

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Международная академия наук высшей школы

Пермский территориальный институт
профессиональных бухгалтеров и аудиторов

*Посвящается 100-летию ПГНИУ
и 55-летию учетной специальности*

**МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ
О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ
КОНТРОЛЬНО-УЧЕТНОЙ И АНАЛИТИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Сборник научных статей

Выпуск 6

Часть 2

Под общей редакцией профессора Т. Г. Шешуковой



Пермь 2016

УДК 65.01: 657: 004
ББК 65.050.2: 65.052
М 75

Молодые ученые о современном состоянии контрольно-учетной и аналитической деятельности в рыночной экономике: сб. науч. ст. / под общ. ред. проф. Т. Г. Шешуковой; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2016. – Вып. 6, ч. 2. – 178 с.

ISBN 978-5-7944-2767-7 (ч. 2)

ISBN 978-5-7944-2765-3 (вып. 6)

ISBN 978-5-7944-1625-1

Сборник содержит статьи студентов, аспирантов и молодых ученых России и зарубежья, в которых рассматриваются проблемы реформирования бухгалтерского учета, внедрения международных стандартов учета и отчетности, совершенствования бухгалтерского и налогового учета на предприятиях, развития аудита, а также актуальные вопросы экономического анализа.

Издание подготовлено с использованием материалов из системы «КонсультантПлюс», предоставленной ЗАО «ТелекомПлюс» (г. Пермь).

Предназначен для специалистов в области бухгалтерского учета, экономического анализа, аудита и финансов, а также преподавателей, аспирантов и студентов вузов, обучающихся по направлению бакалавриата и магистратуры Экономика, профили «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит», «Финансы и кредит».

УДК 65.01: 657:004
ББК 65.050.2: 65.052

*Печатается по постановлению редакционно-издательского совета
Пермского государственного национального исследовательского университета*

*Редакционная коллегия: д. э. н., проф. Т. Г. Шешукова (научный редактор),
к. э. н., доц. К. Ю. Котова, к. э. н., доц. Т. В. Пащенко*

ISBN 978-5-7944-2767-7 (ч. 2)

ISBN 978-5-7944-2765-3 (вып. 6)

ISBN 978-5-7944-1625-1

© ПГНИУ, 2016

*Н.С. Нечеухина,
заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита,
д.э.н., профессор
Н.А. Полозова
Уральский государственный экономический университет,
Екатеринбург, Россия*

КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: В статье рассматриваются ключевые систематизированные принципы, методы и подходы к организации и функционированию учета в системе контроллинга строительного предприятия, которые позволяют оценить не только уровень учетного процесса, но и определить актуальные направления его совершенствования по центрам финансовой ответственности.

Ключевые слова: *контроллинг, концепции управления, центр финансовой ответственности, центр затрат, центры прибыли, центр доходов, управленческие решения, ключевые принципы, специфические функции менеджмента.*

Основу системы контроллинга составляет информация о деятельности предприятия и состоянии рыночной среды его функционирования, регулярный и своевременный сбор которой, ее анализ и планирование приобретают первостепенное значение в современных российских реалиях. В связи с этим возрастает интенсивность и насыщенность информационных потоков, требующих систематизации, унификации для обеспечения эффективности [4]. При сложном производстве контроллинг разбивается по технологической цепочке. Так, при наличии дочерних предприятий ответственность за конечные финансовые результаты и функции оперативного управления делегированы дочерним предприятиям, а прибыль внутри разбивается по подразделениям (внутренний хозрасчет). В ведении центров ответственности затрат находятся денежные потоки, инвестиции, контроль за стратегическими целями предприятия, так как отдельные подразделения могут в своей деятельности расходиться со стратегическими задачами головного предприятия.

Контроллинг начинается с анализа производственных и сбытовых затрат подразделениями — центрами ответственности. Бухгалтер-контролер может обладать правом «вето» при принятии многих управленческих решений, таких как: обоснование цены; новые инвестиции; покупка и производство новых товаров и изделий; формирование производственной ассортиментной структуры. Существенное внимание уделяется подготовке информации руководителю, значимых показателей финансового плана (бюджета) и разработке мероприятий для реализации заданных целей. Особое место отводится конъюнктурным решениям вопроса, сведениям о конкурентах и т. д. С этой целью предоставляется прогнозная финансовая оценка мероприятий [6]. Оперативно анализируются:

1. Ликвидность предприятия.
2. Отклонение плановых величин от факта, причины.
3. Прогноз развития событий.
4. Мероприятия по снижению затрат.

Для решения данных и других задач рекомендуется: разрабатывать систему внутренней отчетности и специальный программный продукт; рассчитать точку безубыточности; произвести анализ зависимостей между объемом производства, себестоимостью, прибылью, трудовыми затратами и т. д. С этой целью ежемесячно составляется и представляется менеджеру отчетность, а именно:

- статистика объемов выпуска;
- расчет издержек производства и обращения;
- исчисление финансовых результатов по различным схемам учета затрат;
- расчет суммы покрытий (маржинального дохода);
- расчет показателей рентабельности;
- расчет ликвидности;
- статистика движения и использования рабочей силы;
- статистика движения запасов;
- расчет денежных потоков;
- инвестиционные расчеты и т. д.

Организационные основы механизма формирования системы контроллинга экономического потенциала на строительном предприятии, как правило, включают в себя вопросы организации службы контроллинга, определения ее места в организационной структуре управления предприятием, анализа информационных потоков.

Контроллинг всегда ориентируется на некоторую специфику предприятия, организационную структуру, продолжительность и повышенную сложность используемых на предприятии бизнес-

процессов, развитость структуры и эффективность тактического и стратегического управления, сильную зависимость результата от личностных и профессиональных качеств менеджеров [3].

На строительных предприятиях координация управленческих воздействий связана со спецификой хозяйственно-правовых отношений, которые состоят в следующем:

1. участниками договорных отношений в строительном подряде могут выступать несколько сторон - подрядчики, субподрядчики, заказчики, инвесторы, девелоперы, посреднические организации и др.;

2. в организации и методике учета строительного предприятия имеются особенности, связанные с видом деятельности, со строительной продукцией, экономические и организационные, а также особенности внешней среды;

3. строительная продукция – это отдельные виды или этапы работ, объекты строительства;

4. договоры строительного подряда характеризуют сроки исполнения работ, цену, порядок оплаты, сроки обнаружения некачественного выполнения работ (неисполнения условий договора), правовые обязательства, риски случайной гибели;

5. учетно-аналитические составляющие договоров строительного подряда определяют состав участников, правовые признаки, получение прибыли, реализацию строительной продукции (услуг), ведение бухгалтерского учета, контроль и анализ затрат;

6. к общим специфическим особенностям относятся сочетание строительного и промышленного производства, местонахождение объекта строительства (объекта учета) вне места нахождения подрядчика, долгосрочный характер освоения капитальных работ, продолжительность производственного цикла в изготовлении строительной продукции, метод определения дохода от сдачи строительных работ (услуг) – по этапам работ или по завершении всего объема, выявление финансового результата.

Учитывая сложившуюся ситуацию, особую актуальность приобретает внедрение единой системы контроллинга в строительных холдинговых компаниях, способной проводить централизованную оценку ситуации, возможных последствий принимаемых решений и ожидаемых результатов [5]. Строительные холдинги располагают значительными резервами, которые могут проявляться не только в использовании передовых технологий производства работ и концентрации капитала, но и в изменении учетной, финансовой, кадровой политики, а также в преобразовании организационной структуры.

При формировании системы контроллинга в строительных холдинговых компаниях разрабатывается комплекс взаимосвязанных модулей: выделение центров ответственности, построение комплексной системы оценочных показателей, формирование системы мониторинга, механизма регулирования.

Экономическая составляющая включает в себя анализ развития предприятия, экономическое обоснование формирования системы контроллинга, построение модели системы.

Для управления разработкой технико-экономического обоснования (ТЭО) организации системы контроллинга на строительном предприятии создаются специфические органы, наделенные всеми необходимыми полномочиями, которые призваны:

- повысить ответственность за конечный результат;
- обеспечить гибкое и оперативное реагирование на изменение внешних и внутренних условий;
- сформировать рекомендации для принятия управленческого решения руководством предприятия.

Для этого необходимо собрать компетентных сотрудников из всех важнейших подразделений экономического и информационного блоков, которые способны работать в команде, независимо от их прочих выполняемых функций и отношений в иерархии предприятия. В связи с тем, что основные механизмы разработки ТЭО системы контроллинга и непосредственные источники основных ресурсов проекта контроллинга предприятия находятся в рамках одной организации, то необходимо создать внутрифирменную организационную структуру управления, особо подчеркнув значение работы над ТЭО в преобразовании системы управления организационным развитием предприятия. При этом необходимо согласовать «материнскую структуру» (т. е. структуру, в рамках которой будет осуществляться проект) с новой «выделенной» проектной структурой.

«Выделенная» организационная структура управления создается исключительно для разработки ТЭО организации системы контроллинга. Основными организационными ресурсами для такой структуры являются ресурсы «материнской» организации, которые на время разработки ТЭО выделяются в структуру.

Такой тип структуры получил название «адхократической» (от латинского выражения *ad hoc* - «по случаю»), так как они имеют разовое ситуационное значение. Данная организационная структура управления применяется в случаях, когда заказчиком, исполнителем и инвестором является само предприятие (это так называемые «внутренние» проекты, которые реализуются одними структурными подразделениями).

ми для других подразделений одного и того же предприятия). Такая «выделенная» организационная структура управления ТЭО системы контроллинга может в дальнейшем превратиться во внутреннюю действующую структуру - службу контроллинга (дирекцию по контроллингу или департамент контроллинга).

ТЭО организации системы контроллинга непосредственно опекается руководством, а руководитель проекта, и отдельные сотрудники проекта полностью освобождаются от своей обычной деятельности. При этом вся ответственность лежит на руководителе предприятия, который полностью ориентирует свою деятельность на реализацию ТЭО.

Работа над ТЭО системы контроллинга будет успешной, если в команде по разработке обоснования сумеют устранить следующие препятствия:

- застарелое мышление в границах экономических отделов;
- старое понимание ролей (это не мое дело, надо спросить у шефа и т.п.);
- доминирование существующей иерархии между членами команды;
- инертность структур, принимающих решение;
- противостояние между экономическими и финансовыми службами.

По содержанию команда ТЭО - это группа специалистов высокой квалификации, обладающих знаниями и навыками, необходимыми для эффективного достижения целей. Организация работ по в рамках такой формы управления характеризуется высокой оперативностью и быстротой реализации разработок, поскольку команда солидарно ответственна за результаты деятельности и, соответственно, имеет следующие преимущества:

- по сравнению с другими структурами управления, в условиях которых руководители тематических и функциональных подразделений вынуждены участвовать в нескольких проектах одновременно, в структуре все усилия руководителя и команды исполнителей концентрируются на решении одной единственной задачи;

- реализуется принцип единоначалия, поскольку все члены команды полностью ориентированы на ТЭО и руководителя предприятия.

Одним из требований проектного подхода в управлении является выделение организационного подразделения и руководителя ответственного за проект. В ходе анализа соответствующей литературы [1,2] и на основе опыта экспериментального апробирования предлага-

емых методов авторы рекомендуют следующие организационные решения:

- формированием ТЭО организации системы контроллинга предприятия должна заниматься специальная группа - команда, формируемая на стадии разработки из числа «профильных» специалистов.

При этом необходимо учитывать, что команда требует определенных затрат времени в организации эффективной деятельности, имеет свой жизненный цикл, который состоит из следующих периодов:

- Период формирования команды - специалисты, члены команды собираются вместе с чувством настороженности и принужденности, так как не работали вместе. Главные трудности на этом этапе обусловлены: личными ощущениями, взаимоотношениями в команде, определением места команды внутри предприятия. Необходимо время, чтобы внутри группы развилось чувство сотрудничества и единой команды, сформировались общие нормы, стандарты и ценности.

- Период срабатываемости членов команды - это период начала совместной работы, развития сплоченности группы, решающей коллективную задачу. Обычно он характеризуется повышенным уровнем конфликтности, вызванным различием в характерах специалистов. В ходе совместной работы члены команды начинают понимать, что они используют различные подходы и методы реализации проекта. Для этого этапа характерны следующие проблемы:

- трудности работы команды (перекладывание полномочий, неслаженность в действиях на первых порах);
- проявление характеров (неформальные лидеры, властолюбивые участники и т.п.);
- обсуждение проблем (споры по любому поводу);
- ошибки руководства (слабый контроль, внезапные смены настроения, ошибки в планировании и распределении ресурсов);
- сложные взаимоотношения (конфликты, отсутствие взаимопомощи и доверия).

- Период нормального функционирования. Его рабочая стадия является наиболее продолжительным и наиболее продуктивным для формирования системы контроллинга, поскольку каждый член почувствовал свою роль и свое место в коллективе, с которым ему предстоит работать в течение всего жизненного цикла проекта. Это стадия характеризуется максимальным раскрытием индивидуальных творческих способностей, члены команды понимают друг друга и учитывают интересы.

- Реорганизация команды. Реорганизация команды состоит в

количественном и качественном изменении объемов и видов работ, привлечением новых специалистов, перераспределением должностных обязанностей, что обусловлено внутренним и внешним окружением. Это является нормальным процессом развития команды. Главное на этом этапе, чтобы члены команды ощущали удовлетворение своей работой и готовы были работать вместе и в дальнейшем. Как полагает автор, для формирования и организации системы контроллинга не характерно «классическое расформирование команды». При реализации системы контроллинга предприятия жизненный цикл команды исключает период «расформирования команды». Команда контроллинга удовлетворена общими результатами совместной деятельности и ее члены плавно перетекают в подразделения и службы контроллинга предприятия (Дирекцию по контроллингу или Департамент контроллинга).

Все вышеизложенное позволило авторам представить модель формирования команды, которая включает описание характеристик, задач, командных характеристик, процесс формирования команды, изменений в команде и командной деятельности. Целесообразное формирование команды с учетом жизненного цикла влияет на эффективность всей последующей деятельности: руководство и качество принятия решений улучшается, появляется последовательность в отстаивании позиций и разумная кооперация среди членов команды.

Создание структуры системы контроллинга на строительных предприятиях может проходить по следующим сценариям:

- Создание временных рабочих групп, наделенных полномочиями осуществлять контроллинговые функции.
- Передача определенных полномочий системы контроллинга планово-экономическим подразделениям.
- Создание в организационной структуре управления предприятием отдельного структурного подразделения - службы контроллинга (это может быть Дирекция по контроллингу или Департамент контроллинга, отдел и т.п.).

Именно последний сценарий организации службы контроллинга как отдельного самостоятельного структурного подразделения предприятия (дирекция по контроллингу, департамент контроллинга и т.п.) представляется автору исследования наиболее приемлемым и оптимальным вариантом. В рамках реализации третьего сценария на предприятии формируется самостоятельное структурное подразделение - команда, имеющая четкую установку на достижение цели ТЭО - организация службы контроллинга (Дирекция по контроллингу или Департамент контроллинга).

Эта система управления концентрирует внимание всей команды на разработке ТЭО и создании службы контроллинга, все члены команды не отвлекаются на выполнение других обязанностей. Более того, в такой системе реакция на принятое управленческое решение наступает гораздо быстрее, так как информация уже не ходит по вертикалям функциональной иерархии. В такой команде существует высокий уровень мотивации и взаимопонимания, а у членов команды одна цель и общая ответственность. Специалисты из разных областей работают вместе и при надлежащем руководстве стараются оптимизировать проект формирования контроллинга целиком, а не только те участки, где они являются экспертами. По мнению автора, команда для организации службы контроллинга является оптимальным решением.

Вся обработанная информация службы контроллинга предназначена для руководителя финансово-экономического блока предприятия (заместителя директора по экономике, финансового директора и т.п.) и генерального директора, поэтому служба контроллинга подчиняется руководителю финансово-экономического блока. Таким образом, руководство службы контроллинга (отдела, управления, дирекции, департамента и т.п.), получит достаточно высокий статус и независимость от других финансово-экономических подразделений предприятия.

