валюте необходимо делать пересчет, а курсовые разницы относятся в строку «Прочий совокупный доход».

Таким образом, переход на МСФО еще не полностью закончен, он совершается постепенно с учетом возможностей применяющих ее организаций в России. В настоящий период, внедрение международных стандартов продолжается, однако можно отметить, что представления данных в финансовой отчетности при переходе на международные стандарты уже имеют значительные перемены. Между двумя стандартами составления отчетности, МСФО и РСБУ, имеется несколько отличий, связанных как с теоретическими аспектами, так и целью отчетности, ее составом документов, отчетными периодами, методичными расчетами [15]. В национальной отчетности есть различные допущения, которые корректируют МСФО. Важно отметить, что у каждого стандарта есть свои минусы и плюсы, однако использование МСФО в России даст возможность привести отечественную отчетность к совершенствованию, дополнить ее, а также исправить имеющиеся недостатки. Перемены в представлении данных в отчетности в соответствии с международными стандартами позволит России выйти на новый уровень. Читательность российской отчетности по МСФО, заинтересует и привлечет инвесторов, что увеличит объем инвестиций в России из-за рубежа и усовершенствует экономику государства в целом.

1. Адинцова, Н.П. Финансовый учет и современные методы оценки: МСФО и РСБУ / Н.П. Адинцова // Северо-Кавказский Федеральный университет. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2016. – №4(55). – С. 74-78.

2. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 N 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – 2016. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18125/

3. Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н (с изм. от 11.07.2016) «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» (За-

регистрировано в Минюсте России 02.02.2016 N 40940) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – 2016. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193532/

4. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 N 208-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – 2016. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/

5. Модеров, С.В. Причины внедрения МСФО в России/ С.В. Модеров [Электронный ресурс] // Институт проблем предпринимательства/ Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/print/000180/>

6. Кузьмичева, И.А. Автоматизация учетной работы налоговых органов / И.А. Кузьмичева, Е.Г. Флик // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – №5. – С. 67-72.

7. Замула, Е.В. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации / Е.В. Замула И.А., Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – №8-3. – С. 118-122.

8. Чибисов, Р.В. Переход на МСФО в России: особенности оценки активов и обязательств // Имущественные отношения в Российской Федерации / Р.В. Чибисов. – М.: Международная академия оценки и консалтинга. – 2013. – №10(145). – С. 6-10.

9. Горшков, В.С. Различия МСФО и РСБУ / В.С. Горшков, А.В. Прилуцкая, А.Ф. Кузина // Новые реалии в инновационном развитии экономической мысли // Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина. – 2017. – С. 131-134.

10. Березина, О.В. Изменения в бухгалтерском учете и отчетности в связи с переходом на МСФО / О.В. Березина // Вестник Омского регионального института. – 2013. – №1. – С. 10-13.

11. Василенко, М.Е. Изменение формата бухгалтерской отчетности российских организаций в контексте адаптации к МСФО / М.Е. Василенко // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – №2. – С. 42-47.

12. Маслова, Ю.Н. Влияние отличий МСФО и РСБУ на анализ финансовой отчетности организации / Ю.Н. Маслова // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – №6 (1). – С. 25-36.

13. Морозов, М.А. МСФО и РСБУ: ключевые отличия и перспективы развития в России / М.А. Морозов, Н.А. Казакова // Научные идеи, прикладные исследования и проекты стратегий эффективного развития российской экономики // Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. – 2016. – С. 341-347.

14. Парыгин, А.В. Особенности перехода на международные системы финансовой отчетности / А.В. Парыгин [Электронный ресурс] // Уральский федеральный университет. Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2015/1167/14292>

15. Шлокова, А.А. Сравнение российских и международных регулятивов финансовой отчетности / А.А. Шлокова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. – 2016. – №1. – С. 229-232.

Рубрика: Экономическая теория

УДК 330

ДИАГНОСТИКА И АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА В ОТНОШЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЙ ОПТОВОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРАТЕГИЯ»

А.С. Шебеко
бакалавр, 4 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье проводится диагностика и анализ применения некоторых зарубежных и отечественных моделей определения и прогнозирования вероятности банкротства компаний оптовой реализации фармацевтической продукции. Произведен обзор существующих моделей и предложены варианты использования существующих моделей, применимых к компаниям оптовой реализации фармацевтической продукции.

Ключевые слова и словосочетания: компания оптовой торговли фармацевтической продукции, банкротство, риск, модель, финансовая устойчивость, диагностика.

DIAGNOSTICS AND ANALYSIS OF PROBABILITY MODELS OF BANKRUPTCY IN RELATION TO ORGANIZATIONS OF WHOLESALE SALES OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS, AS EXEMPLIFIED BY ООО STRATEGYA

A.S. Shebeko
bachelor, 4th year

Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok

The article analyzes and analyzes the application of some foreign and domestic models for determining and forecasting the probability of bankruptcy of companies selling pharmaceuticals wholesale. The review of existing models is made and variants of using existing models applicable to wholesale companies of pharmaceutical products are offered.

Keywords and phrases: *wholesale company of pharmaceutical products, bankruptcy, risk, model, financial stability, diagnostics.*

Банкротство – актуальная проблема, коснувшаяся множества организаций. Риск стать банкротом подвержена любая компания от малого предпринимательства, до огромной транснациональной корпорации. Избежать банкротства, снизить вероятность наступления этого малоприятного события, эта задача является приоритетной для большинства организаций не зависимо от стадии жизненного цикла компании. Эта проблема была обоснована с самого начала зарождения предпринимательства тем, что уже при появлении компании основной задачей ее становится превышение выручки издержек, в противном случае это неминуемо ведет к банкротству. Основной задачей организации с момента самого основания будет являться разработка системы планирования для обеспечения финансовой безопасности, что невозможно без проведения соответствующего анализа финансовой безопасности [1]. Перспективу такого анализа предоставляет оценка вероятности банкротства организации.

Рассмотрев компанию оптовой реализации фармацевтической продукции в разрезе корпоративного устройства, можно смело утверждать, что это предприятие, имеющее свои издержки и выручку, так же разделяющиеся по основной и не основной деятельности. Как и любая организация, ООО «Стратегия» подвержена риску банкротства. Если организация может быть подвержена банкротству, значит, существует возможность оценить вероятность наступления такого события. Такую оценку можно произвести уже существующими методами. Рассмотрим модели, применяемые в оценке рисков банкротства, и выберем наиболее подходящую.