Более того, служба контроллинга ставится в некотором роде в привилегированное положение, поскольку приказом заместителя генерального директора по экономике и финансам, остальные функциональные подразделения обязаны предоставлять службе контроллинга всю необходимую информацию.

Завершающим этапом формирования контроллинга является разработка системы регулирования отклонений, которая обеспечивает выявление и оценку возникших рассогласований в деятельности структурных подразделений холдинга, определяет их причины и вырабатывает предложения по их уменьшению.

Долгосрочный характер эффективной работы контроллинга определяется его способностью адаптироваться к быстроменяющимся условиям внешней среды. Система контроллинга регулярно обновляется посредством актуализации ее связей с внешней средой, стратегией и менеджментом строительного холдинга.

Подводя итоги, можно отметить, что в нашей стране имеется значительный потенциал развития концепции и методов контроллинга и, главное, возможностей их практического применения.

Внедрение системы контроллинга на строительных предприятиях, в т.ч. в строительных холдингах позволяет повысить эффективность всего процесса управления его экономической деятельностью. Можно с уверенностью утверждать, что при сравнительно небольших затратах строительное предприятие (холдинг) получает в свое распоряжение специализированную, системно организованную информацию для оперативного и стратегического управления, направленную на достижение желаемого состояния с сохранением ключевых параметров хозяйствующего субъекта как системы.

Список литературы

1. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
2. Марков Д.А., Пыткин А.Н. Особенности функционирования информационной системы промышленного предприятия. – Екатеринбург: Институт экономики, 2008. – 82 с.
3. Нечеухина Н.С. Моделирование учетных событий в системе контроллинга – Екатеринбург: Институт экономики, 2009. – 250 с.
4. Управленческий учет. Под ред. А.Д. Шеремета. – М.: Инфра-М, 2008. – 429 с.
5. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
6. Шешукова Т.Г., Пономарёва С.В. Оценка и трансформация статей финансовых активов и обязательств в формат МСФО //Международный бухгалтерский учёт. 2011.№28. С. 2-12.

CONTROLLING AS A TOOL OF REGULATION AND CONTROL PROCESSES IN CONSTRUCTION COMPANIES

Necheukhina N.S., head of accounting and audit, Doc.Econ.Sci., professor

Polozova N.A.

*Ural State Economic University
Yekaterinburg, Russia*

Abstract: In article the key systematized principles, methods and approaches to the organization and account functioning in system of controlling of the building enterprise which allow to estimate not only level of registration process are considered, but also to define actual directions of its perfection on the centers of financial responsibility.

Keywords: *controlling, management concepts, the center of financial responsibility, the center of expenses, the centers have arrived, the center of incomes, administrative decisions, the key principles, specific functions of management.*

Р.Д. Павлов
Научный руководитель Савина О.Н.,
ассистент кафедры «Налоги и налогообложение»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет)
Москва, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ АДАПТАЦИИ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ К УСЛОВИЯМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы адаптации системы налогообложения Российской Федерации в условиях экономических санкций. В условиях рыночных отношений система налогообложения является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма регулирования экономики. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование экономики страны в целом. Цель работы – оценить текущую ситуацию в РФ и внести конкретные предложения по совершенствованию системы налогообложения. Полученный результат позволяет внести предложения по совершенствованию отдельных видов налогов и сборов в РФ.

Ключевые слова: *система налогообложения, экономические санкции, Российская Федерация, налоговая политика, адаптация, совершенствование, налоги, сборы.*

Экономические последствия введения санкций в отношении России можно рассматривать двояко. С одной стороны, они обусловили нарастание макроэкономической нестабильности и спад национальной экономики. С другой стороны – обнажили внутренние противоречия, которые накапливались в течение более 20 лет. При этом, экономический спад 2014-2015 гг. отличается от других кризисов, имевших место в истории нашей страны. И эти отличия дают основания утверждать, что даже в условиях экономических санкций и дешевой нефти, а точнее, благодаря им, у страны появился реальный шанс для реформирования экономики.

Налоговая система, особенно в период сложной геополитической обстановки, падения цен на нефть, беспрецедентного снижения курса рубля и усиления оттока капитала должна выступить мощным стимулятором экономического развития.

Налоговая система является одним из главных элементов рыночной экономики. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

Налоговая система включает в себя: установление прав и обязанностей налогоплательщиков, установление прав и обязанностей налоговых органов, установление объектов налогообложения, постановку на учет налогоплательщиков и присвоение им идентификационного номера, установление налогов и льгот, установление структуры налоговых органов.

Целью налоговой системы является создание условий для эффективных воспроизводственных процессов в народном хозяйстве РФ, создания предпосылок для решения социальных проблем как в стране в целом, так и в отдельных регионах, а также создание условий для осуществления внешнеэкономической деятельности и т. д.

Налоговое бремя — важная характеристика налоговой системы и объект особого внимания налоговой политики, поскольку общий уровень налоговой нагрузки и ее распределение оказывают прямое воздействие на экономические стимулы, структуру производства и социальные отношения. Понятна и нынешняя особая актуальность налоговой проблематики для России по причине возникающих осложнений с формированием бюджета. Что касается величины целесообразного, необходимого, оптимального, допустимого уровня налогообложения, то ни теория, ни мировая практика обложения не дают ответа на вопрос о размерах налогового бремени, которое может быть признано целесообразным для России.

Приоритеты Правительства РФ в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее - создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности. Налоговая система РФ должна сохранить свою конкурентоспособность по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций, а процедуры налогового администрирования должны стать максимально комфортными для добросовестных налогоплательщиков.

Несовершенство налоговой системы усугубляется чрезмерной бюрократизацией и излишним администрированием развития малого

предпринимательства со стороны государства. Несмотря на государственные меры по совершенствованию налогового законодательства, налоговый пресс на предпринимательскую деятельность остается тяжелым.

Принимая это во внимание, возникает необходимость оценки масштабов налоговых изменений, осуществляемых в России, и их роли и влияния на развитие малого бизнеса России.

Реформирование налоговой системы – это объективный процесс, необходимый для развития производства, повышения его эффективности. Проблемы совершенствования налогообложения товаропроизводителей вызваны тем, что рыночные условия и новые возможности использования экономических рычагов и стимулов социальных факторов ориентируют организации на достижение максимально возможного эффекта, даже в условиях имеющихся ограниченных ресурсов, и коренных хозяйственных перемен во всем производственном процессе.

Цели налоговой политики формируются под воздействием целого ряда факторов, важнейшими из которых являются экономическая и социальная ситуация в стране. Государство, используя экономические рычаги, должно минимизировать отрицательные проявления рыночных механизмов хозяйствования и обеспечить эффективное функционирование налоговой системы, реформировать бюджетную систему управления, повысить ее эффективность, обеспечить социальную направленность реформ.

Важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы РФ. В то же время необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень.

Эффективная налоговая политика является одним из основных условий динамичного развития экономики России. А выработка четких и эффективных инструментов налоговой политики и налогового регулирования, способных минимизировать налоговую нагрузку на субъекты хозяйствования государственного сектора и частный бизнес является необходимым в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса.

За последние несколько лет в налоговое законодательство было внесено ряд изменений, которые принесли положительные результаты. К примеру: снижение налогового бремени за счет уменьшения до 20% ставки налога на прибыль организаций, увеличение «амортизационной премии», расширение возможностей по применению специальных

налоговых режимов и т.д. Но российской налоговой системе, по-прежнему, присущи определенные недостатки:

- во-первых, значительные возможности уклонения от уплаты налогов, стимулирующие развитие теневой экономики, и возникновение множества налоговых споров;
- во-вторых, ярким недостатком является фискальная направленность налоговой политики (при этом роль регулирующей и социальной функции налогов принижена) и недостаточное использование налоговых механизмов в целях стимулирования инвестиционной, инновационной и предпринимательской активности, расширения производства;
- в-третьих, несовершенство налогового администрирования.

Действующая ныне система налогообложения не позволяет представить наглядный, функционально очерченный сценарий регулирования экономики. Глава Минэкономразвития А. Улюкаев, наоборот считает ее качественной. Именно поэтому, невзирая на сложную геополитическую обстановку, нужно заботиться не об увеличении доходов бюджета, основным источником которых являются налоговые поступления, а сокращать бюджетные расходы. Бюджетные доходы можно увеличить не с помощью многолетних манипуляций с изменениями налоговых ставок, механизмов взимания, налогового администрирования, а путем повышения деловой активности и роста промышленного производства, который влечет за собой рост налоговых поступлений, и только в такой взаимосвязи можно обеспечить активное (притом неинфляционное) участие бюджетной системы в решениях ключевых проблем социально-экономического развития страны. Наличие «эффективной налоговой системы» в России не предполагает никаких изменений в перспективе, даже в период геополитических рисков и экономических санкций.

Для адаптации системы налогообложения в условиях экономических санкций, в целях преодоления сырьевой направленности российской экономики, необходимо интенсивное развитие внутреннего производства. Для этого следует в корне менять экономическую политику: снижать учетную ставку по кредитам и налоги на предприятия несырьевого сектора, защищать внутренний рынок и поддерживать экспорт. Создание системы импортозамещения в условиях введения санкций, целями которой являются:

- обеспечение национальной и государственной безопасности РФ;
- достижение технологической независимости в критических областях;

- содействие формированию положительного сальдо торгового баланса;
- выращивание национальных лидеров для завоевания глобального рынка.

Следует преодолеть как деформацию структуры производства (сокращение доли промышленности и увеличение быстрыми темпами непроизводственного сектора экономики (финансы и сфера услуг)), так и налоговой системы (снижение доли косвенного налогообложения, изменение налогообложения доходов физических лиц, повышение роли имущественного налогообложения).

Все чаще звучит точка зрения о том, что «без кардинальной перестройки промышленной и экономической стратегии страна сможет выжить, но рискует надолго остаться в аутсайдерах мирового сообщества». По мнению уполномоченного при президенте России по правам предпринимателей Б.Ю.Титова, России нужна новая промышленная политика; денежно-кредитная, тарифная, налоговая политика государства должны служить интересам роста экономики, а система государственного регулирования малого бизнеса нуждается в упрощении и унификации, поскольку «административная волокита и коррупционное давление на бизнес становятся...факторами, прямо влияющими на безопасность страны». Представители предпринимательского сообщества настаивают на необходимости предоставления комплекса налоговых льгот инвесторам (как юридическим, так и физическим лицам), индексации тарифов естественных монополий и других государственных корпораций по принципу «инфляция минус», упрощения процедур регулирования для малых предприятий, работающих легально, уменьшения ключевой процентной ставки до уровня «инфляция минус», совершенствования антиинфляционной политики, механизмов валютного регулирования и валютного контроля.

Российская налоговая система не должна быть унифицированной. Предложения по совершенствованию отдельных налогов:

1) Налог на прибыль. Введение дифференцированной прогрессивной шкалы ступенчатых ставок налога на прибыль с учетом величины налогооблагаемой прибыли предприятия в диапазоне от 10 до 40%. Следует освобождать от налогообложения прибыли средства, направляемые на инвестиционные цели.

2) Страховые взносы. Снижение ставки, поскольку сохранение высоких ставок социального налогообложения не позволяет развиваться малому производственному и социальному бизнесу; тормозит формирование среднего класса, который составляет основу экономи-

ки; способствует росту цен; снижает платежеспособный спрос; сокращает инвестиции в производство.

3) НДФЛ. Обеспечение нормального соотношения уровня минимальной оплаты труда и прожиточного минимума, высокой прогрессивности налогообложения больших и спекулятивных доходов, создание системы социальных льгот для населения с низкими доходами, отмена обложения доходов лиц, заработная плата которых ниже прожиточного минимума.

4) НДС. Изучение отраслевой структуры поступления данного налога, свидетельствует о том, что основная доля выплат НДС приходится на промышленные предприятия обрабатывающего сектора экономики, где ощущается острая нехватка инвестиционных ресурсов, где включение налога в цену резко снижает конкурентоспособность продукции. Поэтому целесообразным,

- во-первых, оценить реальные налоговые поступления, проанализировав величину поступления налога в бюджет и возмещений предприятиям и организациям;
- во-вторых, необходимо снизить ставку налога,
- в-третьих, рассмотреть возможность ее дифференцирования в разрезе основных секторов экономики.

В результате экономических и политических изменений, произошедших в России за последние годы сформировалась экономическая система, в которой капитализм существует в искаженном виде. Не работают механизмы эффективной конкуренции, рыночной концентрации и накопления капитала у наиболее производительных фирм; отсутствуют стимулы для эффективного производительного использования ресурсов; нет прозрачных и соблюдаемых всеми правил экономического поведения. В результате для хозяйственной системы в России оказались характерными такие существенные изъяны, как гипертрофированная и большей частью негативная роль различного рода неформальных отношений в экономике; особая роль административной власти в хозяйственных отношениях. В результате Россия встает на путь, ведущий к закреплению за нею ее нынешнего положения бедной и лишенной возможности «догоняющего» роста мировой экономической периферии.

Таким образом, налоговая система должна чутко реагировать на любые изменения в экономической, социальной и политической обстановке в стране. Она должна быть инструментом оптимизации воспроизводственных процессов в стране, устанавливать оптимальное соотношение между отдельными налогами и сборами с тем, чтобы стимулировать необходимые отраслевые пропорции в народном хо-

зяйстве, обеспечить достойный уровень жизни населения России, устранить двойное налогообложение доходов, учитывать мировой опыт налогообложения.

В завершении хочется отметить о том, что в целом санкции запада не грозят крахом российской экономике и в частности налоговой системе и не способны сильно повлиять на дальнейшее развитие страны в ближайшее время. Но все же, во многом их действие имеет негативное влияние на будущие перспективы и в нынешних условиях следует либо договариваться со странами, которые ввели и присоединились к санкциям, либо пересматривать экономическую модель всей страны.

Список литературы

1. Электронный журнал «Налоговая политика и практика» [Электронный ресурс]: Официальное издание ФНС России. - Режим доступа: <http://nalogkodeks.ru>.

2. Электронный журнал «Российский налоговый курьер» [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://www.rnk.ru>.

3. Электронный журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]: Что ждет налоговую систему РФ в ближайшей перспективе. - Режим доступа: <http://fd.ru>.

ASPECTS FOR THE ADAPTATION OF THE RUSSIAN TAX SYSTEM TO CONDITIONS OF ECONOMIC SANCTIONS

Pavlov R.D.

Supervisor Savina O.N., assistant to Taxes and Taxation department
Financial University under the Government of the Russian Federation (Financial university)
Moscow, Russia

Abstract: The article deals with the issues of adaption the taxation system in the face of economic sanctions in Russian Federation. In terms of market economy, the system of taxation is one of the key economic regulators, it's the main part of financial and credit mechanism of regulation of the economy. On how properly system of taxation was constructed depends the efficient functioning of the economy as a whole. The purpose of this article - to assess the current situation in the Russian Federation and to make concrete proposals on improving tax system. The result of the work allows to make proposals for the improvement of certain types of taxes and fees in the Russian Federation.

Keywords: tax system, economic sanctions, Russian Federation, tax policy, adaptation, improving, taxes, fees.

Т.В. Пащенко,
доцент кафедры учета, аудита и экономического анализа,
к.э.н., доцент
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
Пермь, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ БУХГАЛТЕРСКИХ ЭКСПЕРТИЗ

Аннотация: В теории экономического анализа известно множество аналитических методов и приемов. Однако их применимость обусловлена вопросами конкретного экспертного исследования. Исходя из практики экспертных учреждений, наиболее часто используемые при экспертизе аналитические приемы можно разделить на три основные группы: методы статистического анализа, методы экономического анализа и методы финансового анализа. В то же время на рассмотрение эксперта нередко ставятся вопросы, например, о возможности избежания предприятием невыплаты заработной платы или о наличии возможности покрытия имеющихся долгов своевременно. При этом следование, как правило, заключается, в изучении только денежных потоков организации как метода обоснования выводов эксперта. Однако не всегда это приводит к категоричным и безусловным выводам.

Ключевые слова: *судебно-бухгалтерская экспертиза, экономический анализ, заработная плата, денежные потоки*

В ходе производства экономических экспертиз применяется широкий арсенал методов. Как правило, все приемы исследования в экспертизе относительно объекта исследования будут носить характер документального контроля, так как проводятся на основании представленных правоохранительными органами документов и не предполагают проверки фактического наличия отраженных в материалах данных. Применение конкретного набора приемов будет зависеть от задач, поставленных перед экспертом, т.е., по сути, от вида экспертизы. Так, при налоговой экспертизе за основу будут приняты учетные, расчетные и экономико-правовые методы, а при финансово-аналитической – статистические и аналитические. Однако нередко возникает необходимость применения аналитических методов и в рамках бухгалтерской экспертизы. Например, в ходе экспертизы невыплаты заработной платы перед экспертом наряду с вопросами учетного характера (определить размер начисленной и фактически выплаченной

за период заработной платы) ставят вопросы, требующие выполнения аналитических процедур – определить, имелась ли на предприятии возможность выплачивать сотрудникам заработную плату своевременно. Кроме того, невозможно проведение любой экономической экспертизы без применения статистических методов (например, группировки данных), что также требует аналитического подхода к исследованию данных. При этом не всегда эффективно применение только стандартных методических подходов (как, например, группировка данных, расчет абсолютных и относительных показателей). В таких вопросах эксперту необходимо проанализировать не только количественную, но и качественную сторону рассматриваемых экономических событий.

Аналитические методы представляют собой один из видов методов экспертизы на основе учетных данных и состоят в выявлении, анализе и оценке соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности проверяемого экономического субъекта. Их применение основано на существовании явной причинно-следственной связи между анализируемыми показателями и/или событиями финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, целью данной статьи является рассмотреть применение аналитических методов и приемов в ходе проведения экономических экспертиз и соотнести их с конкретными видами экономических преступлений.

В целом, расчетно-аналитические методы предполагают использование статистических методов, методов экономического и финансового анализа. Классификация этих методов наиболее полно, на взгляд автора, изучена и представлена ведущими учеными Санкт-Петербургской школы бухгалтерского учета и экономического анализа, такими как Ковалев В.В. [3] и Войтоловский Н.В. [8].

Статистические методы – приемы, с помощью которых экспертиза может определить качественные и количественные характеристики исследуемых хозяйственных операций и процессов, не содержащихся в исходной экономической информации (бухгалтерском балансе, расчетных ведомостях на заработную плату и т.п.). Они применяются тогда, когда необходимо уточнить приближенные величины, перейти от одних величин к более точным характеристикам количественных связей и отношений. К основным статистическим методам, используемым при проведении судебно-экономических экспертиз, относятся сводка и группировка данных, определение абсолютных, относительных и средних величин, построение рядов динамики, таблиц и графический метод.

Сводка представляет собой комплекс последовательных операций по обобщению конкретных единичных факторов, образующих совокупность, для выявления типичных черт и закономерностей, присущих изучаемому процессу в целом. Группировка предполагает расчленение множества единиц изучаемой совокупности на группы по определенным существенным для них признакам (например, группировка кредиторов по сроку задолженности).

Абсолютные показатели характеризуют количественные размеры изучаемых процессов (явлений), а относительные представляют собой результат деления одного абсолютного показателя на другой и выражают соотношение между рассматриваемыми процессами (явлениями), например, выполнение плана, структуру и т.д. Средние величины представляют обобщенную количественную характеристику признака в конкретных условиях.

Ряды динамики представляют собой ряды изменяющихся во времени значений изучаемого показателя, расположенных в хронологическом порядке с разбивкой по периодам времени.

Построение таблицы предполагает рациональную, наглядную и компактную форму представления данных, которая содержит числовую характеристику исследуемой совокупности по одному или нескольким существенным признакам, связанным логикой экономического анализа.

Проиллюстрируем использование этих методов на условном примере.

Обстоятельства дела: в исследуемый период на предприятии ООО «Ромашка» не выплачивалась заработная плата сотрудникам предприятия, в связи с чем у предприятия образовалась задолженность по заработной плате перед сотрудниками предприятия.

На разрешение эксперта *поставлены вопросы:*

1. Какая сумма заработной платы была начислена сотрудникам предприятия за указанный период?
2. Какая сумма была удержана и выплачена сотрудникам предприятия за указанный период?
3. Имелась ли у предприятия задолженность по заработной плате за указанный период?
4. Имелась ли у предприятия возможность выплачивать сотрудникам заработную плату ежемесячно?

Для исследования и анализа *представлены следующие документы:*

- 1) кассовая книга за указанный период;

2)подшивка первичных документов по счету 50 «Касса» за указанный период;

3)подшивка первичных банковских документов и журнал-ордер по счету 51 «Расчетный счет» за указанный период;

4)расчетно-платежные ведомости по начислению заработной платы за указанный период.

На первом этапе проверки по данным расчетно-платежных ведомостей эксперты определили сумму начисленной заработной платы работникам предприятия, размер удержаний, сумму заработной платы, перечисленной работникам через банк, а также сумму заработной платы, выданной наличными денежными средствами. При этом проводилась арифметическая сверка подсчетов и сверка остатков сумм заработной платы на конец соответствующего месяца и начало следующего за ним. Нарушений в подсчетах и переносе остатков не обнаружено. Итоги подвелись общей суммой по месяцам, подлежащим проверке. По результатам этапа была составлена следующая аналитическая таблица (суммы условные).

Таблица 1

*Сведения о начислении и выплате заработной платы
ООО «Ромашка»*

<i>Месяц</i>	<i>Остаток начальный</i>	<i>Начислено за месяц</i>	<i>Удержано</i>	<i>Выдано наличными</i>	<i>Перечислено через банк</i>	<i>Остаток конечный</i>
Июнь	1 540 022,70	567 085,70	88 846,76	60 268,35	83 644,79	1 874 348,50
Июль	1 874 348,50	569 056,04	94 820,38	118 436,32	702 748,52	1 527 399,32
Август	1 527 399,32	432 067,10	78 228,92	11 625,36	780 762,94	1 088 849,20
Сентябрь	1 088 849,20	457 317,59	78 344,06	14 616,71	38 483,14	1 414 722,88
Октябрь	1 414 722,88	403 720,27	158 343,01	7 127,75	455 796,41	1 197 175,98
Ноябрь	1 197 175,98	360 885,30	50 694,10	4 387,74	0,00	1 502 979,44
Декабрь	1 502 979,44	361 650,72	79 861,55	252 187,00	0,00	1 532 581,61
Январь	1 532 581,61	268 372,41	35 078,91	13 119,22	0,00	1 752 755,89
Февраль	1 752 755,89	262 626,41	34 777,36	6 634,42	7275,35	1 966 695,17
Март	1 966 695,17	237 558,17	33 216,00	498 334,35	0,00	1 672 702,99
<i>ИТОГО</i>		<i>3 920 339,71</i>	<i>732 211,05</i>	<i>986 737,22</i>	<i>2 068 711,15</i>	

Следующий этап состоял в установлении сумм, фактически выплаченных работникам через кассу предприятия, на основании данных кассовой книги и первичных документов по счету 50 «Касса», а также в проверке оформления расходных документов, подтверждаю-

щих эти выплаты. В оформлении документов нарушений не обнаружено. Итоги подводились по десяти месяцам, подлежащим проверке. По результатам проверки расхождений с данными расчетно-платежной ведомости не выявлено.

Далее по данным кассовой книги была определена сумма поступлений от оказания услуг, возврата подотчетных сумм и привлечения займов (суммы условные):

- в июне поступило 9 423 рубля 97 коп.;
- в июле – 600 рублей 00 коп.;
- в августе – 5 075 рублей 00 коп.;
- в сентябре – 2 200 рублей 00 коп.;
- в октябре – 5 220 рублей 00 коп.;
- в ноябре – 12 795 рублей 98 коп.;
- в декабре – 286 016 рублей 73 коп., в том числе заемные средства от физического лица в размере 284 005 рублей 00 коп.;
- в январе – 16 620 рублей 00 коп., в том числе заемные средства от физического лица в размере 13 120 рублей 00 коп.;
- в феврале – 7 005 рублей 00 коп.;
- в марте – 521 020 рублей 00 коп., в том числе заемные средства от физического лица в размере 260 000 рублей 00 коп. и заемные средства от физического лица в размере 260 000 рублей 00 коп.

Всего за период поступило в кассу 865 976 рублей 68 коп., в том числе заемные средства 817 125 рублей 00 коп.

Далее проверялись первичные банковские документы и журналы-ордера по счету 51 «Расчетный счет». Целью проверки было установление размера фактически перечисленной суммы заработной платы на лицевые счета сотрудников предприятия, суммы поступлений на расчетный счет предприятия и суммы, перечисленные с расчетного счета предприятия по платежным и инкассовым поручениям (в том числе в бюджет и внебюджетные фонды).

При исследовании документов было установлено, что ООО «Ромашка» имеет один расчетный счет. Все первичные документы по расчетному счету имеются в наличии, искажения сумм не обнаружено, к выпискам с расчетного счета прикладываются все оправдательные документы.

В результате исследования были получены следующие данные (суммы условные).

Таблица 2

*Сведения о поступлениях на расчетный счет
и первоочередных списаниях с расчетного счета ООО «Ромашка»*

<i>Месяц</i>	<i>Поступило за месяц</i>	<i>Перечислено в бюджет, по платежным и инкассовым требованиям</i>	<i>Перечислено зара- ботной платы</i>
Июнь	519200,00	218672,70	83644,79
Июль	899020,76	2503,77	702748,52
Август	1704000,00	0,00	780762,94
Сентябрь	454330,51	80996,00	38483,14
Октябрь	543700,00	604,00	455796,41
Ноябрь	0,00	99919,00	0,00
Декабрь	16168,01	15400,00	0,00
Январь	0,00	0,00	0,00
Февраль	7729,66	0,00	7275,35
Март	0,00	0,00	0,00
ИТОГО	4144148,94	418095,47	2068711,15

Таким образом, расхождений с данными расчетно-платежной ведомости не обнаружено.

Итак, на основании проведенных расчетов и ограничиваясь имеющимися данными, *можно сделать следующие выводы:*

1. Сумма начисленной заработной платы сотрудникам ООО «Ромашка» за исследуемый период составила 3 920 339 рублей 71 коп.
2. Сумма удержаний из заработной платы сотрудников ООО «Ромашка» за исследуемый период составила 732 211 рублей 05 коп.

Сумма заработной платы, выплаченной наличными денежными средствами, составила 986 737 рублей 22 коп., сумма заработной платы, перечисленной на лицевые счета сотрудников, составила 2 068 711 рублей 15 коп.

3. Задолженность по заработной плате перед сотрудниками ООО «Ромашка» в исследуемый период имела. На конец исследуемого периода задолженность с учетом остатков невыплаченной заработной платы на начало периода составила 1 672 702 рубля 99 коп.

4. Учитывая размеры поступлений от реализации продукции, размеры перечислений в бюджет, а также размеры задолженности перед с персоналом по заработной плате следует сделать вывод о невоз-

возможности ООО «Ромашка» выплачивать заработную плату ежемесячно.

Однако данный вывод, основанный только на изучении денежных потоков, является неполноценным и, скорее, вероятностным, чем безусловным. Использование такого зауженного подхода и формирование некатегоричного вывода является методической ошибкой с позиции эксперта-бухгалтера (методические ошибки ранее рассматривались в работах автора [5,6]).

Для установления факторов, влияющих на результаты хозяйственной деятельности с тем, чтобы учесть их на стадии исследования общих результатов работы организации, необходимо применять полный спектр *методов экономического и финансового анализа*. Эти методы широко освещаются ведущими экономистами-аналитиками для целей управления деятельностью организации, в частности Ефимовой О.В. [1], Селезневой Н.Н. и Ионовой А.Ф. [7], Мельник М.В. [4] и Дранко О.И. [2]. Основными среди них являются горизонтальный анализ, вертикальный (структурный) анализ, трендовый анализ, анализ относительных показателей (коэффициентов), сравнительный (пропорциональный) анализ, факторный анализ.

В основе *вертикального* анализа лежит иное представление бухгалтерской отчетности - в виде относительных величин, характеризующих структуру обобщающих итоговых показателей. Обязательным элементом анализа служат динамические ряды этих величин, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе хозяйственных средств и источников их покрытия.

Горизонтальный анализ позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей или их групп, входящих в состав бухгалтерской отчетности. В основе этого анализа лежит исчисление базисных темпов роста балансовых статей или статей отчета о прибылях и убытках.

Трендовый анализ используется для поиска направленности изменения финансово-экономических показателей, устанавливаемый на основе тенденций роста или спада. Тренд определяется сравнением каждой позиции отчетности с показателями предшествующих периодов. Он может быть выражен и в виде расчетной спрямляемой кривой изменения экономического показателя, построенной математической обработкой данных отчетности посредством динамических рядов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем в рамках перспективного, прогнозного анализа. Трендовый анализ можно применять тогда, когда экспертная задача поставлена таким образом, что требует от эксперта вероятностного вывода.

Сравнительный (пространственный) анализ – использует принцип сравнения фактически достигнутых результатов с плановыми. В рыночных условиях предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию (работы, услуги) и необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия, повышения доходов его работников. Основу современных планов составляют договоры, заключенные с потребителями (покупателями) продукции, работ, услуг, в том числе с государственными органами и поставщиками материально-технических ресурсов.

Сравнительный (пространственный) анализ может иметь внутрихозяйственное направление и проводиться посредством анализа сводных показателей отчетности по отдельным показателям работы фирмы, дочерних предприятий, филиалов, подразделений, цехов, а также межхозяйственного анализа показателей данного предприятия в сравнении со среднеотраслевыми данными.

Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель, проведенный с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. При этом, факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда анализ дробят на составные части, так и обратным, когда составляют баланс отклонений и на стадии обобщения суммируют все выявленные отклонения фактического показателя от базисного за счет отдельных факторов.

Методы финансового анализа – это система научных приемов, используемых в экономической экспертизе для выявления причинных связей, обусловивших конфликтные ситуации в хозяйственных операциях и процессах, которые стали объектом расследования. В основном, данный метод на практике сводится к анализу экспертом-экономистом финансовых коэффициентов. В литературе выделяют пять групп финансовых коэффициентов по следующим направлениям финансового анализа: анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ текущей деятельности, анализ рентабельности и анализ положения и деятельности на рынке капитала. Однако в рамках судебных экспертиз используют не все эти категории, а только коэффициенты, характеризующие платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность исследуемого предприятия.

Известны десятки этих показателей, поэтому для удобства они подразделяются на несколько групп. Чаще всего выделяют пять групп показателей по следующим направлениям финансового анализа.

1. *Анализ ликвидности.* Показатели этой группы позволяют

описать и проанализировать способность предприятия отвечать по своим текущим обязательствам. В основу алгоритма расчета этих показателей заложена идея сопоставления текущих активов (оборотных средств) с краткосрочной кредиторской задолженностью. В результате расчета устанавливается, в достаточной ли степени предприятие обеспечено оборотными средствами, необходимыми для расчетов с кредиторами по текущим операциям. Поскольку различные виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности (конвертации в абсолютно ликвидные средства - денежные средства), рассчитывают несколько коэффициентов ликвидности.

2. *Анализ финансовой устойчивости.* С помощью этих показателей оценивается состав источников финансирования и динамика соотношения между ними. Анализ основывается на том, что источники средств различаются уровнем себестоимости, степенью доступности, уровнем надежности, степенью риска и др.

3. *Анализ текущей деятельности.* С позиции кругооборота средств текущая деятельность любого предприятия представляет собой процесс непрерывной трансформации одних видов оборотных активов в другие. Эффективность текущей финансово-хозяйственной деятельности может быть оценена протяженностью операционного цикла, зависящей от оборачиваемости средств в различных видах активов. При прочих равных условиях ускорение оборачиваемости свидетельствует о повышении эффективности. Поэтому основными показателями этой группы являются показатели эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов: выработка, фондоотдача, коэффициенты оборачиваемости средств в запасах и расчетах.