Модели Альтмана

Двух факторную модель Альтмана, основанную всего на двух коэффициентах, а именно на расчете текущей ликвидности и финансовой независимости, не смотря на простоту расчета, не принимаем во внимание по причине большой его неточности.

Пятифакторная модель Альтмана, основанная на построении многофакторного регрессионного уравнения. Эта модель производит расчет данных на основе множественного дискриминантного анализа. Не смотря на развернутые вычисления и большую популярность этой модели, мы не можем ее применить по причине того, что данная модель подходит только для предприятий, котирующих свои акции на фондовом рынке

Модифицированная модель Альтмана – это видоизмененная пятифакторная модель. При вычислении на основе данной модели показатель рыночной стоимости капитала был заменен на стоимость капитала балансовую. Как и от применения пятифакторной модели, так и от модифицированной модели мы отказались по очевидным причинам. Прежде всего, это сложность в применении данных моделей в реалиях российской переходной экономики, так же не маловажным фактором послужило отсутствие учета влияния инфляции на показатели [3].

Таким образом, для успешного применения Моделей Альтмана в условиях развивающегося российского рынка, требуется корректировка значительной части показателей, что значительно затрудняет расчет, поэтому было принято решение отказаться от использования данных показателей.

Модель Зайцевой

Данную модель автор избрал для рассмотрения по нескольким причинам: это отечественная модель, а значит, успешно может быть использована для российских организаций и учитывает аспекты переходной экономики российского рынка, модель относительно проста. Автор отказался от применения данного подхода по причине отсутствия достаточного описания методики выполнения работ. При

расчете показателей в данной модели приходится привлекать данные предыдущих периодов расчета, что вносит дополнительные сложности.

Модель Фулмера

Основой расчета данной модели являются 9 показателей, в какой-то мере отражающих разные аспекты жизнедеятельности организации. Что, несомненно, говорит об обширности расчета, но ни в коем случае не о точности. Так, при практическом применении данной модели прогноз невозможно признать адекватным, согласно статистическим данным, при применении данной модели из 100% компаний банкротов 56,2% были признаны финансово устойчивыми.

Иркутская модель, или модель Иркутской государственной экономической академии, предназначена для оценки рисков вероятности банкротства именно на российских предприятиях. Форма модели так же является многофакторной. Преимуществом данной модели является более точный расчет, и модель более адаптирована именно на российские предприятия. Эта модель подходит для расчета вероятности банкротства, но существует причина, по которой эта модель самостоятельно не может применяться в исследовании, а именно при применении данной методики расчетное значение, полученное при вычислении всех показателей, не сопоставимо с расчетными значениями, полученными с использованием других моделей. То есть в случае с применением на одном и том же предприятии пятифакторной модели Альтмана и «Иркутской» модели разница в результатах будет очевидна. Согласно модели Альтмана предприятие будет находиться в так называемой зоне неведения, а согласно иркутской модели будет находиться в зоне наименьшего риска, то есть вероятность банкротства составит всего 10%. Заключение автора по этому поводу будет являться то, что модель Иркутской академии применима только в тех случаях, когда уже видны первые предпосылки кризисной ситуации, в остальных случаях данная модель не бесполезна, но мало применима.

Модель Тафлера

При рассмотрении данной модели применительно к компании ООО «Стратегия» автор руководствовался простотой расчета и наиболее оптимальным выбранным показателям, а именно степень выполнимости обязательств за счет внутренних источников, состояние оборотного капитала, показатель финансовых рисков и способность выполнения обязательств. Проблемой применения модели Тафлера может являться ее малая прогностическая способность, которая может привести при расчете финансовых показателей к неправильным выводам. По мнению авторов, такое, конечно, возможно, но только при условии некорректности используемых данных, или возможной допустимой ошибки, при исчислении именно показателя степени выполнимости обязательств за счет внутренних источников финансирования, так как именно этот показатель согласно практическому применению является доминирующим. Но применительно именно к данному виду организаций, на взгляд автора, данная модель наиболее приспособлена, что обуславливается простотой расчета, доступностью данных, широким спектром самих показателей и относительной точностью расчета.

Модель Спрингейта

Эта модель была разработана на основе модели Альтмана и дискриминантного анализа. Модель включает в себя всего 4 показателя, а именно отношение между оборотным капиталом и балансом, отношение между суммой процентов к уплате и прибыли до налогообложения к балансу, отношением между прибылью до налогообложения и краткосрочными обязательствами и отношением выручки от реализации к балансу. В ходе использования данная модель указывает на достаточный уровень надежности. К тому же определить возможность наступления риска удалось примерно на год в перед. Очевидно, что чем быстрее будут выявлены тенденции, ведущие предприятие к несостоятельности, и чем раньше будут предприняты меры по спасению предприятия, тем больше вероятности выхода компании из кризиса и тем меньше вероятность создания самой кризисной ситуации. Но при применении данной модели могут возникнуть следующие затруднения

Проанализировав наиболее часто используемые в зарубежной и отечественной практике модели автор отразил основные характерные черты для каждой из модели и возможность применения к компании ООО «Стратегия».

Подводя итог вышесказанному, в случае с ООО «Стратегия», по мнению автора, точности выполнения расчета можно добиться за счет применения комплекса моделей, а именно улучшенной модели Альтмана и модели Тафлера. Анализ банкротства ООО «Стратегия» по моделям Альтмана и Тафлера представлен в таблицах 1 и 2 соответственно.

Диагностика и анализ банкротства ООО «Стратегия» по модели Альтмана

Показатели	2016	2015	2014
Коэффициент текущей ликвидности	1,08	1,08	1
Заемный капитал	577 090	540 831	423 840
Пассивы	699 260	603 826	445 350
Счет Альтмана	-1,07	-1,03	-0,91
Вероятность банкротства	Ниже 50%	Ниже 50%	Ниже 50%

Исходя из представленных в таблице 1 данных, можно сделать вывод, что в целом с 2014 по 2016 года ООО «Стратегия» имеет хорошее финансовое состояние. По результатам расчетов по модели Альтмана уровень вероятности банкротства составляет -1,07,-1,03 и -0,91 в 2016,2015 и 2014 годах соответственно и означает, что вероятность банкротства очень низкая.