4. *Анализ рентабельности.* Показатели этой группы предназначены для оценки общей эффективности вложения средств в данное предприятие. В отличие от показателей второй группы здесь абстрагируются от конкретных видов активов, рентабельность капитала анализируют в целом. Основными показателями поэтому являются рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала.

5. *Анализ положения и деятельности на рынке капитала.* В рамках этого анализа выполняются пространственно-временные сопоставления показателей, характеризующих положение предприятия на рынке ценных бумаг: дивидендный выход, доход на акцию, ценность акции и др. Этот фрагмент анализа выполняется главным образом в компаниях, зарегистрированных на биржах ценных бумаг и котирующих там свои акции. Любое предприятие, имеющее временно свобод-

ные денежные средства и желающее вложить их в ценные бумаги, также ориентируется на показатели данной группы.

Использование указанных методов позволит дать всестороннюю оценку деятельности организации и сделать выводы не только на основе данных по одному направлению деятельности. Так, в указанном примере использовались только данные о движении денежных средств. Но расчетные операции могут носить и неденежный характер (взаимозачеты, перевод долга, новации, расчеты векселями или иными финансовыми вложениями и т.п.). С учетом такой информации выводы эксперта могут существенно отличаться от приведенных выше.

Для расчета данных показателей необходимы формы бухгалтерской финансовой отчетности. В настоящее время использование таких форм затруднено, так как для малых предприятий они имеют упрощенный вид, а индивидуальные предприниматели вообще могут не вести бухгалтерский учет и не составлять, соответственно, бухгалтерскую отчетность. В этом случае можно порекомендовать использование регистров бухгалтерского учета (например, оборотно-сальдовой ведомости) либо составление альтернативных форм отчетности и проведение анализа на основе рассчитанных экспертом данных.

Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / О.В. Ефимова и др. М.: Издательство «Омега-Л», 2013. 388 с.
2. Дранко О.И. Финансовый менеджмент: Технологии управления предприятием. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 351.
3. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. 424 с.
4. Мельник М.В., Бердников В.В. Финансовый анализ: система показателей и методика проведения. М.: Экономика, 2006. С. 159.
5. Пашенко Т.В. Методические ошибки проведения судебно-бухгалтерских экспертиз // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». Выпуск 4 (15). Пермь, 2012. С. 88-93.
6. Пашенко Т.В. Методы исследования судебно-бухгалтерской экспертизы // Пятый Пермский международный конгресс ученых-юристов: материалы международной научно-практической конференции (г.Пермь, Перм. гос. нац. иссл. ун-т, 24-25 октября)/отв.ред. О.А. Кузнецова; Перм. госу. нац. иссл. ун-т. Пермь, 2014. С. 243-245.
7. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 693.
8. Экономический анализ: основы теории. Комплексный ана-

лиз хозяйственной деятельности организации: учебник / под ред. проф. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой, проф. И.И. Мазуровой. М.: Высшее образование, 2006. 513 с.

ANALYTICAL METHODS APPLICATION IN FORENSIC ACCOUNTING

Pashchenko T.V., associate professor of accounting, audit and economic analysis, Cand.Econ.Sci., associate professor

Perm State University

Perm, Russia

Abstract: In the theory of the economic analysis the set of analytical methods and acceptances is known. However their applicability is caused by questions of specific expert research. Proceeding their practitioners of expert organizations who are most often used in case of examination analytical acceptances it is possible to divide into three primary groups: methods of the statistical analysis, methods of the economic analysis and methods of a financial analysis. At the same time for consideration of the expert questions, for example, of a possibility of avoidance of nonpayment by the entity wage plans or about availability of a possibility of a covering of the available debts timely are quite often put. At the same time following, as a rule, consists, in studying only of cash flows of the organization as method of reasons for conclusions of the expert. However not always it leads to categorical and unconditional conclusions.

Keywords: *forensic accounting, economic analysis, salary, cash flows*

Н.С. Перевозчиков,
студент бакалавриата группы МЭЗ-10
Научный руководитель Савина Е.О.
ассистент кафедры «Налоги и налогообложение»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет)
Москва, Россия

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В работе проводится анализ налоговых поступлений в налоговых доходах, поступающих в бюджет субъекта, а также в налоговых доходах, поступающих в местные бюджеты за 2006-2014 гг. Основное внимание уделяется рассмотрению таких видов налогов, как: налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог, - из региональных налогов, а также такие виды налогов, как: земельный налог, налог на имущество физических лиц, - из местных налогов.

Ключевые слова: *налоговые поступления, консолидированный бюджет субъекта РФ, доходы местных бюджетов, федеральные налоги, региональные налоги, местные налоги, экономический кризис*

Ивановская область является дотационным¹ регионом, а значит ее дефицит ее бюджета пополняется за счет денежных средств, получаемых от федерального бюджета РФ. Тем не менее, я считаю, что у этого региона есть весь потенциал стать независимым регионом.

Рассмотрим налоговые доходы Ивановской области на 2006-2014 гг. (см. Рис. 1).

Основную долю налогов Ивановской области занимает консолидированный бюджет. На протяжении рассматриваемого периода налоговые доходы росли с каждым годом. Единственный спад наблюдался в 2009 году. В целом налоговые доходы за тот период упали на 11% и составили 13,4 млрд рублей. Дефицитов бюджета не наблюдалось. Этому способствует тот факт, что Ивановская область является дотационным регионом, а значит любой дефицит бюджета покрывается. Отсюда следует, что неэффективно используется государственная

¹ Дотация - бюджетные средства, предоставляемые региональному бюджету на безвозмездной основе для покрытия текущих расходов. Дотации не оговариваются каким-либо целевым направлением средств.

собственность, либо на территории отсутствуют какие-либо государственные активы, способные генерировать доходы. Это значит, что бюджет Ивановской области находится в значительной зависимости от внешних поступлений.



Рис. 1 Динамика налоговых доходов Ивановской области, тыс. рублей

Рассмотрим региональные налоги Ивановской области за 2006-2014 гг.



Рис. 2 Динамика региональных налогов и сборов Ивановской области, тыс. рублей

В структуру региональных налогов входят: налог на имуще-

ство организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес. Как видно на рисунке (см. Рис. 2). Основу региональных налогов составляет налог на имущество организаций. Закон Ивановской области от 24 ноября 2003 г. N 109-ОЗ определяет размер порядок и срок уплаты данного вида налога. Второе место занимает транспортный налог (Закон Ивановской области от 28 ноября 2002 г. N 88-ОЗ "О транспортном налоге"). И последнее место занимает налог на игорный бизнес (Закон Ивановской области от 4 июля 2012 г. N 54-ОЗ "О ставках налога на игорный бизнес").

Процентное соотношение подробно демонстрируют структуру региональных налогов и сборов Ивановской области (см. Таблица 1).

Таблица 1

Структура региональных налогов и сборов Ивановской области, %

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Налог на имущество организаций	49,59	58,52	82,67	81,98	82,18	84,80	82,11	79,48	76,61
Транспортный налог	24,46	25,77	16,68	17,76	17,56	15,12	17,83	20,44	23,29
Налог на игорный бизнес	23,46	14,08	0,09	0,03	0,03	0,00	0,02	0,06	0,09

Как видно по таблице 1 налог на имущество с 2008 года начал занимать чуть больше 80% всех региональных налогов, когда как в предыдущий год он составлял не более 60%. С этого же периода налог начал составлять не более 1% от всех региональных налогов. Чтобы понять, зависят ли оба явления между собой, посмотрим на темпы прироста данных видов налога.

Таблица 2

*Темпы прироста региональных налогов и сборов
Ивановской области, %*

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	0,00	-5,00	93,92	9,95	7,28	-1,80	17,95	10,56	1,24
Налог на имущество организаций	0,00	12,11	173,97	9,03	7,54	1,33	14,21	7,02	-2,41
Транспортный налог	0,00	0,11	25,50	17,11	6,04	-15,46	39,11	26,75	15,37
Налог на игорный бизнес	0,00	-42,99	-98,74	-66,72	-2,02	-98,63	5583,33	302,35	40,23

Как оказалось, налог на имущество вырос в 2,7 раза в 2008 году, а в целом региональные налоги выросли почти в 2 раза в этом же году. Это говорит о том, что во времена кризиса стоимость имущества растет и налоги повышаются соответственно. Транспортный налог имел тенденцию к росту за исключением 2011 года. В том году он упал на 15,46% и составил 256 млн рублей. Налог на игорный бизнес практически перестал поступать в бюджет с 2008 года. Темпы прироста в том году данного вида налога составили -98,74%.

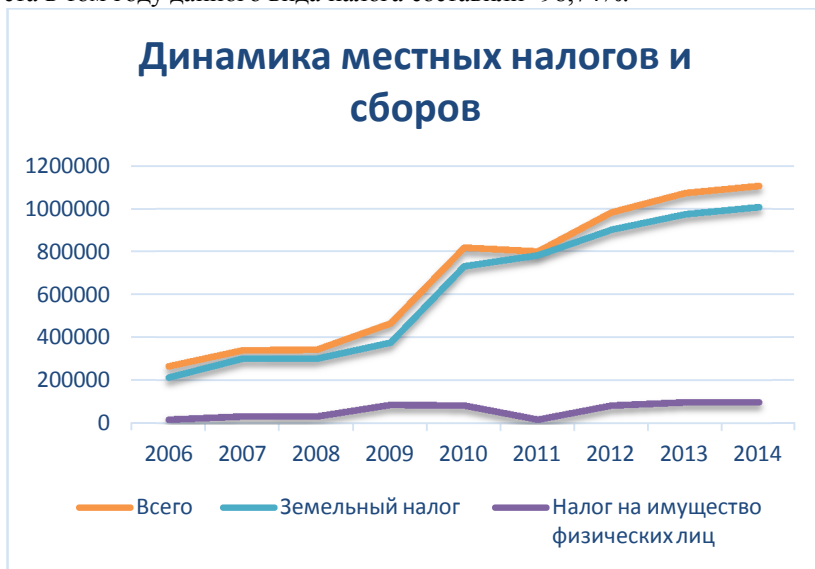


Рис. 3 Динамика местных налогов и сборов Ивановской области, тыс. рублей

В местных налогах и сборах основную долю занимает земельный налог (Решение Ивановской городской Думы от 11 октября 2005 г. N 600). Второе место занимает налог на имущество физических лиц (В соответствии с Законом Ивановской области от 18 ноября 2014 г. N 90-ОЗ с 1 января 2015 г. на территории Ивановской области налоговая база по налогу на имущество физических лиц определяется исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения). Остальное занимают торговые сборы. Структура и темпы прироста представлены ниже.

Таблица 3

Структура местных налогов и сборов Ивановской области, %

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Земельный налог	80,32	88,03	88,16	80,51	89,55	97,58	91,55	90,79	91,04
Налог на имущество физических лиц	9,23	8,97	9,71	18,49	10,18	2,14	8,34	9,11	8,90

За рассматриваемый период земельный налог в 2011 году занимал наибольшую долю. А налог на имущество физических лиц лидировал в 2009 году в структуре местных налогов.

Таблица 4

Темпы прироста местных налогов и сборов Ивановской области, %

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	0,00	28,48	0,41	36,19	75,29	-2,09	22,91	8,93	3,25
Земельный налог	0,00	40,82	0,55	24,38	94,96	6,69	15,32	8,02	3,53
Налог на имущество физических лиц	0,00	24,76	8,73	159,38	-3,46	79,44	379,32	19,07	0,85

Структура налоговых поступлений в консолидированном бюджете субъекта РФ



Рис. 4 Структура налоговых поступлений в консолидированном бюджете Ивановской области, тыс. рублей

Структура налоговых поступлений в консолидированном бюджете субъекта РФ

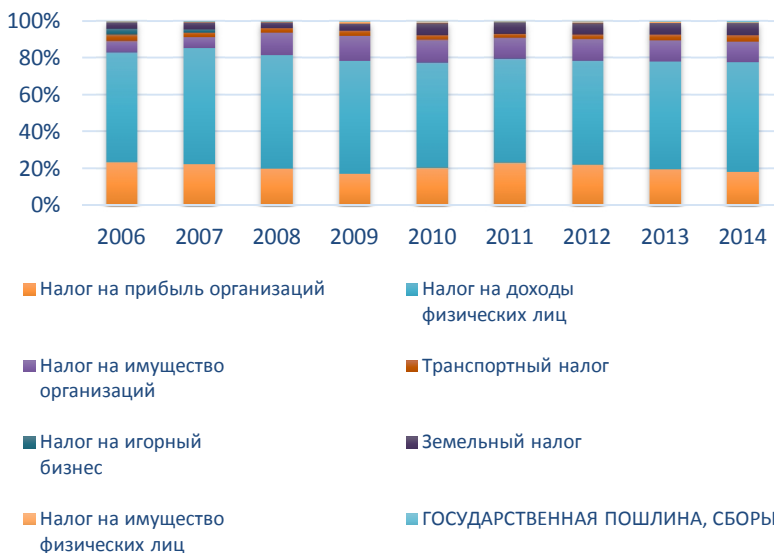


Рис. 5 Структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет Ивановской области, тыс. рублей

Однако реальный рост земельного налога наблюдался годом ранее. В 2010 он вырос на 94,96% и составил около 732 миллионов рублей, за счет чего произошел и общий рост местных налогов.

Рассмотрим динамику налоговых поступлений в консолидированном бюджете Ивановской области (см. Рис. 4)

Из рассматриваемых видов налогов, основную долю налоговых поступлений занимает налог на имущество организаций. Второе значительное место занимает земельный налог. За рассматриваемый период не наблюдалось значительных падений. Однако в 2011 году наблюдался спад данной группы налогов. Но в целом налоговые доходы росли, так как в консолидированный бюджет субъекта РФ поступают также и федеральные налоги.

Рассмотрим долю налогов с учетом некоторых видов федеральных налогов (см. Рис. 5).

На рисунке 5 видно, что в основном рост налоговых поступлений изменяется за счет налога на доходы физических лиц.

Видно, что на динамику консолидированного бюджета в основном оказывают влияние: налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, налог на имущество организаций. Также на таблице 6 представлены изменения долей налоговых поступлений в консолидированный бюджет Ивановской области в количественном выражении (см. Таблица 5).

Таблица 5

*Доля налоговых поступлений в консолидированном бюджете
Ивановской области, %*

<i>Виды налогов/ года</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Налог на прибыль организаций	18,64	19,00	17,66	15,32	17,27	19,56	18,30	16,01	14,80
Налог на доходы физических лиц	46,94	53,70	53,78	54,30	48,52	47,41	46,63	47,99	48,35
Налог на имуще- ство организаций	5,22	5,02	10,77	11,95	10,58	9,77	9,61	9,37	9,00
Транспортный налог	2,58	2,21	2,17	2,59	2,26	1,74	2,09	2,41	2,74
Налог на игорный бизнес	2,47	1,21	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
Земельный налог	2,83	3,41	2,69	3,40	5,46	5,30	5,27	5,18	5,29
Налог на имуще- ство физических лиц	0,32	0,35	0,30	0,78	0,62	0,12	0,48	0,52	0,52
ГОСУДАР- СТВЕННАЯ ПОШЛИНА, СБОРЫ	0,21	0,23	0,24	0,37	0,40	0,36	0,33	0,36	0,44

В разрезе соотношения налоговых поступлений не наблюдается резких изменений. Это говорит о том, что Ивановская область хорошо оптимизирует налоговую политику. Однако я считаю, что налоги на доходы физических лиц занимают слишком большую долю в налоговых поступлениях Ивановской области, учитывая тот факт, что Ивановская область является дотационным регионом. Экономическая ситуация различается в каждом регионе России, а налог взимается в равном объеме со всего населения. С каждым годом налоговые поступления растут, НДФЛ растет, неналоговые доходы уменьшаются, происходит уменьшение государственной собственности, а также снижение

эффективности ее использования. При таком соотношении бюджет региона будет продолжать зависеть от внешних источников.

Как отмечалось ранее земельный налог составляет основную долю рассматриваемых налогов в местных доходах Ивановской области (см. Рис. 6).



Рис. 6 Структура налоговых поступлений в местных доходах Ивановской области, тыс. рублей

Но, учитывая НДС/Л, картина выглядит следующий образом (см. Таблица 6).

Таблица 6

Доля налоговых поступлений доходах местного бюджета Ивановской области, %

Виды налогов/ года	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Налог на доходы физических лиц	64,99	69,26	71,98	69,54	64,04	65,56	66,56	69,38	64,88
Транспортный налог	4,48	3,56	3,64	4,15	3,73	3,01	0,00	0,00	0,00
Земельный налог	9,82	10,99	8,99	10,89	18,00	18,34	18,96	17,77	20,12
Налог на имущество физических лиц	1,13	1,12	0,99	2,50	2,05	0,40	1,73	1,78	1,97
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОШЛИНА, СБОРЫ	0,73	0,73	0,80	1,17	1,31	1,25	1,17	1,25	1,68

Темпы прироста налоговых поступлений в доходах местного бюджета дают понять за счет каких видов налогов изменялись налоговые поступления в целом (см. Таблица 7).

Таблица 7

*Темпы прироста налоговых поступлений в местных доходах
Ивановской области, %*

Виды налогов/ года	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	25,83	22,91	2,71	17,91	4,74	11,56	15,23	-8,55
Налог на доходы физических лиц	34,10	27,73	-0,77	8,58	7,23	13,26	20,11	-14,48
Транспортный налог	0,11	25,51	17,10	6,03	-15,46	-100,00	0,00	0,00
Земельный налог	40,82	0,55	24,38	94,96	6,69	15,32	8,02	3,53
Налог на имуще- ство физических лиц	24,76	8,73	159,38	-3,46	-79,44	379,32	19,07	0,85
ГОСУДАР- СТВЕННАЯ ПОШЛИНА, СБОРЫ	26,43	34,43	50,81	31,58	-0,13	5,20	22,79	22,61

За рассматриваемый период что динамика налоговых поступлений в местные доходы Ивановской области увеличивались. Данные виды налогов входят в консолидированный бюджет Ивановской области, поэтому их динамика уже проанализирована. Интересным фактом является то, что в периоды 2012-2014 года налоговые поступления от транспортного налогового в местные бюджеты исчезли. Однако в консолидированном бюджете наблюдался рост поступлений от данного вида налогов. Доля НДФЛ в доходах местного бюджета намного больше чем в налоговых поступлениях консолидированного бюджета Ивановской области и составляет порядка 65-70%. За рассматриваемый период наблюдается значительное изменение структуры налоговых поступлений. Так, например, доля земельного налога увеличилась в 8% в 2010 году и составила 18% в общей доле налоговых поступлений в местных доходах Ивановской области. Доля налога на имущество физических лиц увеличилась в 2009 году на 1,5 %, то есть в 2,5 раза. Однако это было явлением кризиса, как и в 2012 году, т. к. в другие года значительных скачков больше не наблюдалось. Налоговая политика Ивановской области в области взимания НДФЛ выглядела рискованной. В периоды спада доходы населения падают, необходимо поддерживать их путем создания рабочих мест, стимулирования бизнеса, но рост налогов на доходы физических лиц наблюдался как раз из-за инфляции.

Проанализировав налоговые поступления можно сделать вывод о том, что налоговые доходы за рассматриваемые период увеличились. Однако бюджет региона не является самостоятельным и в большей мере зависит от внешних источников. Очень маленькая доля неналоговых доходов, а значит с каждым годом происходит уменьшение государственной собственности, а также снижение эффективности ее использования.

Известный факт, что доходы, которые извлекает Москва из экономической и финансовой деятельности, не могут идти в сравнение с малыми доходами ивановского бюджета. В этих условиях налог на прибыль предприятий для Москвы - это огромные деньги, а для Иваново – слишком маленькие средства, на который даже нельзя заплатить зарплату бюджетникам.

Такая ситуация находит полное отражение в налоговой статистике. Из данных министерства экономики следует, что после перечисления средств в федеральный бюджет индекс налогового обеспечения одного жителя Москвы превышает аналогичный показатель по Ивановской области в 8 раз.

Стоит также отметить, что размеры помощи, получаемой Ивановской областью из центра, примерно совпадают с объемом федеральных налогов, собранных на территории Ивановской области.

Если рассматривать налоговую политику Ивановской области на сегодняшний день, то она в какой-то мере является оживленной. В последние годы рассматриваемого периода в области созданы благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса.

С 1 января 2013 года в области введена патентная система налогообложения. Не смотря на то, что в данном анализе не была рассмотрена УСН, в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для налогоплательщиков, выбравших объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, с 2012 года снижена налоговая ставка с 15 до 5 процентов по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, по отдельным видам экономической деятельности – сельское хозяйство, рыболовство, рыбоводство, обрабатывающие производства, строительство, гостиницы и рестораны, транспорт и связь, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, предоставление

прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства.¹

Для увеличения доходного потенциала бюджета Ивановской области, в том числе по налогу на имущество организаций, принимались меры по совершенствованию регионального законодательства Ивановской области. Забегая вперед, в целях увеличения налогового потенциала местных бюджетов на всей территории Ивановской области с 1 января 2015 года предусмотрен переход к исчислению налога на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения.²

Основной целью налоговой политики Ивановской области должно быть сохранение и увеличение доходного потенциала региона для обеспечения сбалансированности бюджетной системы Ивановской области в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Она должна быть нацелена на динамичное поступление налогов и сборов и других обязательных платежей в консолидированный бюджет Ивановской области и строиться с учетом изменений законодательства Российской Федерации при одновременной активной работе органов государственной власти и органов местного самоуправления. В этой связи хотелось бы сказать, что у Ивановской области есть весь потенциал стать независимым регионом, но этого можно достичь только при тесной работе с государственной властью и органами местного управления.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ).
2. Основные направления налоговой политики Ивановской области на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов.
3. Интернет-сайт ФНС России - www.nalog.ru.

¹ Основные направления налоговой политики Ивановской области на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов.

² Основные направления налоговой политики Ивановской области на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов.

TOPICAL ISSUES OF FISCAL POLICY OF THE IVANOVO REGION

Perevozchikov N.S., student of the Economy direction, group MЭ3-10
Supervisor Savina O.N., assistant to Taxes and Taxation department
Financial University under the Government of the Russian Federation (Financial university)
Moscow, Russia

Abstract: The paper carries out the analysis of tax incomes in the tax revenues coming into the budget of the region, as well as tax incomes received by the local budgets during the period of 2006-2014. Main attention is paid to such regional types of taxes, as property tax, gambling tax, vehicle tax, and such local types of taxes, as land tax, property tax.

Keywords: *tax revenues, the consolidated budget of the region, incomes of local budgets, federal taxes, regional taxes, local taxes, economic crisis.*

И.В. Пескишев,
*аспирант 1 курса направления Экономика,
профиль «Бухгалтерский учет, статистика»
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
Пермь, Россия*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ВЕЛИЧИНЫ АУДИТОРСКОГО РИСКА ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы, связанные с недостаточным, по мнению автора, раскрытием аспектов методологии расчета величины аудиторского риска в некоммерческих организациях. Проведен сравнительный анализ применяемых методов, выявлены их сильные и слабые стороны. Отличие некоммерческих организаций от коммерческих структур привело к выявлению дополнительных рисков, которые существенно повлияли на расчет аудиторского риска. В заключение автором представлена разработанная методика расчета аудиторского риска в некоммерческих организациях.

Ключевые слова: *аудиторский риск, некоммерческая организация, риск, оценка, обнаружение*

Аудиторский риск, его оценка предусмотрены перечнем обязательных процедур как в международных стандартах аудита (МСА), так и в российских Федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности (ФПСАД), а также Федеральных стандартах аудиторской деятельности (ФСАД). Вместе с тем необходимо отметить, что ни МСА, ни ФПСАД и ФСАД, в полном объеме не раскрывают вопрос расчета величины аудиторского риска. Об этом свидетельствует и сложившаяся ситуация в современной экономике, представленная не только коммерческими, но и некоммерческими хозяйствующими субъектами, для которых вопрос расчета величины аудиторского риска не полностью раскрыт в специальной литературе. В тоже время разница между коммерческими и некоммерческими организациями существенна. Она заключается в различных целях и нормативно-правовом регулировании их деятельности.

Таким образом, недостаточное раскрытие аспектов методологии расчета величины аудиторского риска некоммерческих организа-

ций, свидетельствует о незавершенности научного процесса в данной области и подтверждает актуальность представленного исследования.

В научной литературе, под аудиторским риском понимается вероятность необнаружения существенных искажений отчетности в случае, когда такие искажения реально существуют, или указанные в аудиторском заключении несуществующие нарушения. В том и другом случае формируются неправильные выводы по результатам проверки, а в итоге неправильное аудиторское заключение.

Существуют два основных метода оценки аудиторского риска:

- качественный (интуитивный);
- количественный.

Качественный (интуитивный) метод заключается в том, что аудитор, исходя из собственного опыта, знания и понимания деятельности клиента, определяет аудиторский риск на основании отчетности в целом или отдельных групп операций как высокий, вероятный и маловероятный, а также использует эту оценку при планировании аудита. Таким образом, данный метод характеризуется профессиональным суждением аудитора, что добавляет субъективности в оценку аудиторского риска. В этом заключается основное отличие данного метода от количественного.

При оценке уровня аудиторского риска количественным методом используют трехкомпонентную формулу аудиторского риска [13]:

$$AR = IR * CR * DR, \text{ где} \quad (1)$$

AR – аудиторский риск;

IR – неотъемлемый риск (внутрихозяйственный);

CR – риск системы контроля;

DR - риск необнаружения.

Суть данного метода заключается в использовании опросных листов для определения каждой компоненты аудиторского риска. Однако, в разных источниках приводятся различные варианты опросных листов, что доказывает об отсутствии единообразия к подходу расчета аудиторского риска.

Современная мировая практика сложилась таким образом, что допустимое значение совокупного аудиторского риска не должно превышать 5%:

$$AR < 5\% \quad (2)$$

Такое правило в профессиональной формулировке звучит так: «уровень доверия или доверительный интервал должен быть не меньше 95% (пять из ста подписанных аудитором заключений неверны по спорным вопросам). [16]

Проведем анализ качественного (интуитивного) и количественного методов оценки аудиторского риска. Данные представим в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ качественного и количественного методов оценки аудиторского риска

<i>Метод</i>	<i>Обоснование</i>	<i>Применение</i>	<i>Требования</i>
Качественный	Определение уровня существенности и оценка аудиторского риска, как по отдельным группам операций, так и по отчетности в целом	Согласованные процедуры	Необходимость наличия у аудитора опыта и знаний финансового состояния клиента
Количественный	Количественный расчет уровня существенности и аудиторского риска	Аудит	Знание специализированных методов расчета уровня существенности и их адаптации к специфике деятельности аудируемого лица

Представленные данные в таблице 1 позволяют понять, что качественный метод применяется аудиторами, как правило, при согласованных процедурах. Это обусловлено тем, что проводя проверку экономического субъекта неоднократно, аудиторами уже была изучена специфика деятельности такой организации, а также проблемные элементы ее функционирования. В свою очередь, применение количественного метода актуально при проведении аудите финансовой отчетности экономического субъекта. Таким образом, можно выявить сильные и слабые стороны каждого метода (см. таблицу 2).

Таблица 2

Сильные и слабые стороны методов оценки аудиторского риска

<i>Метод</i>	<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
Качественный	Наличие у аудитора опыта и знаний финансового состояния клиента. Развитое профессиональное суждение	Субъективизм. Риск несоблюдения кодекса профессиональной этики (скептицизма)

<i>Метод</i>	<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
Количественный	Обоснованность, объективность полученных данных расчетным путем. Знание специализированных методов расчета уровня ответственности	Отсутствие единых методик расчета компонентов аудиторского риска.

Исходя из сравнительного анализа, а также сильных и слабых сторон используемых на практике методов, автором, для совершенствования методики расчета величины аудиторского риска для некоммерческих организаций был выбран количественный метод.

Прежде чем совершенствовать существующую методику, необходимо определить основные отличия некоммерческих организаций от коммерческих.

Таблица 3

Сравнительная характеристика коммерческой и некоммерческой организации

<i>Характеристики</i>	<i>Коммерческая организация</i>	<i>Некоммерческая организация</i>
Нормативное регулирование деятельности	ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (в ред. 01.07.2014) ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ (в ред. 06.04.2015) ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (в ред. 06.04.2015)	ФЗ о «некоммерческих организациях» от 12.01.1996 № 7-ФЗ (в ред. 02.05.2015)
Цель деятельности	Получение прибыли	Достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, политических, научных и управленческих целей, направленных на достижение общественных благ
Распределение прибыли от коммерческой деятельности	Распределяется между участниками юридического лица	Расходуется для достижения Уставных целей организации

При совершенствовании методики расчета величины аудиторского риска в некоммерческих организациях, будем основываться на фактах отличия ее от коммерческих структур.

Исходя из этого, можно выделить ряд рисков, характеризующих именно некоммерческую организацию. Такими рисками будут являться:

- 1) риск устойчивой потребности общества в деятельности некоммерческой организации;
- 2) риск устойчивости правового регулирования деятельности некоммерческих организаций;
- 3) риск устойчивого социально-экономического развития страны;
- 4) риск принятия недобросовестных решений в деятельности некоммерческих организаций по указанию ее членов;
- 5) риск недостаточной компетенции руководства некоммерческой организации;
- 6) риск финансового планирования деятельности некоммерческой организации, в качестве диверсификации доходов ее источников;
- 7) риск нецелевого использования денежных средств некоммерческой организации;
- 8) риск несоблюдения принципа раздельного учета затрат;
- 9) риск недостаточного опыта аудитора в сфере проверок некоммерческих организаций;
- 10) риск неиспользования аудитором современных информационно-статистических систем при проведении аудита в некоммерческих организациях.

Каждый представленный риск, можно отнести к одному из трех компонентов общего аудиторского риска. Данные представлены в таблице 4.

Таблица 4

*Риски некоммерческих организаций в составе
компонентов аудиторского риска*

<i>Внутрихозяйственный (неотъемлемый) риск</i>	<i>Риск системы кон- троля</i>	<i>Риск необнаружения</i>
риск устойчивой потребности общества в деятельности некоммерческой организации	риск недостаточной компетенции руководства некоммерческой организации	риск недостаточного опыта аудитора в сфере проверок некоммерческих организаций

<i>Внутрихозяйственный (неотъемлемый) риск</i>	<i>Риск системы контроля</i>	<i>Риск необнаружения</i>
риск устойчивости правового регулирования деятельности некоммерческих организаций	риск финансового планирования деятельности некоммерческой организации, в качестве диверсификации доходов ее источников	риск неиспользования аудитором современных информационно-статистических систем при проведении аудита в некоммерческих организациях
риск устойчивого социально-экономического развития страны	риск нецелевого использования денежных средств некоммерческой организации	
риск принятия недобросовестных решений в деятельности некоммерческих организаций по указанию ее членов	риск несоблюдения принципа раздельного учета затрат	

Определив риски некоммерческих организаций в составе компонентов аудиторского риска, отметим, что совершенствование методики расчета величины аудиторского риска, будет заключаться в совершенствовании опросных листов по каждому компоненту аудиторского риска.

Таким образом, помимо стандартных вопросов, используемых в опросных листах, представленных в научной литературе, опросный лист для расчета внутрихозяйственного риска будет включать в себя следующие дополнительные вопросы (см. таблицу 5).

Таким же образом, в опросный лист риска системы внутреннего вопроса был введен ряд дополнительных вопросов, представленных в таблице 6.