Диагностика и анализ банкротства ООО «Стратегия» по модели Тафлера

Показатели	2016	2015	2014
Отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств	0,12	0,09	0,06
Отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств	1,07	1,07	1
Отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов	0,82	0,88	0,95
Отношение выручки к общей сумме активов	1,04	1,13	1,24
Счет Тафлера	0,52	0,52	0,53
Вероятность банкротства	Низкая	Низкая	Низкая

Исходя из представленных в таблице 2 данных, можно сделать вывод, что в целом с 2014 по 2016 года ООО «Стратегия» имеет хорошее финансовое состояние. По результатам расчетов по модели Тафлера уровень вероятности банкротства составляет 0,52 (2016), 0,5 (2015), 0,53 (2014) и означает, что вероятность банкротства низкая.

Подводя итоги, стоит отметить, что оценка банкротства и финансового состояния предприятия всегда имела и имеет большое значение. А на сегодняшний день при сложившейся экономической и политической ситуации в стране данный вопрос становится наиболее актуальным. Для прогнозирования финансового положения и оценки вероятности банкротства предприятия используются различные математические модели и методы, основанные на расчете отдельных финансовых коэффициентов и их комбинации.

Ни одна компания не застрахована от вероятности наступления банкротства, поэтому необходимо вовремя проводить оценку текущих дел предприятия, это позволит исправить ситуацию и избежать состояния несостоятельности до наступления неприятных для организации последствий.

1. Варкулевич, Т.В. Система внутривозрастного контроля как инструмент повышения эффективности деятельности компании / Т.В. Варкулевич, М.Е. Василенко // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2 (50). – С. 148-150.

2. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: учебник / П.Н. Шуляк. – М.: ИД «Дашков и Ко», 2013. – 604с.; Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2013. – № 1 (19). – С. 106-111.

3. Хасанов, Р.Х. Модель оценки вероятности банкротства: применимость в Российской Федерации и использование при рейтинговой оценке кредитоспособности / Р.Х. Хасанов, Н.Н. Каштанов, Л.Г. Маргарян // Вестник Финансового университета. – 2013. – № 5 (77). – С. 44-53.

РАЗРАБОТКА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.А. Шиян
бакалавр, курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

В статье рассматриваются элементы одного из основных аспектов организации учета – учетной политики для целей управленческого учета в торговле. В статье уточнены требования к разработке учетной политики для целей управленческого учета в торговле, представлены основные варианты ее формирования и возможные разделы для целей управленческого учета в торговле.

Ключевые слова и словосочетания: *торговля, бухгалтерский учет, план счетов, управленческий анализ, управленческий учет, учетная политика, ценообразование.*

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING POLICY FOR THE PURPOSES OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN A TRADING ORGANIZATION

Yu.A. Shiyani
bachelor, 4 course

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

The article considers elements of one of the main aspects of the organization of accounting – accounting policy for the purposes of management accounting in trade. The article clarifies the requirements for the development of accounting policy for the purposes of management accounting in trade, presents the main options for its formation and possible sections for the purposes of management accounting in trade.

Keywords and phrases: *trade, accounting, chart of accounts, management analysis, management accounting, accounting policy, pricing.*

Актуальность темы исследования обусловлена значением учетной политики для целей управленческого учета в торговой организации. Торговые организации являются важным элементом системы управления материальными ресурсами. Оптимальная работа субъектов предпринимательской деятельности торговой отрасли способствует снижению неэффективных запасов товаров по многим уровням и снижению дефицита товарных запасов, определяет показатели формирования региональных и отраслевых товарных рынков, увеличивает значение воздействия потребителей товарной продукции на производителей. Эффективность работы торговых организаций определяется в значительной мере системой формирования учетно-аналитической информации, основой получения которой является учет на предприятии в соответствии с утвержденной учетной политикой для целей как бухгалтерского, так и налогового и управленческого учета.

Для формирования системы управленческого учета разрабатывается учетная политика, формирование которой обосновывают различные авторы. Так, Л.И. Куликовой установлено, что «необходимость разработки научно аргументированных положений учетной политики с целью решения проблем формирования системы управленческого учета и анализа экономических субъектов хозяйствования торговли, определяется некоторыми особенностями торговых организаций: высокой материальной ответственностью трудовых ресурсов, значительным количеством структурных подразделений в рамках управленческой подчиненности, высоким влиянием изменений внешнего рынка» [6]. Это приводит к выраженной потребности методик управленческого учета торговой организации и соответственно, разработки положений учетной политики.

Г.Ю. Касьяновой определено, что «формирование учетной политики включает выбор методов и объектов учета, которые определяются руководством торговой организации, когда речь идет об учетной политике для целей управленческого учета. Управленческая учетная политика хозяйствующего субъекта торговой отрасли обычно формируется работником, должностной инструкцией которого является обязанность формирования сведений и обобщения информации для внутреннего пользования» [4].

Е.Н. Потехина утверждает, что для торговых организаций управленческая учетная политика необходима для непосредственного управления процессами формирования, обобщения и анализа информации о реализации, товародвижении, ценообразовании по основным видам товаров, подразделениям, конечного потребления, экономики как по сегментам, отделам и менеджерам, так и по всей организации в целом. Электронные базы данных аккумулируют информацию бухгалтерского учета и другую учетную информацию для обеспечения выходной информации, необходимой для принятия управленческих решений с необходимыми расчетами. В период быстро меняющейся внешней среды менеджерам необходима информация оперативная о движении товаров, изменении цен потребностей потребителей, что возможно только по внутренним отчетам, формируемым в соответствии с принятой учетной политикой для управленческого учета торгового предприятия [7].

Следовательно, учетная политика торговой организации для целей управленческого учета – это набор методологических решений для эффективного построения системы формирования информации о доходах, расходах, расчетах и финансовых результатах с целью внутрифирменного планирования и руководства торговой деятельностью. Система управленческого учета торговой организации должна выступать как автоматизированный комплекс, обеспечивающий информационную, цифровую и визуальную поддержку процедур многоступенчатого регулирования информационных, финансовых и товарных потоков.