Таблица 5

Дополнительные вопросы для опросного листа внутрихозяйственного (неотъемлемого) риска

№	Факторы риска	Классы риска						Контрольная графа
		высокий		средний		низкий		
		описание	оценка	описание	оценка	описание	оценка	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Члены НКО принимают активное участие в деятельности	Наблюдается зависимость принятия недобросовестных решений от интересов членов организации		Наблюдается процесс принятия решений основанный на компромиссе членов организации и руководства		Наблюдается процесс принятия решений руководством, направленный на достижение уставных целей		
2	Потребность общества в деятельности НКО	Наблюдается спад потребности общества в деятельности НКО		Наблюдается стабильная ситуация в потребности общества к деятельности НКО, но развития нет		Происходит повышение потребности общества в деятельности НКО		
3	Правовое регулирование деятельности НКО	Поправки вносятся часто и оказывают существенное влияние на деятельность НКО		Поправки вносятся, но не оказывают существенного влияния на деятельность НКО		Поправки вносятся, но рассчитаны на среднесрочную и долгосрочную перспективу		

Таблица 6

Дополнительные вопросы для опросного листа риска системы внутреннего контроля

№	Факторы риска	Классы риска						Контрольная графа
		высокий		средний		низкий		
		описание	оценка	описание	оценка	описание	оценка	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Наличие положения о документообороте организации	Не разработано		Разработано, но освещает не все аспекты хозяйственной деятельности		Разработано, освещает все аспекты хозяйственной деятельности		
2	Наличие центров финансовой ответственности	Отсутствуют		Центры финансовой ответственности имеются, но ответственность руководители отделов (департаментов) не несут		Центры финансовой ответственности имеются. Ответственность за исполнение бюджетов соблюдается полностью.		
3	Внимание к критическим областям учета	Отсутствует полностью		Имеется периодический контроль со стороны вышестоящих должностных лиц		Имеется постоянный контроль со стороны Главного бухгалтера		

4	Контроль за взаимосвязанными операциями	Отсутствует полностью		Имеется периодический контроль со стороны вышестоящих должностных лиц		Имеется постоянный контроль со стороны вышестоящих должностных лиц		
5	Сверка взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами	Отсутствует полностью		Проводится перед составлением годовой бухгалтерской отчетности		Проводится регулярно		
6	Осуществление контроля за соблюдением смет расходов целевых средств	Отсутствует полностью		Имеется контроль со стороны вышестоящих должностных лиц		Имеется контроль со стороны вышестоящих организаций		

Таблица 7

Дополнительные вопросы для опросного листа риска необнаружения

№	Факторы риска	Классы риска						Контрольная графа
		высокий		средний		низкий		
		описание	оценка	описание	оценка	описание	оценка	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Наличие опыта проверок НКО	Отсутствует		Опыт есть, но не частый		Постоянное проведение проверок в НКО		
2	Использование аудитором современных информационно-статистических систем при проведении аудита НКО	Системы не используются		Системы используются, но не обновлены вовремя		Системы используются и обновляются вовремя		

Опросный лист для расчета риска необнаружения, включил в себя следующие дополнительные вопросы, представленные в таблице 7.

Обоснованность доработок опросных листов заключается в отсутствии рассмотрения включенных вопросов в рассмотренных нами ранее методиках расчета аудиторского риска, а также в том, что эти вопросы являются характерными именно для некоммерческих организаций.

Практическая ценность исследования заключалась в апробации усовершенствованной методики на примере Пермской торгово-промышленной палаты, которая является одним из ярких представителей некоммерческих организаций Прикамья.

Полученные результаты показали, что по сравнению с базовой величиной аудиторского риска, рассчитанной по опросным листам, представленным в статье Хайдарова Р. «Риск – дело ограниченное», опубликованной в № 45 Электронной газеты НТВ за 2013 год, рассчитанный аудиторский риск, по представленным данным за 2014 год, возрос на 320%, что является существенным отклонением и доказывает состоятельность усовершенствованной методики.

Список литературы

1. Международный стандарт аудита (МСА) 320 «Существенность в планировании и проведении аудита»
2. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. от 01.12.2014)
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014).
4. Федеральный закон о «некоммерческих организациях» от 12.01.1996 № 7-ФЗ (в ред. 02.05.2015).
5. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (в ред. 01.07.2014).
6. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ (в ред. 06.04.2015).
7. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (в ред. 06.04.2015).
8. Правило (стандарт) № 8. Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности, утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» (ред. от 22.12.2011)
9. Правило (стандарт) № 4. Существенность в аудите, утв. По-

становлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».

10. Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»

11. Шешукова Т.Г., Городилов М.А. Аудит: теория и практика применения международных стандартов: Учеб. Пособие. – Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 2002. – 132с. С 42 – 63.

12. Посохина А.В., Журбенко И.А. О методике расчета уровня существенности в аудите // Бухгалтерский учет, экономический анализ, аудит, налогообложение, коммерческий расчет: теория и практика применения современных информационно-коммуникационных технологий: сб. науч. тр. / под общ. ред. Т.Г. Шешуковой; Перм. ун-т. – Пермь, 2007 – 176с.: ил. С 113 – 124.

13. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит. – М.: ИНФРА-М, 2001. С 123.

14. Хайдаров Р. Риск – дело ограниченное // Электронная газета НТВ. 2013. №45. [Электронный ресурс] URL: http://gazeta.norma.uz/publish/doc/text99811_risk_-_delo_ogranichennoe.

15. Центр финансовой ответственности (ЦФО) [Электронный ресурс] URL: <http://www.bud-tech.ru/cfo.html>

16. Бычкова С.М. Доказательства в аудите. М.: Финансы и статистика, 1998. С. 51.

17. Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. Аудит: Учебное пособие. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 1999.

18. Лабынцев Н.Т., Ковалева О.В. Аудит: теория и практика: Учеб. пособие. М.: «Издательство ПРИОР», 2000.

19. Шешукова Т.Г., Посохина А.В. Основы аудита и аудиторской деятельности: Учеб. пособие. Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 2001.

20. Гринченко В.А. Совершенствование методических подходов к оценке аудиторских рисков // Аудит и финансовый анализ. 2011. №4 С. 1-9.

ENHANCEMENT OF THE AUDIT RISK CALCULATION FOR NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Peskishev I.V., 1 year postgraduate student, «Accounting, statistic» profile
Perm State University
Perm, Russia

Abstract: In this article problems is considerate ,which are closely related with inconclusive disclosure of calculation methodology of magnitude audit risk in nonprofit organizations according to the author's opinion. The comparative analysis of used methods is described and it's advantages and disadvantages were detected. The distinction of nonprofit organizations from commercial structures leded to detection of complementary risks, which had fundamental influence on the calculation of audit risk. In the conclusion the author represented the worked out method of audit risk accounting in nonprofit organizations.

Keywords: *audit risk, nonprofit organization, assessment, undetection*

*А.А. Петров,
аспирант 2 курса направления Экономика,
профиль «Бухгалтерский учет, статистика»
Т.Г. Шешукова,
профессор кафедры учета, аудита и экономического анализа,
д.э.н., профессор
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
Пермь, Россия*

ОЦЕНКА АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ В ГРУППЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: Учетные процессы весьма трудозатратны. Необходимо минимизировать затраты на учет с тем, чтобы больше внимания уделять основному виду деятельности. Одним из способов решения этих задач является аутсорсинг. Рассмотрена сущность аутсорсинга в организации бухгалтерского учета. Выявлены преимущества перехода компаний на аутсорсинг, недостатки и пути их решения. Результаты исследования могут быть применимы для развития теории аутсорсинга и его практического применения.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерские услуги, промышленное предприятие, объект учета.

В современной рыночной экономике предприятия ежедневно сталкиваются с различными видами трудностей. На менеджеров и руководителей компаний возлагается ответственность за принятие оптимальных управленческих решений, которые в свою очередь принимаются на основе своевременной и достоверной информации. Поэтому, одним из критериев успешного ведения и организации бизнеса является достоверность получаемой информации, содержащей данные о бухгалтерских и финансовых показателях.

Для промышленных компаний, состоящих не из одного предприятия, а из их групп, очень важным и необходимым критерием эффективного функционирования бизнеса является мощная, централизованная и отлаженная система бухгалтерского и налогового учета. Создание и налаживание работы подразделений, осуществляющих ведение бухгалтерского и налогового учета на каждом предприятии из группы, может оказаться долгим и сложным процессом, требующим

больших финансовых вложений. Рациональнее создавать единые центры с полной передачей им учетных функций предприятий. Ведение бухгалтерского и налогового учета в таких предприятиях является непрофильным, но неотъемлемым видом деятельности, поэтому целесообразней выводить учетные функции на аутсорсинг.

Как правило, компании не могут преуспевать и конкурировать абсолютно во всех направлениях производства или предоставления услуг. Аутсорсинг позволяет собственникам бизнеса сосредоточить усилия компании на основном направлении деятельности организации, а также позволит более оперативно и эффективно управлять отдельными бизнес-процессами. На законодательном уровне в Российской Федерации понятие аутсорсинга не закреплено, но существует множество авторских трактовок данному термину. Одно из таких определений принадлежит институту аутсорсинга США, согласно которому аутсорсинг – это организационное решение по передаче стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или отдельных бизнес-процессов организации [8]. К таким бизнес функциям можно отнести: бухгалтерский учет, IT- услуги, различные этапы производственных процессов, транспортные услуги и т.д.

Согласно определению С.О. Каледжяна аутсорсинг – это современная форма предпринимательства, основанная на передаче на длительный срок (аутсорсеру) некоторых управленческих функций и при необходимости соответствующих ресурсов, если аутсорсер может эффективно выполнять эти функции в интересах заказчика[7].

По мнению Э. Абрамова “Под аутсорсингом предполагается: сосредоточение ресурсов на том виде деятельности, который является основным для организации и передача остальных или поддерживающих функций профессионалу”[7].

Таким образом, согласно определениям сущность аутсорсинга заключается в передаче на договорной основе второстепенных, но неотъемлемых функций возникающих в процессе деятельности предприятия, и полной ответственности за их выполнение своевременно и в полном объеме, организации специализирующейся на выполнении данных функций, с целью:

- концентрации усилий на основной деятельности предприятия;
- высвобождения, как финансовых ресурсов, так и человеческих;
- минимизации времени на выполнение второстепенных функций;
- эффективного управления рисками;

- снижение затрат;
- получение конкурентных преимуществ.

Организация ведения бухгалтерского учета при аутсорсинге представлена на рис.

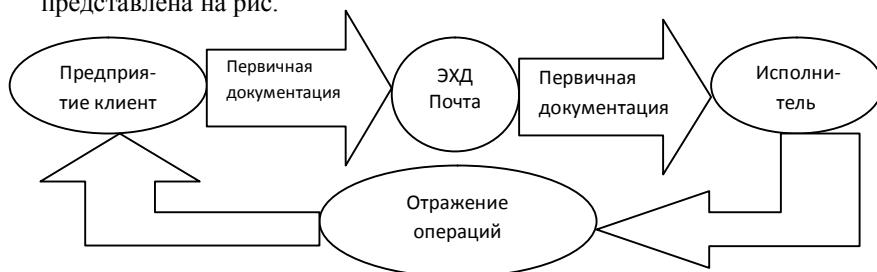


Рис. Блок-схема организации бухгалтерского учёта при аутсорсинге

При передаче функций по ведению бухгалтерского и налогового учета часть из них может продолжаться осуществляться на предприятии клиента под контролем организации, оказывающей бухгалтерские услуги. К таким функциям, прежде всего, относятся формирование первичной учетной документации. Для корректного и своевременного отражения операций по бухгалтерскому учету, клиент передает первичную документацию исполнителю. В зависимости от удаленности клиента и исполнителя, данный процесс осуществляется посредством почтовых отправлений, или при помощи электронного хранилища данных (ЭХД), где клиент размещает первичную документацию.

Для любого преобразования и нововведения характерны, как положительные, так и отрицательные стороны его применения. Аутсорсинг не является исключением. В табл.1 приведены основные преимущества и зоны рисков при переходе на аутсорсинг.

Таблица 1

Преимущества и риски аутсорсинга

<i>Преимущества аутсорсинга</i>	<i>Риски</i>
Снижение себестоимости передаваемых функций, вследствие отсутствия необходимости в организации и содержания подразделений, осуществляющих ведение бухгалтерского и налогового учета на предприятии.	Снижение качества передаваемых функций, при недобросовестном исполнении. Несвоевременное предоставление, некорректное оформление первичных документов по факту совершения хозяйственных операций. В следствии этого происходит некорректное отражение операций в учете.

<i>Преимущества аутсорсинга</i>	<i>Риски</i>
Концентрация на основном виде деятельности	Потеря контроля над переданными функциями
Возможности работы структурных подразделений предприятия на отдаленных территориях	Заранее предумышленное неисполнение или некорректное исполнение переданных функций
Использование ранее недоступных технологий, программного обеспечения	Устаревшие технологии и программное обеспечение у исполнителя

Раскроем подробнее приведенные выше преимущества и зоны рисков аутсорсинга.

Одной из основных причин перехода на аутсорсинг является снижение затрат на выполнение второстепенных функций, а именно переход постоянных затрат в переменные, которые поддаются контролю с наименьшими усилиями чем постоянные, что связано с договорной основой аутсорсинга, так как объемы работ устанавливаются на этапе заключения и подписания договоров. А ответственность и финансовые потери за перевыполнение переданных функций, в свою очередь, несет организация-исполнитель[4].

Применение бухгалтерского аутсорсинга позволит предприятию направить наибольшее количество сил на совершенствование и модернизацию той сферы деятельности, на которой оно специализируется. На данном этапе произойдут изменения в плане повышения качества мониторинга и оценки использования ресурсов предприятия. Разделение деятельности предприятия на сектора позволит оперативно отслеживать финансовые потоки, анализировать их в качестве различных управленческих решений, перераспределять финансы предприятия с целью повышения рентабельности бизнеса [5].

Здесь проявляется один из основных рисков применения аутсорсинга, а именно потеря контроля над переданными функциями и снижение качества их выполнения, вследствие действий недобросовестного исполнителя. Оценить качество и результат работ будет возможно только по их завершению, что может привести к финансовым потерям. При неудовлетворительном выполнении договоров по аутсорсингу, предприятие сможет найти другого поставщика услуг, во избежание траты времени на поиски виновных лиц, что в дальнейшем может привести к массовым сокращениям, которые для компании будут дороже замены поставщика [6].

Аутсорсинг позволяет решить проблему нехватки персонала и отсутствия у него должной квалификации. В России существует огромное количество добывающих предприятий находящихся в труд-

нодоступных местах, где отсутствуют сотрудники для осуществления второстепенных функций предприятия. Так, например, предприятия специализирующиеся на добыче и переработки нефти, находящиеся в местах отдаленного севера, при применении аутсорсинга не будут тратить время и ресурсы на поиски, и привлечение кадров для ведения бухгалтерского учета данного предприятия. Данная проблема решается путем заключения договора на предоставление бухгалтерских услуг со специализирующейся компанией, которая может находиться в любом месте, где нет нехватки персонала требуемого типа.

На данном этапе возникает проблема правильной организации и последующего контроля документооборота между предприятием клиентом и исполнителем. После вывода бухгалтерии на аутсорсинг и расформирования подразделений осуществляющих ведение бухгалтерского и налогового учета у предприятия заказчика, в связи с передачей этих функций аутсорсеру, возникает проблема своевременного предоставления и корректного оформления первичных документов по факту совершения хозяйственных операций, в соответствии с ФЗ 402 [12]. Другими словами после передачи всех функций аутсорсеру, у предприятия отсутствует персонал, имеющий определенные навыки по заполнению первичной документации на местах совершения хозяйственных операций. Это требует дополнительных финансовых вложений на повышение квалификации работников занятых основным видом деятельности предприятия, для корректного и своевременного оформления первичных документов.

Для повышения конкурентоспособности представится возможным внедрение новейших технологий и оборудования без затрат времени и ресурсов на их освоение или закупку. Достаточно будет заключить договор на предоставление услуг по аутсорсингу требуемого бизнес процесса с предприятием уже преуспевшим в данной отрасли.

Для каждого предприятия переход и способ организации аутсорсинга будет осуществляться по-разному. Так как заказчиком могут быть не только отдельно взятые предприятия, но и группы компаний, занимающиеся различной деятельностью, имеющую разную специфику ведения учета, то при выборе фирмы по аутсорсингу следует обращать внимание на то, по какому принципу идет распределение переданных функций, на существующие схемы взаимодействия внутри предприятия аутсорсера, распределение ответственности [2].

Если в качестве клиента рассматривать одно обособленное предприятие, то целесообразно распределить переданные функции в соответствии с объектами учета[9;12]:

– учет основных средств и нематериальных активов;

- учет товарно-материальных ценностей;
- учет расчетов по оплате труда;
- учет затрат на производство;
- учет финансовой деятельности;
- учет денежных операций;
- составление отчетности.

Если же предприятие представляет собой группу компаний с одинаковым видом деятельности, то первичное распределение переданных функций по учету можно провести в соответствии с предприятиями входящих в эту группу. Далее учет можно вести по объектам учета внутри каждого предприятия [3].

Более сложным, но интересным примером организации и распределения переданных функций являются группы компаний, выполняющих различного рода деятельность. Это может быть как добыча полезных ископаемых, так и их переработка и реализация.

В качестве такого примера для оценки эффективности применения стратегии аутсорсинга, рассмотрим Нефтяную Компанию «ЛУКОЙЛ».

Основной принцип Нефтяной Компании «ЛУКОЙЛ» – это эффективность, таким образом, ее основной задачей является освобождение основного бизнеса от непрофильной деятельности. Одним из этапов реализации данной задачи стало создание центров, оказывающих услуги по аутсорсингу бухгалтерского учета компаниям Группы «ЛУКОЙЛ».

ООО «ЛУКОЙЛ - Учетный Региональный Центр Пермь» предоставляет услуги по составлению и ведению бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности в Нефтяной Компании ЛУКОЙЛ. Сущность работы учетного регионального центра – это ликвидация удаленных рабочих мест, тем самым решая проблему нехватки кадров в географически отдаленных местах, и централизация всех функций в «ЛУКОЙЛ-УРЦ Пермь».

Основная цель создания ООО «ЛУКОЙЛ-УРЦ Пермь» - переход к новой модели организации ведения бухгалтерского и налогового учета на предприятиях Группы «ЛУКОЙЛ», позволяющей:

- сохранить качество ведения бухгалтерского и налогового учета;
- сократить сроки подготовки отчетности;
- снизить затраты на учетную функцию.

Для понимания и последующей оценки эффективности функционирования организованной системы аутсорсинга, необходимо рассмотреть принципы распределения передаваемых функций.

Первичное распределение выполняемых процессов идет не по отдельно взятому предприятию, а по направлению деятельности предприятий:

- добыча;
- переработка;
- сбыт;
- реализация.

В результате исследования приходим к выводу, что систематизация учета по предприятиям с одинаковым видом деятельности, с общими правилами и особенностями ведения учета является рациональной и целесообразной, так как возникает возможность повышения производительности труда одного работника, путем передачи ему выполнения одной или нескольких однотипных функций по нескольким предприятиям одного вида деятельности. Такой подход позволяет сократить издержки на переобучение или переквалификацию работников, которым передается выполнение нескольких абсолютно разных функций, от бухгалтерского учета до налогового учета, одного или нескольких предприятий с разными видами деятельности и особенностями учета.

Далее при непосредственном взаимодействии клиента с заказчиком выполнение передаваемых функций по учету условно можно разделить в соответствии с объектами учета:

- учет имущества (все операции связанные с ОС, НМА, ТМЦ и капитальными вложениями);
- учет расчетов с персоналом (все операции связанные с расчетами с персоналом, подотчетными лицами);
- учет затрат и доходов (все операции связанные с реализацией на внутреннем рынке, на экспорт);
- учет готовой продукции и товаров (все операции связанные с учетом товаров, денежных средств, готовой продукции и калькулирования себестоимости).

На предприятии для максимального усиления контроля отражения операций, существует несколько этапов проверки этих операций. Вначале первичные документы поступают в отдел, занимающийся их первичной проверкой и непосредственным отражением в учете. Далее ведущие специалисты, бухгалтера отделов, организованных в соответствии с объектами учета, проводят глубокий и тщательный анализ отраженных операций.

Широкая дифференциация функций служит основой для снижения и оперативного выявления ошибок, связанных с конкретным видом операций, так как работники выполняют только однотипные опе-

рации, не выходящие за рамки компетенции своего отдела. Задача каждого отдела – качественное и своевременное выполнение переданных клиентом функций.

В качестве одного из основных показателей эффективного применения аутсорсинга является производительность труда, так как работники предприятия получают возможность сконцентрироваться на выполнении своей основной работы. Для упрощения выполняемых функций и уменьшения уровня риска совершения ошибок в учете, на предприятии организован процесс стандартизации учетных процессов, который включает в себя:

- типизацию наименований и содержания функций;
 - типизацию наименований документов;
 - типизацию способов выполнения функций.
- Данное обстоятельство дает предприятию возможность:
- использовать рабочее время более эффективно;
 - выявить скрытые резервы снижения потери времени.

Проанализируем, как изменилась производительность труда и трудоемкость выполняемой операции после передачи учетных функций ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», в частности территориально-производственного предприятия «Когалымнефтегаз», в ООО «ЛУКОЙЛ-УРЦ Пермь». В данном случае рассмотрим операцию по движению основных средств (ОС)[13]. Основные показатели эффективности выполнения данной функции представлены в табл.2.

Таблица 2

*Анализ показателей эффективности выполнения операции
движения основных средств*

<i>Показатели</i>	<i>ТПП «Когалымнефтегаз»</i>	<i>ООО «ЛУКОЙЛ-УРЦ Пермь»</i>	<i>Отклонение, %</i>
Численность персонала, выполняющего операцию движения ОС	3	1	-66%
Количество обработанных документов за год	5 772	6 692	+16%
Трудоемкость выполняемой операции	0,00051	0,00014	-72%
Производительность труда	1 924	6 692	+247%

Производительность труда определяется путем деления количества обработанных документов за год на численность персонала, выполняющего операцию движения ОС. Трудоемкость рассчитывается путем деления численности персонала, выполняющего операцию движения ОС, на количество обработанных документов за год.

После передачи учетных функций на аутсорсинг, трудоемкость операции снизилась на 72%, что позволило выполнять за одинаковый промежуток времени большее количество операций.

Из данных таблицы видно, что производительность труда выросла на 247%. Можно сделать вывод, что при данной схеме организации труда на предприятии по аутсорсингу объем работы, производимой работником в единицу времени, растет, а время, затрачиваемое на единицу работы, уменьшается, что способствует высокой продуктивности труда и сокращением уровня издержек. На повышение производительности труда, в первую очередь повлияла профессиональная подготовка работников фирмы аутсорсера, что позволило сократить штат сотрудников у предприятия клиента на 66%, при сохранении и даже увеличении прежнего объема работы [10].

Тем самым аутсорсинг позволяет:

- высвобожденные ресурсы в связи с упразднением бухгалтерской службы на предприятии заказчика направить на расширение штаба работников занятых на основном производстве;

- постоянные затраты на определенный бизнес процесс распределить на фирму аутсорсер, тем самым эти затраты переходят в переменные и, как следствие, возникает возможность высвобождения финансовых ресурсов предприятия заказчика [1];

- за счет стандартизации учетных процессов – значительно сократить время обработки документов и выполнения операции, вследствие чего снижается трудоемкость операций [11].

Подводя итоги, можно сказать, что система аутсорсинга на предприятии организована эффективно, так как позволяет снизить трудоемкость операций и увеличить производительность. Но достигнутый результат невозможен без четкого внутреннего взаимодействия и правильной организации и распределения функций у предприятия аутсорсера. Несомненным плюсом представленной системы аутсорсинга является снижение риска возникновения ошибок в учете за счет того, что учет ведется в соответствии со спецификой деятельности каждого предприятия, входящего в группу компаний.

Список литературы

1. Альтшулер И., Аксенов Е. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент. СПб.: Питер, 2009. – 464 с.
2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг, высокие технологии менеджмента. М.: Инфра-М, 2009. – 319 с.
3. Бабаев Ю. А., Петров А. М. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие. М.: Проспект, 2011. – 240 с.
4. Бравар Ж-Л, Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
5. Дж. Брайан Хейвуд Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М.: Вильямс, 2004. – 176 с.
6. Клементс С., Доннеллан М. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора. М: Вершина, 2006. – 416 с.
7. Панков В.В., Наумова С.А. Аутсорсинг в бухгалтерском учете. Аудит и финансовый анализ: ВАК. 2009. № 1. С.15-19.
8. Понятие и сущность аутсорсинга. [Электронный ресурс]: <http://www.outsourcing.com>.
9. Рассел Дж. Аутсорсинг бухгалтерии. VSD, 2013. – 48 с.
10. Романова Л. Е., Давыдова Л. В., Коршунова Г. В. Экономический анализ: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2011. – 336 с.
11. Сафарова Е. Ю. Аутсорсинг учетных процессов. М.: Книжный мир, 2009. – 192 с.
12. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете". Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
13. Шешукова Т.Г. Совершенствование учёта и контроля использования основных средств: монография / Т.Г. Шешукова, С.Н. Иванников; Перм. ун-т.- Пермь, 2007.- 116 с.

ASSESSMENT OF ACCOUNTING SERVICES OUTSOURCING IN GROUP OF COMPANIES OIL INDUSTRY

Petrov A.A., 2 year postgraduate student «Accounting, statistic» profile
Sheshukova T.G., professor of accounting, audit and economic analysis,
Doc.Econ.Sci., professor
Perm State University
Perm, Russia

Abstract: Registration processes very trudozatratna. It is necessary to minimize costs of the account to pay more attention to a primary activity. One of ways of the solution of these tasks is outsourcing. The essence of outsourcing in the organization of accounting is considered. Advantages of transition of the companies to outsourcing, shortcomings and ways of their decision are revealed. Results of research can be applicable for development of the theory of outsourcing and its practical application.

Keywords: *outsourcing, accounting services, industrial enterprise, object of the account.*

Е.О. Савина,
*ассистент кафедры «Налоги и налогообложение»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет)
Москва, Россия*

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИСКУССТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Мировая экономическая и политическая нестабильность, гражданская война на Украине, присоединение Крыма к России, волна референдумов по получению независимости, наложение санкций против России, проблемы с обслуживанием российских карт со стороны Visa и Mastercard, повышение ключевой ставки на 7%, падение цены на нефть и обвал курса национальной валюты - это те события, которыми запомнится 2013-2015 гг. В таких экономико-политических условиях остро стоит вопрос о необходимости понимания обществом важности уплаты налогов, так как именно налоги – основная часть доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации. В такой сложный период очень важным для страны является не только подготовка высококвалифицированных специалистов для налоговых органов в высших учебных заведениях, но и повышение налоговой грамотности населения в целом.

Ключевые слова: *налоги, налоговая культура, оффшоризация, налоговые доходы бюджета*

Стратегически важным для государства становится создание условий для обеспечения налоговых поступлений в бюджетную систему государства. В свою очередь, уплата налогов должна выступать выгодным вложением денежных средств в развитие государства.

По результатам анализа налоговые доходы в структуре доходной части федерального бюджета составили в 2015 г. 56,5% от всех поступлений. Это намного меньше, чем в период с 2004 по 2008гг., когда данный показатель приближался к 90%. По консолидированным бюджетам субъектов Российской Федерации этот показатель был чуть больше и составил за этот же период 72,5% [4]. Однако и в консолидированных бюджетах субъектов доля налоговых доходов значительно меньше. С 2009 г. наблюдается постепенное уменьшение налоговых поступлений во все уровни бюджетной системы: этому способствовал мировой финансовый кризис 2008-2009гг. Среди причин снижения доли налоговых доходов в структуре доходной части бюджетов можно

назвать следующие: сокращение зарплат, рост безработицы, «обеднение» населения, вывод «в тень» доходов, выпадающих из-под налогообложения и пр.

Только по результатам 2014 г. 85% бюджетов муниципальных образований закончили финансовый год с дефицитом. Это не может не отразиться на результативности бюджетных расходов территорий и эффективности выполнения социальных обязательств перед гражданами.

Необходимость налогообложения граждан в современном мире не подвергается сомнению, цивилизация уже давно вышла на тот уровень мышления, когда спорят о налоговых принципах, методах, ставках и законодательной базе в сфере налогообложения, а не о том – может ли общество выжить без существования налогов. Вспомним правоведение: одним из ключевых признаков государства является наличие системы налогов и сборов. Это изучают со школьной скамьи. Однако тема налогов по-прежнему остаётся весьма актуальной, очень сложной и противоречивой.

Правительство любого государства старается проводить наиболее эффективную фискальную политику. Очевидно, что Министерство финансов, которое занимается составлением бюджета, заинтересовано в получении как можно **бО**льших доходов. В теории мы знаем о трех основных системах налогообложения – пропорциональной (единая ставка налогообложения – налог пропорционален доходам), прогрессивной (с увеличением доходов растут налоги) и регрессивной (чем больше доход, тем меньше отчисления в Казну). Регрессивной системы налогообложения сегодня не существует, так как все государства пришли к пониманию того, что регрессивное налогообложение является социально несправедливым, оно способно усилить неприязнь между богатыми и бедными, вызвать волну недовольств у малообеспеченных групп граждан и даже стать причиной «социальных взрывов».

Отношение граждан к налогообложению постоянно становится предметом исследования социологов. Фонд «Общественное мнение» в 2011 г. провел социологический опрос населения в 100 населенных пунктах 44 областей, краев и республик России на тему «*Налогоплательщики, налоги и налоговая служба*». Было опрошено 1500 респондентов и дополнительно 600 респондентов в Москве, 100 из которых входят и в общероссийскую выборку. Отмечается, что мнение граждан о налогах не сильно изменилось в последнее время. Россияне по-прежнему считают, что платить налоги необходимо. Что интересно – к тем, кто не платит налоги, 26% респондентов относятся с пониманием, с безразличием – 22% и лишь 39% их осуждают.

Интересны результаты исследований по уклонению от уплаты налогов. По мнению 77% опрошенных, в России многие уклоняются от уплаты налогов, и только 8% считают, что таковых мало. Однако треть опрошенных придерживаются мнения, что бывают ситуации, когда уклонение от уплаты налогов допустимо, то есть иногда они оправдывают такое поведение граждан. Около 50% опрошенных считают, что уклоняться от уплаты налогов нельзя ни при каких обстоятельствах.

Проблема уклонения от уплаты налогов существует в мировом масштабе и находит своё отражение в таком явлении, как оффшоризация экономики. Масштабы этой проблемы, действительно, впечатляют: отток капитала из России вырос с 54 млрд. долл. в 2012 году почти до 93 млрд. долл. - в 2015. *С такой тенденцией, безусловно, нужно бороться. Для того, чтобы найти наилучший способ борьбы нами используются методы теоретико-игрового моделирования, предполагающие составление платёжной матрицы игры в данном контексте под «игрой» понимается ситуация с оффшоризацией экономики, уклонением от уплаты налогов, в которой есть два «игрока» - государство и «недобросовестные» налогоплательщики).*

Стратегии Игрока А: A_1 – вывод капитала в оффшоры через осуществление фиктивных сделок (с помощью «фирм-однодневок»); выплата фиктивных штрафов за рубежом; A_2 – манипуляции при внешнеторговых операциях (трансфертное ценообразование); A_3 – выдача дочерней компанией заёмных средств материнской компании, которые облагаются по пониженным налоговым ставкам оффшоров (дивиденды также облагаются по пониженным ставкам); A_4 – регистрация дочерних компаний в оффшорных финансовых центрах; A_5 – перевод средств в российскую оффшорную зону;

Стратегии игрока В: B_1 – ужесточение внутреннего законодательства, штрафы, политическое давление; B_2 – заключение соглашений с оффшорами об обмене налоговой информацией; B_3 – создание оффшорной зоны в России; B_4 – отмена соглашений об избежании двойного налогообложения; B_5 – создание специальных списков конечных бенефициаров оффшорных компаний; B_6 – отказ от борьбы с оффшорами.