Учетная политика для целей управленческого учета может содержать различные элементы в зависимости от целей, которые ставит руководство торговой организации перед менеджментом с точки зрения формирования внутренней отчетности. Система управленческого учета в каждом субъекте хозяйствования формируется строго индивидуально, что обусловлено разнообразием как видов, направлений деятельности, структуры, ассортимента, так и требованиями менеджмента. Представим возможные варианты формирования учетной политики для управленческого учета торговой организации на рис. 1.

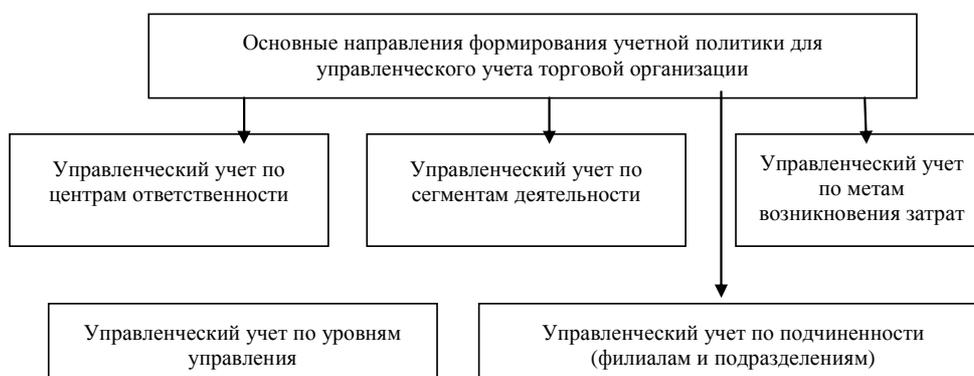


Рис. 1. Основные варианты формирования учетной политики для управленческого учета торговой организации

Законодательством устанавливаются только общие объекты и задачи бухгалтерского учета, предлагаются различные варианты на выбор. Каждая организация актуализирует их самостоятельно, принимая во внимание свою организационно-правовую форму, организационную структуру, а также отраслевые особенности [1].

К условиям, способствующим выбору и применению конкретных способов оценки и методик учета имущества, обязательств организации и хозяйственных операций, относятся: правила документооборота; технология обработки учетной информации; порядок контроля за хозяйственными операциями.

Формирование и выбор вариантов учетной политики для управленческого учета особенен именно по целям формирования внутрифирменной информации, исходя из задач конкретной организации. По полученным данным, сформированным на основании учетной политики, составляются формы управленческой отчетности, которые необходимы руководителям различных уровней менеджмента торговой организации для выявления сильных и слабых сторон предпринимательской деятельности и принятия управленческих решений по торговой деятельности.

Рассмотрев предпосылки и варианты формирования учетной политики для целей управленческого учета торгового предприятия, сформулируем основные проблемы, на решение которых направлен процесс разработки учетной политики для управленческого учета.

1. Информация в управленческом учете более детализирована и структурирована, чем в бухгалтерском учете, требуется дробление типовых счетов на дополнительные субсчета, а также введение новых, нестандартных счетов или проводок, исходя из потребностей каждой конкретной торговой организации.

2. При принятии управленческих решений в области ценовой политики важное значение имеет установление цены безубыточной реализации – порога рентабельности на основании внутренней отчетности. Следовательно, в учетной политике необходимо предусмотреть систему учета ограниченной себестоимости (с разделением затрат на постоянные и переменные) [5]. Имея учетные данные об ограни-

ченной себестоимости и суммах покрытия (маржинальном доходе), можно решать такие управленческие задачи, как оптимизация ассортимента товаров при наличии узких мест, целесообразность принятия дополнительного заказа по ценам ниже обычных, определение оптимального размера партии, выбор и замена оборудования и другие задачи

3. Важным аспектом управленческой информации является подготовка внутренней отчетности и ее управленческий анализ. Следовательно, существует проблема разработки форм управленческой отчетности. Формы отчетности разрабатываются как на оперативный период, так и по результатам деятельности за месяц, квартал, год с точки зрения выявления положительных и негативных тенденций, их изменения и выявления причин. Как показывает исследование, сбор и регистрация экономической информации в системе управленческого учета, необходимы для своевременного принятия грамотных финансово-экономических решений, для контроля за движением товарной массы, издержками обращения и доходами. Кроме того, учетная информация требует обработки и систематизации применительно для каждой группы пользователей путем составления внутренней (управленческой) отчетности. Анализ основных операций, таких как учет купли – продажи по договору, учет издержек обращения, транспортных расходов на доставку продукции от поставщика, учет финансовых результатов, проведенный на основе управленческой информации, может выявить изменение основных финансовых показателей, плана продаж в компании. Следовательно, именно по результатам оценки управленческой информации можно вовремя предпринять меры по повышению объема продаж и сохранению устойчивого финансового положения.

4. При разработке учетной политики для управленческого учета торговой организации наиболее важным элементом является неразрывная связь системы управленческого учета с бухгалтерским учетом организации, поскольку именно в системе бухгалтерского учета аккумулируется информация обо всех объектах. С этой точки зрения важно в качестве составных частей управленческого учета выделить тех аспектов, которые взаимосвязаны между собой, при этом формируемая в них информация определяет уровень организованности и совершенствования управленческого учета в торговой организации и системы управления в целом.

Так при разработке учетной политики для управленческого учета торговой организации наиболее важным элементом является неразрывная связь системы управленческого учета с бухгалтерским учетом организации, поскольку именно в системе бухгалтерского учета аккумулируется информация обо всех объектах.

При разработке и выборе наиболее подходящих элементов учетной политики в управленческом учете торговых организаций учетную информацию необходимо детализировать и структурировать в большей степени, чем для бухгалтерского учета. В связи с этим к типовым счетам бухгалтерского учета может быть целесообразным добавить дополнительные субсчета и аналитические счета именно для целей управленческого учета. На основе системы субсчетов, предусмотренной Планом счетов и Инструкцией по применению Плана счетов, хозяйствующие субъекты самостоятельно формируют список и наименования субсчетов, которые они действительно используют, в случае необходимости их объединяют, какие-либо счета убирают в случае их неиспользования или вводят новые субсчета, а также их коды и наименования, что обеспечивает расширение информационных и аналитических возможностей управленческого учета. Торговые организации для целей формирования детальной управленческой информации могут применять расширенную номенклатуру статей:

– по счету 41 «Товары» – по видам торговли, подразделениям, группам товаров, ассортиментному перечню;

– расходов к счету 44 «Расходы на продажу» – по видам расходов как с учетом калькуляционных статей, так и с учетом мест возникновения затрат, источников образования, вводя новые субсчета для повышения уровня аналитичности учетных операций.

Структуру плана счетов управленческого учета необходимо построить по тем же принципам, что и для бухгалтерского учета. Поэтому основным отличием его от бухгалтерского аналога является удобство для аккумулирования информации в необходимых для управляющей системы аналитических регистрах и трансформация в доступную управленческую отчетность. В таблице 1 представим основные разделы управленческой учетной политики торговой организации с учетом возможности решения представленных проблем и установленных задач

Таблица 1

Основные разделы учетной политики для управленческого учета

Раздел учетной политики	Основные элементы	Варианты
1	2	3
Организационный	Определение лиц, ответственных за ведение управленческого учета торговой деятельности	Менеджеры
		Руководители торговых отделов
		Учетные работники

1	2	3
	Определение организационной структуры, служб, ответственных за ведение управленческого учета.	Определяется отдельное подразделение
		Утверждаются отдельные сотрудники, и определяется их подчиненность
		Утверждается приказом по торговой организации или формируется инструкция по подразделениям
	Выбор центров ответственности	Склад, торговые отделы, торговые залы и т.д.
	Внутренние стандарты деятельности.	Разрабатываются самостоятельно
Принимаются отраслевые		
Технический	Технология обработки учетной информации	Автоматизированная, с помощью специализированных программ или разрабатывается самостоятельно
	Рабочий план счетов	Типовой, в приложении к учетной политике, с добавлением собственных счетов
	Определение единиц учета	Утверждаются единицы учета: руб., тыс. руб. для финансовых показателей, кг, шт. и т.д. для натуральных
	Формы управленческой отчетности	Утверждаются обязательные реквизиты, применяются типовые или разрабатываются самостоятельно
	Система представления информации	Устанавливаются носители, сроки
	Документооборот	Разрабатывается график или утверждаются ответственные лица, сроки прохождения информации
Методологический	Структура и состав косвенных расходов	Формируется список, устанавливается способ их распределения
	Ценообразование	По рыночным ценам, по фактическим с учетом торговой надбавки и т.д.
	Управленческий анализ	Сроки, ответственные, показатели и т.д.
	Выбор способа группировки и списания расходов	По объектам, подразделениям, статьям, разделение их на постоянные и переменные и т.д.

В результате правильного функционирования системы управленческого учета торговой организации руководство и менеджмент, при формировании стратегических целей управления коммерческой деятельностью хозяйствующих субъектов, получают:

- аккумулированные управленческие отчеты о результатах деятельности ее центров ответственности и сегментов управленческой деятельности за установленный для управленческих целей период времени;
- оценка воздействия внутренних и внешних причин на результаты работы хозяйствующего субъекта торговли и ее основных отделов и подразделений;
- определение плановых и прогнозных показателей на будущие отчетные периоды.

Руководители сегментов деятельности и центров ответственности по результатам управленческого анализа составляют оперативные планы решения целей повышения эффективности и развития деятельности торговой организации. Они получают управленческие отчеты о работе и результатах использования ресурсов подразделений на установленный отчетный промежуток, результаты аналитического аккумулирования управленческих сведений, плановые и прогнозные показатели от подразделений и сегментов торговой деятельности, а также сведения о контрагентах [9].

Таким образом, формирование эффективной и оптимальной для деятельности конкретной торговой организации управленческой учетной политики с определением содержания каждого раздела и выбора варианта является важной составной частью системы управленческого учета торговой организации. Учетная политика торговой организации для налогового учета является обеспечением организационно-технического и методологического аспекта организации управленческого учета. Важной составной частью системы управленческого учета является наличие глубоко проработанной управленческой учет-

ной политики с определением содержания каждого его элемента и направления. Она необходима для обеспечения четкой организации управленческого учета с учетом характерных аспектов конкретной организации.

1. Бондарева, Е.М. Учетная политика в системе управления коммерческой торговой организацией / Е.М. Бондарева // Вестник Орел ГИЭТ. – 2015. – №4 (22). – С. 32-37.
2. Даниловских, А.А. Финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия / А.А. даниловских, Е.В. Конвисарова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-3. – С. 398-399.
3. Долгих, А.С. Управленческий учет в оптовой торговле / А.С. Долгих // сб. науч. ст. по итогам международной научно-практической конференции. СПб., 2016. – С. 257-258.
4. Касьянова, Г.Ю. Учетная политика: бухгалтерская и налоговая / Г.Ю.Касьянова. – М.: АБАК, 2017. – С. 160
5. Конвисарова, Е.В. Учет затрат на производство автодорожных работ по центрам ответственности / Е.В. Конвисарова // Автодорожный комплекс России. Проблемы управления, финансирования, учета и способы их преодоления: сб. ст. – Владивосток, 2008. – С.86-89.
6. Куликова, Л.И. Учетная политика организации: новое решение / Л.И. Куликова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет». – 2017. – С. 416.
7. Потехина, Е.Н. Совершенствование системы управленческого учета торговых сетей с целью обеспечения их конкурентоспособности / Е.Н. Потехина // Актуальные проблемы экономики современной России. Марийский государственный университет (Йошкар-Ола). – 2015. – №2. – С.254-259.
8. Тординава, И.К. Роль управленческого анализа в торговом предприятии / И.К. Тординава, О.Н. Демченко // Новая наука: Стратегии и векторы развития, 2016. – № 4-1 (76). – С. 53-55.
9. Konvisarova, E. The nature and problems of tax administration in the Russian federation / E. Konvisarova, I. Samsonova, O.Vorozhbit // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. № 5 S3. – С. 78-83

Рубрика: Состояние и актуальные проблемы финансовой сферы в современных условиях

УДК 338.001.36

К ВОПРОСУ ВЫБОРА ЛИЗИНГА В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.С. Ячmeneва

магистрант 1 курс, кафедра экономики

М.Е. Василенко

канд. экон. наук, доцент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Существующая в России проблема обновления основных фондов, обуславливает потребность отечественной экономики в доступных субъектам хозяйствования источниках финансирования, одним из которых является лизинг. Однако экономическая эффективность данной отрасли является малоизученной как с точки зрения источников финансирования, так и с точки зрения инструмента инвестиционной политики организации.

Ключевые слова и словосочетания: лизинг, рынок лизинга России, эффективность лизинга, лизинговая отрасль, инвестиционная политика, эффективность инвестиций.

ON THE QUESTION OF CHOICE LEASING AS INSTRUMENT OF INVESTMENT POLICY

A.S. Yachmeneva

undergraduate of the 1st year

M.E. Vasilenko

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia. Vladivostok*

Existing problem of renewal of fixed production assets determine domestic economy's exigency in accessible source of financing, one of which is finance lease. However commercial efficiency of this sector is understudied just as source of financing, so from the perspective of investment policy.

Keywords and phrases: *finance lease, leasing industry in Russia, efficiency of leasing, leasing industry, investment policy, return on investment.*

На сегодняшний день лизинг является относительно молодым источником финансирования, как на мировом, так и на отечественном рынке. Естественно, что активно развивавшаяся за рубежом практика финансовой аренды не могла обойти стороной и российское предпринимательство. И после того, как крупнейшие коммерческие организации нашей страны «примерили» на себя роль лизингополучателей, на рубеже 80-90-х г. в России начали активно создаваться компании, основным видом деятельности которых выступил лизинг.

Данный вид экономической деятельности представляет собой комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату [1]. Классический лизинг носит трехсторонний характер взаимоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества. С эффективностью операций последнего все предельно понятно, рассчитать прибыль от реализации товара не сложно. Лизингополучатели тоже определили для себя ряд преимуществ лизинга. С экономической точки зрения можно отметить такие, как:

- ставка удорожания (показатель, аналогичный процентной ставке в банке) зачастую оказывается ниже процентной ставки, которую могут предложить заемщику в кредитной организации;

- применение ускоренного коэффициента амортизации (до 3), который позволяет быстрее принять к расходам стоимость оборудования и, сэкономив на налогах, направить больше денежной наличности на формирование оборотных активов;

- в отличие от процентов банка маржа лизинговой компании, которая является одной из составляющих процента удорожания, облагается налогом на добавленную стоимость, что позволяет клиенту получить налоговый вычет;

- возможность получить субсидирование от государства (непосредственно в связи с участием в лизинговых правоотношениях) на определенных условиях.

Самым сложным и неоднозначным, как не странно, оказался вопрос экономической эффективности лизинговых операций для лизингодателя, который фактически сам является инициатором отношений такого рода. Обратимся к этому вопросу со стороны исторического формирования рынка лизинговых услуг за рубежом и в России. При этом четко отделим лизинг от очень близких, но все-таки отличных понятий: операционной аренды и найма.

На сегодняшний день лизинг является относительно молодым источником финансирования, как на мировом, так и на отечественном рынке. Естественно, что активно развивавшаяся за рубежом практика финансовой аренды не могла обойти стороной и российское предпринимательство. И после того, как крупнейшие коммерческие организации нашей страны «примерили» на себя роль лизингополучателей, на рубеже 80-90-х г. в России начали активно создаваться компании, основным видом деятельности которых выступил лизинг [2].

За прошедшие десятилетия сформировался внушительный ряд методик расчета лизинговых платежей, подлежащих уплате. Одни выстраивают график в соответствии со способом отражения расходов, т.е. способом начисления амортизации, другие обращаются к графику начисления. Методов построения последних также множество: к вашему распоряжению разнообразие способов зачета аванса, формирования самих платежей, распределения выкупной стоимости. Однако, независимо от выбранной методики, основная задача – выстроить графики уплаты и начисления лизинговых платежей таким образом, чтобы получить желаемый финансовый результат от сделки не только в целом, но и на отдельных этапах реализации услуг по договору финансовой аренды.

Таким образом, целью данной статьи стало решение вопроса оценки эффективности лизинга как инструмента инвестиционной политики организации. Другими словами, должен быть дан ответ на вопросы: «Как оценить, насколько эффективно используется капитал компании, которая выбрала лизинг в качестве способа инвестирования? И есть ли смысл нести риски и заключать свой капитал в рамки столь непростого договора, когда есть альтернативы, например, депозит в банке?».

Несомненно, ответить на поставленные вопросы руководству организации необходимо до принятия решения о выборе лизинга в качестве инструмента инвестиционной политики, однако работа с прогнозными данными приводит к снижению точности рассчитанных показателей, которая в данной работе имеет большое значение. В связи с этим, было принято решение провести оценку эффективности инвестирования по средствам договора финансовой аренды на конкретном примере уже осуществленной сделки. В таблице 1 представлен график платежей по рассматриваемому договору лизинга.

Величины ежемесячных платежей и даты их уплаты

Дата платежа	Сумма к оплате, в том числе НДС 18 %	Сумма к начислению, в том числе НДС 18 %	Сумма НДС	Итого без НДС
25.07.2013	11 378,67	11 378,67	1 735,73	9 642,94
25.08.2013	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.09.2013	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.10.2013	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.11.2013	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.12.2013	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.01.2014	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.02.2014	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.03.2014	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.04.2014	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.05.2014	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.06.2014	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
25.07.2014	37 222,68	37 222,68	5 678,04	31 544,64
Итого	458 050,83	458 050,83	69 872,21	388 178,62

Как видно из графика, суммы, подлежащие уплате, соответствуют суммам, которые лизингодатель включит в выручку соответствующего периода. Также по условиям рассматриваемой сделки лизингополучатель вносит обеспечительный платеж в размере 130 634 руб. в начале срока действия договора (в срок до 28.06.2013 г.) финансовой аренды и выкупной платеж в размере 3 000 руб. – в конце, стоимость предмета лизинга составляет 522 536 руб.

Для того чтобы оценить, насколько рациональным для компании был выбор лизинга в качестве инструмента инвестиционной политики далее будет рассчитан модифицированный критерий чистой дисконтированной стоимости. Как уже было сказано, рассмотрение данного метода оценки эффективности лизинговых операций на уже осуществленной сделке будет более наглядным и точным, однако в дальнейшем его можно будет применять и для оценки проектов на стадии их рассмотрения.

В первоначальном виде чистая дисконтированная (приведенная) стоимость денежных потоков или дисконтированный доход (Net present value, NPV) представляет собой сумму поступивших платежей, приведенных к сегодняшнему дню, т.е. скорректированных на ставку дисконтирования [3].

Ставка дисконтирования – это своего рода процентная ставка, дающая возможность оценить денежные потоки в соответствии со стоимостью альтернативных способов инвестирования и уровнем инфляции.

Критерий NPV основан на сопоставлении суммы исходного инвестирования с объемом дисконтированных чистых денежных поступлений [4]. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC \quad (1)$$

где NPV – дисконтированный доход, руб.;

P – доходы за период, руб.;

n – количество периодов;

IC – стоимость передаваемого имущества, руб.;

r – ставка дисконтирования.

Непосредственно в производимой оценке некоторые составляющие формулы имеют иные или более конкретные значения. Так доходы за период – это не что иное, как лизинговые платежи и выкупная стоимость. Авансовый (обеспечительный) платеж от лизингополучателя в данном случае не относится к доходам, а уменьшает стоимость передаваемого имущества. Это связано с тем, что фактически сумма

инвестированного капитала равна не стоимости предмета лизинга, а разнице между ней и поступившим авансом.

Для оценки эффективности лизинговых операций примем условие, что лизинговая компания финансирует сделку за счет собственных средств. Такое условие необходимо в силу того, что, инвестируя заемные у банка средства, лизинговая компания получает целевое финансирование от банка, а значит, перевод таких средств на депозитный счет исключен. В то время как, получив в ходе осуществления своей деятельности доход, у хозяйствующего субъекта, а точнее, его руководства, появляется задача принять решение касательно дальнейшего использования накопленного капитала. И именно расчет чистого дисконтированного дохода может помочь принять рациональное решение или оценить уже принятое. В таблице 2 рассмотрены денежные потоки лизинговой компании по Договору финансового лизинга.

Таблица 2

Денежные потоки лизинговой компании при сдаче оборудования по договору финансовой аренды руб.

Показатели	2 кв. 2013 г.	3 кв. 2013 г.	4 кв. 2013 г.	1 кв. 2014 г.	2 кв. 2014 г.	3 кв. 2014 г.
Приобретение оборудования	-522 536,00	-	-	-	-	-
Обеспечительный платеж	+130 634,00	-	-	-	-	-
Расходы лизинговой компании	-	-23 859,41	-2 071,17	-2 071,17	-6 483,65	-7 334,53
Лизинговые платежи	-	+85 824,05	+111 668,07	+111 668,07	+111 668,07	+37 222,69
Выкупная стоимость	-	-	-	-	-	+3 000,00
Чистый денежный поток (IC)	-391 902,00	+61 964,64	+109 596,90	+109 596,90	+105 184,42	+32 888,16
NPV	+20 742,23					

Данные рассчитаны с учетом того, что предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя. Это не изменяет совокупного объема денежного потока, но отражается на моменте уплаты налога на прибыль, что, как видно из формулы (1), имеет влияние на окончательный результат. Статья «Расходы лизинговой компании» включает в себя несколько позиций: страховую премию, которая по условиям договора подлежит оплате лизинговой компанией, налог на прибыль, НДС и другие расходы, связанные со сделкой. В качестве ставки дисконтирования была взята средневзвешенная процентная ставка кредитных организаций России по депозитным операциям на июнь 2013 г., равная 7,4 % [5]. Данная ставка отражает тот доход, который могла бы получать лизинговая компания, положив денежные средства равные сумме финансирования по сделке на депозит на срок, равный сроку действия договора финансовой аренды. При расчете данная ставка была скорректирована на сумму налога на прибыль (действующая ставка – 20 %), который был бы уплачен компанией с полученного дохода.

Рассмотрим более подробно денежные потоки, представленные в Таблице 1. Отрицательный денежный поток наблюдается только во втором квартале 2013 г., это связано с приобретением предмета лизинга, расходы на который составили 522 536,00 руб. Однако, не вся сумма затрат на приобретение была отражена в чистом денежном потоке и значении IC (стоимости передаваемого имущества), как уже было сказано ранее, данный показатель уменьшается на сумму обеспечительного платежа, который составил 130 634,00 руб.

В последующих кварталах чистый денежный поток принимает значения больше нуля. В третьем квартале 2013 г. показатель расходов лизинговой компании принимает самое большое значение за весь срок действия договора (23 859,41 руб.). Это связано в первую очередь с тем, что в данном периоде подлежит зачету в полном объеме первоначальный аванс, полученный от лизингополучателя, что приводит к возникновению у лизинговой компании обязанностей по уплате налога на прибыль с данной суммы (расчет суммы налога показан в табл. 3).

Расчет налога на прибыль, подлежащего уплате лизинговой компанией в бюджет в связи с реализацией услуг по договору финансовой аренды, руб.

Дата	Признание доходов по сделке, в том числе НДС 18 %	Выручка за вычетом НДС	Принятие к учету расходов по страхованию	Амортизация	Налоговая база	Налог на прибыль к уплате
30.06.2013	-	-	-	-	-	0,00
31.07.2013	11 378,67	9 642,94	416,00	27 676,69	-18 449,75	19 832,19
31.08.2013	167 856,69	142 251,43	416,00	27 676,69	114 158,74	
30.09.2013	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	
31.10.2013	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	2 071,17
30.11.2013	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	
31.12.2013	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	
31.01.2014	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	2 071,17
28.02.2014	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	
31.03.2014	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	
30.04.2014	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	2 071,17
31.05.2014	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	
30.06.2014	37 222,69	31 544,65	416,00	27 676,69	3 451,96	
31.07.2014	40 222,69	34 087,03	416,00	27 676,69	5 994,33	1 198,87

Из представленных данных видно, что для расчета налоговой базы по налогу на прибыль важен не факт поступления лизингодателю платежей от клиента, а графики начисления, в соответствии с которыми происходит признание доходов от сделки. В рассматриваемом случае обеспечительный платеж зачитывается одновременно, однако договором финансовой аренды может предполагаться его равномерный зачет, что еще больше сгладит перепады в размере налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет. Возвращаясь к расчету чистого дисконтированного дохода, стоит отметить, что несмотря на высокий уровень расходов и относительно небольшой объем поступлений по сделке (85 824,05 руб.) чистый денежный поток в рассматриваемом квартале принял положительное значение и составил 61 964,64 руб.

В рамках четвертого квартала 2013 г. и первого квартала 2014 г. поступления лизинговых платежей составили 111 668,07 руб., расходы – 2 071,17 руб. Их небольшая сумма относительно предшествующего и последующих периодов объясняется тем, что НДС, принятый к возмещению с приобретения предмета лизинга еще не «исчерпан» исходящим НДС в соответствии с выставленными в адрес лизингополучателя счетами-фактурами (для упрощения расчетов не берем во внимание возможность возмещения налога из бюджета). В результате лизингодатель получил положительный чистый денежный поток в размере 109 596,90 руб. за каждый из рассматриваемых кварталов.

Поскольку график платежей по договору лизинга аннуитетный, денежный поток по ним во втором квартале 2014 г. остался неизменным (111 668,07 руб.), а в третьем квартале того же года он снизился до 37 222,69 руб. Отрицательный денежный поток в виде расходов лизинговой компании напротив увеличился и составил 6 483,65 руб. и 7 334,53 руб. соответственно. Помимо этого, по окончании договора лизингополучателем была внесена выкупная стоимость в размере 3 000 руб., что также отразилось на результате. Так чистый денежный поток составил 105 184,42 руб. во втором квартале 2014 г. и 32 888,16 руб. в третьем.

Таким образом, выполненные расчеты показали, что в рамках рассматриваемой сделки значение дисконтированного дохода составило 20 742,23 руб., что подтверждает эффективность лизинга как инструмента инвестиционной политики организации. Говоря конкретней, если бы капитал лизинговой компании был направлен на депозит, субъект хозяйствования «потерял» бы 20 742,23 руб., т.е. финан-

совая аренда в данном случае предпочтительней для инвестора. Естественно, необходимо иметь в виду, что, изменив хотя бы одно условие сделки, мы получим иное значение NPV.

Помимо этого, представленный расчет чистого денежного потока показал, что он был положительным во всех кварталах. В ретроспективном анализе этот показатель имеет не самую большую значимость, однако на практике этот он очень актуален для целей планирования, а также является одним из важнейших показателей для современного финансового анализа и управления финансами.

Рассмотренный метод полезно использовать на стадии рассмотрения инвестиционного проекта договора финансовой аренды. В таком случае следует придерживаться следующих правил: если показатель дисконтированного дохода принимает значение больше нуля – проект можно принимать, значение меньше нуля говорит о невозможности получения желаемых доходов – проект стоит отвергнуть, целесообразность проекта с NPV равным нулю следует оценивать по дополнительным факторам.

Применяя критерий приведенных затрат для оценки планируемого инвестирования, в качестве дисконтированной ставки не обязательно брать ставку банка по депозиту. Так, например, можно использовать процент желаемой или планируемой доходности. Помимо этого, нелишним будет принять во внимание риски, которые может понести хозяйствующий субъект, в связи с обесцениванием денежных средств, и скорректировать ставку дисконтирования на предполагаемый уровень инфляции.

Произведенные расчеты показали, что эффективность лизинговых операций зависит не только от ставки удорожания и срока договора финансовой аренды, но и от того, как распределены денежные потоки и построен учет доходов и расходов по сделке. Особенно важны эти вопросы в случае планирования или оценки рассматриваемых проектов. Проведя сравнительный анализ одной и той же сделки, осуществляемой на разных условиях учета, можно выявить наиболее рентабельный способ учета в конкретной ситуации и извлечь из сделки максимальную финансовую выгоду.

Гибкая система оценки эффективности лизинговых операций посредством критерия приведенных доходов позволяет рассчитать рентабельность инвестирования активов в лизинг с учетом уровня желаемого дохода и, в случае необходимости, предполагаемой инфляции, что особенно актуально на сегодняшний день. Более того, трансформируя вычисления, можно определить уровень доходности, к которому должен стремиться хозяйствующий субъект, для достижения планового показателя дисконтированного дохода.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что, создав правильно функционирующий механизм ведения бухгалтерского и налогового учета лизинговых операций, безусловно, можно повысить их эффективность. А в совокупности с перспективным анализом предстоящих сделок с точки зрения увеличения рентабельности и рентабельности правильно организованный учет поможет повысить эффективность деятельности лизинговой компании в целом и вывести ее на новый уровень объемов бизнеса.

Важно отметить, что рассмотренные понятия и методы учета и оценки предназначены не для конкретного субъекта хозяйствования, а для любой компании, рассматривающей лизинг как способ инвестирования, что еще раз доказывает актуальность рассмотренной темы на современном этапе развития отечественного рынка лизинга.

1. Горшков, Р.К. Лизинг: проблемы и перспективы развития в России: монография / Р.К. Горшков, В.А. Дикарева. – Библиотека научных разработок и проектов МГСУ – М, 2012. — 160 с.

2. Часовой, М.Ю. Международный лизинг как фактор модернизации европейской экономики и его влияние на развитие экономики Российской Федерации / М.Ю. Часовой // Актуальные проблемы Европы. – 2013. – №1. – С. 155-164

3. Царцаева, А.В. Экономическая сущность лизинговых отношений [Электронный ресурс] / А.В. Царцаева // Приоритетные направления развития современной экономической науки. Режим доступа: https://interactive-plus.ru/article/17600/discussion_platform

4. Ястребов, К.Н. Лизинг: основы, концепции, методы / К. Ястребов, Г Дыкусов. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. – 404 с.

5. Данные Центрального Банка Российской Федерации о процентных ставках и структуре кредитов и депозитов по срочности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=int_rat

Научное издание

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ –
НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
РОССИИ И СТРАН АТР**

**Материалы XIX Международной научно-практической
конференции студентов, аспирантов и молодых ученых**

26–28 апреля 2017 г.

В 5 томах

Том 2

Под общей редакцией д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка М.А. Портновой

Подписано в печать 15.08.2017. Формат 60×84/8
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. 32,78
Тираж 500 экз. Заказ

Издательство Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано в множительном участке ВГУЭС
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41