Каждая игровая ситуация анализировалась с точки зрения выигрыша, который получит участник при выборе той или иной стратегии, и на основе этого ставились значения в ячейки:

Платёжная матрица*

	B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6
A_1	(-1; 3)	(-1; 2)	(1; 4)	(-3; 4)	(-3; 2)	(3; 0)
A_2	(1; 2)	(2; 3)	(1; 1)	(0; 3)	(0; 0)	(4; 0)
A_3	(-3; 2)	(-2; 2)	(-2; 1)	(0; 0)	(-3; 2)	(4; -2)
A_4	(-3; 2)	(-3; 4)	(-1; 2)	(-1; 1)	(-3; 2)	(4; -2)
A_5	(3; 3)	(3; 1)	(4; 4)*	(3; 1)	(2; 3)	(-2; 0)

(...)* - равновесие по Нэшу.

Источник: составлено автором

Предположим, что игроки смогли выбрать единственную ситуацию, которая является решением. Для того чтобы они не уклонились от выбора, ситуация должна быть крайне устойчивой со стратегической точки зрения, то есть когда каждый игрок не сможет увеличить выигрыш, отклонившись от этого выбора. В таком случае действие игрока – это лучшая реакция на выбор остальных. Этот подход формализуется в концепции равновесия по Нэшу и будет использован для решения конфликта.

Проведённый анализ показал: наиболее благоприятная для обеих сторон конфликта ситуация ($A_5; B_3$) (равновесие по Нэшу) складывается, когда и государство, и компании имеют возможность в полной мере реализовать свои интересы: компании переводят капитал в российскую оффшорную зону, что помогает им легально оптимизировать налоговые отчисления. Государство, в свою очередь, при создании оффшорной зоны в России не только возвратит вывезенные средства, но и привлечёт иностранные инвестиции, увеличит налоговые поступления, возможно, даже улучшит инвестиционный климат.

Однако тема деофшоризации экономики России в современных условиях становится все более актуальной, по причине того, что сегодня, общегосударственным приоритетом становится остановка и дальнейшее предотвращение оттока капитала из страны. Можно предположить, что главная цель, которую преследует государство — это возвращение кровного капитала на родину. Для того чтобы организовать крупномасштабную процедуру амнистии капитала при проведении антиофшорной политики, государству необходима стратегия, с помощью которой в дальнейшем возможно будет сформировать механизм возвращения капитала в Россию на основе принципов экономической целесообразности и социальной справедливости. Антиофшорная политика должна быть ориентирована на безболезненный для

национальной экономики переход, от офшорного бизнеса к чистому. Это напрямую связано с налоговой культурой не только в обществе, но и в бизнесе.

Таким образом, налоговая культура сегодня имеет расширительное толкование и не сводится только в понимании населением, что налоги платить необходимо. Сегодня существуют реальные угрозы национальной (экономической) безопасности государства, решением которой нужно заниматься незамедлительно.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)/ Часть первая. – М.: Проспект, КноРус, 2014. – 848с.
2. Налоги и налоговая система РФ: Учеб.пособие для бакалавров/Л.И. Гончаренко, А.В. Варнавский, Н.С. Горбова и др.; Под науч.ред. Л.И. Гончаренко. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 318 с.
3. Официальный сайт Министерства финансов/ структура и динамика доходов бюджета РФ/ - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://info.minfin.ru/fbrash.php> (дата обращения - 21.02.2016).
4. Федеральная служба государственной статистики/ НАЛОГОВАЯ СТАТИСТИКА. - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/ (дата обращения – 20.01.2016).
5. Электронное периодическое издание «Информационное агентство «Финмаркет»/ статья/ - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.finmarket.ru/news/3638335>(дата обращения – 20.01.2016).

TAX POLICY AS ART OF PUBLIC ADMINISTRATION

Savina E. O., assistant to Taxes and Taxation department
Financial University under the Government of the Russian Federation (Financial university)
Moscow, Russia

Abstract: World economic and political instability, civil war in Ukraine, accession of the Crimea to Russia, a wave of referenda on receipt of independence, imposing of sanctions against Russia, a problem with servicing of the Russian cards from Visa and Mastercard, increase of key interest rate for 7%, fall of an oil price and a collapse of the national currency rate are those events by which it will be remembered 2013-2015. In such economical and political conditions the question of need of understanding society of importance of tax payment as taxes – the main part of the income of budgets of all levels of the budget system of the Russian Federation is particularly acute. During such difficult period not only training of highly qualified specialists for tax authorities in higher educational institutions, but also increase of tax literacy of the population in general is very important for the country.

Keywords: *taxes, tax culture, offshorization, tax budget revenues*

О.Н. Савина,
*доцент кафедры «Налоги и налогообложение»,
к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет)
Москва, Россия*

ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация: Статья посвящена выявлению проблем, осложняющих мониторинг использования налоговых льгот и проведение оценки их эффективности. Сделан вывод об отсутствии объективной оценки эффективности налоговых льгот, закреплённой в действующих региональных методиках. Назрела необходимость в совершенствовании действующих методик и разработке унифицированной, содержащей единую систему критериев эффективности не только налоговых льгот, но и прочих инструментов налогового стимулирования; не только для государства, но и для бизнеса. С этой целью автором была апробирована методика оценки эффективности налоговых льгот и преференций, разработанная в 2014 году Министерством экономического развития РФ совместно с Министерством финансов РФ, на примере таких инструментов, как единый сельскохозяйственный налог и амортизационная премия. Выбор инструментов налогового стимулирования для оценивания их эффективности обусловлен целями и задачами государства, продиктованными современными реалиями и направленными на развитие политики импортозамещения и модернизации основных фондов. Был сделан вывод о необходимости дальнейшего совершенствования методики.

Ключевые слова: *оценка эффективности, налоговые льготы, инструменты налогового стимулирования, методика, налоговое регулирование, импортозамещение, амортизационная премия, единый сельскохозяйственный налог, социальная эффективность, бюджетная эффективность*

В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2011 и на плановый период 2012 – 2013 гг.». был сделан акцент на **анализ практики применения и администрирования налоговых льгот**. Именно в этот период на всех уровнях власти начинают разрабатываться методики оценки эффективности налоговых льгот, содержащие критерии и порядок расчета их эффективности.

Принятие решений по вопросам сохранения действующих льгот было признано осуществлять по их соответствию таким критериям. Также Федеральной налоговой службой Российской Федерации в формы налоговых деклараций были внесены дополнительные показатели, позволяющие рассчитывать выпадающие доходы **по каждому виду** предоставляемых «налоговых преимуществ»[3]. Необходимость такого нововведения была продиктована повышением качества контроля за налогоплательщиками – пользователями льгот. Однако это значительно усложнило процесс заполнения листов налоговых деклараций, отражающих суммы каждой из льгот и сделало его трудоемким. К примеру, в Налоговом кодексе РФ насчитывается более двух сотен льгот и преференций и почти половина из них – это механизмы снижения налогового бремени по налогу на добавленную стоимость, треть – по налогу на прибыль организаций.

Сложности администрирования налоговых льгот, выявили проблемы обеспечения их адресности, а также злоупотребления ими и уклонения от уплаты налогов за счет недостаточно продуманного механизма предоставления и оценки их эффективности.

Годом позже, в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013-2014 гг.» было отмечено важное направление работы по осуществлению **анализа эффективности предоставляемых и вновь введенных налоговых льгот**. К этому времени методики оценки эффективности налоговых льгот были разработаны и приняты к действию нормативными актами субъектов РФ и муниципальных образований во всех регионах России. Поскольку использование льгот является законным способом уменьшения налоговых обязательств налогоплательщиков и ведет к бюджетным потерям, оценка их эффективности была объявлена необходимой составляющей в принятии решений об их пролонгации или о целесообразности введения новых. В этот период государством была поставлена задача – проанализировать действующие методики оценки эффективности налоговых льгот с целью выявления недостатков и дальнейшего их совершенствования.

В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 гг.» большое внимание уделялось **рискам государства**, возникающим в связи с предоставлением налоговых льгот. Усилия органов власти всех уровней были направлены на решение вопросов по созданию механизмов, позволяющих оптимизировать налоговые риски государства и разработке мер, компенсирующих бюджетные потери.

Наконец, в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017-2018 гг.» большое внимание уделено **вопросам оптимизации налоговых льгот и преференций по результатам обязательной** оценки их эффективности и влияния на формирование налоговых доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. При этом налоговые льготы в контексте документа трактуются расширительно: как инструменты налогового стимулирования приоритетных для государства направлений (отраслей). Таким образом, к инструментам налогового стимулирования следует отнести собственно льготы, преференции и прочие инструменты налогового стимулирования.

Исследуя вопросы результативности инструментов налогового стимулирования в действующей практике налогообложения, нами был сделан вывод, что методики оценки их эффективности принятые и действующие во всех субъектах и муниципальных образованиях Российской Федерации, ограничиваются лишь оценкой такого инструмента, как налоговые льготы. Вне поля зрения остались преференции и другие инструменты налогового стимулирования. Очевидно, что набор методов, критериев и расчетных показателей, оценивающих результативность разных инструментов налогового стимулирования, должен отражать особенности их функционирования.

Другим существенным недостатком существующих методик является ограниченный подход к пониманию самого механизма налогового стимулирования. Зачастую, под ним понимается лишь уменьшение налоговых обязательств налогоплательщика посредством снижения налоговых ставок, предоставления скидок и налоговых вычетов, освобождений от уплаты налогов.

Содержание действующих методик сводится к выполнению 4-х этапов. В ходе первого этапа производится инвентаризация текущих льгот. Второй этап включает оценку недопоступлений бюджета субъекта РФ либо муниципального образования. Третий этап предполагает оценку налоговых льгот по 3-м основным позициям: социальной, бюджетной и экономической эффективности.

Так, при оценке бюджетной эффективности рассматривается влияние конкретной налоговой льготы на формирование доходной части бюджета. Бюджетная эффективность рассчитывается на основе количественных показателей поступления налогов в бюджет и объема предоставленных налоговых льгот. Соотношение двух этих показателей формирует коэффициент бюджетной эффективности. В случае если значение коэффициента превышает значение 1, льгота является эффективной.

Социальную эффективность оценить сложнее, так как она, в большинстве случаев, будет производить пролонгированный эффект, и, соответственно, влияние налоговой льготы на социальные процессы в регионе и его муниципальных образованиях можно рассматривать только в средние, либо долгосрочной перспективе. Среди показателей социальной эффективности налоговой льготы выделяют последствия, выраженные через социальную значимость деятельности налогоплательщика для общества в целом [23]. Оценка социальной эффективности производится на основании сопоставления показателей среднесписочной численности персонала, величины прожиточного минимума и среднемесячной заработной платы.

Под экономической эффективностью понимается влияние льготы на хозяйственную деятельность субъекта. Показателями экономической эффективности при этом выступают: увеличение производства товаров работ и услуг (как в натуральном, так и в стоимостном выражениях), приобретение и обновление основных фондов, внедрение в производственный процесс инновационных технологий и пр.[20]

Четвертый этап включает в себя анализ полученных результатов и, соответственно, признание положительного, либо отрицательного эффекта от действия налоговой льготы.

Существующие методики оценки эффективности налоговых льгот основаны на статистических данных, собираемых из форм налоговой отчетности. Следует отметить, что представленные в этих формах данные не могут являться репрезентативным инструментом анализа эффективности инструментов налогового стимулирования в силу своей неполноты: отсутствует детальная классификация потерь за счет применения налоговых льгот и комплексный анализ выпадающих доходов бюджетов от предоставления не только налоговых льгот, но и других инструментов налогового стимулирования.

Рассмотрим особенности функционирования действующих методик в региональном разрезе. Так, во всех субъектах и муниципальных образованиях Российской Федерации разработаны и приняты региональные методики оценки эффективности для всех (действующих и вновь вводимых) льгот. Однако их практическая реализация, зачастую, осуществляется не в полной мере. Есть регионы, которые проводят оценку только отдельных видов льгот. Так, в Московской области проводится оценка только по действующим льготам, а в Ленинградской области и Якутии – только по планируемым к предоставлению.

В Ярославской, Сахалинской и Волгоградской областях оценка эффективности налоговых льгот на региональном уровне проводит-

ся по налогу на прибыль организаций (в части, поступающей в региональный бюджет), налогу на имущество организаций, транспортному налогу и, редко, упрощенной системе налогообложения. В ряде регионов методики разработаны, но реально эффективность налоговых льгот оценивается только в отдельных муниципальных образованиях и только по местным налогам и сборам. К таким муниципальным образованиям относятся: г.Барнаул, г.Хабаровск, г.Киров, г.Пенза, г.Пермь, г.Ульяновск, г.Ярославль.

В Ненецком автономном округе оценка эффективности проводится перед принятием нормативных актов о предоставлении льгот. В Мурманской области оценка ограничивается только бюджетной эффективностью налоговых льгот, в Новосибирской области – проверкой условий и обоснований предоставления льгот. В муниципальном образовании «г. Пенза» действует методика оценки бюджетной и социальной эффективности налоговых льгот, предоставляемых муниципальным унитарным предприятиям. В муниципальном образовании «г. Ижевск» проводится оценка лишь социальной эффективности и только по местным налогам.

В Псковской, Ленинградской областях, Республике Дагестан порядок оценки эффективности регламентирован, однако детальная методика, раскрывающая механизм оценки конкретных показателей эффективности, в нормативных документах отсутствует. В Республике Татарстан, Ярославской, Кировской, Волгоградской областях предусмотрены специальные методики для организаций-инвесторов.

Перечисленные примеры свидетельствуют о фрагментарном, бессистемном и эпизодическом подходе к проведению оценки эффективности налоговых льгот в различных регионах России. К тому же отсутствуют единые формы отчетности результатов оценки. Это значительно усложняет получение объективной информации для принятия экономически грамотных решений по сохранению эффективных льгот или их отмене в случае неэффективности.

Невозможность получения достоверной информации о результатах эффективности инструментов налогового стимулирования объясняется также отсутствием доступа к информации о суммах предоставленных налоговых льгот и прочих преференций по региональным и местным налогам. Проявляется это в невозможности возложения на льготополучателей дополнительных обременений в виде предписаний по использованию финансового эффекта от льготного налогообложения на реализацию тех или иных целей, либо в виде обязанности предоставлять отчетность о размерах полученных льгот и преференций и путях их фактического использования. Таким образом, получив

налоговую льготу, налогоплательщик фактически не несет за нее ответственности. Решение данной проблемы усложняется тем, что в соответствии со ст. 102 Налогового кодекса РФ данные о налоговых льготах по конкретным налогоплательщикам являются налоговой тайной и органы государственной власти и местного самоуправления не имеют к ним доступ. По данным, которые представляют собой общие обезличенные объемы льгот, не содержащие информации о направлениях использования высвобожденных в результате льготирования средств, судить об их эффективности становится крайне сложно.

Отсутствие четко прописанной в Налоговом кодексе РФ процедуры налогового контроля и налогового мониторинга эффективности налоговых льгот делает невозможным осуществление сбора и подготовки информации для принятия и анализа решений по дальнейшему их использованию.

Еще одной причиной, усложняющей проведение оценки эффективности налоговых льгот и прочих преференций, выступает несистематический характер информации, представленной в пояснительных записках к проектам федеральных законов о федеральном бюджете. Так, статьей 184.2 Бюджетного кодекса РФ установлен перечень документов и материалов, представляемых одновременно с проектом бюджета, включающих пояснительную записку. Вместе с тем состав информации, которая должна содержаться в данной записке, действующим бюджетным законодательством не регламентирован. Кроме того, даже если при прогнозировании доходов бюджетной системы учитывается величина потерь бюджетных доходов от всех действующих льгот по налогам, зачисляемым (в том числе частично) в федеральный бюджет, данные о таких потерях лишь фрагментарно включены в пояснительные записки к проектам бюджетов. При этом часто приводятся оценки влияния на доходную базу бюджета не налоговых льгот и преференций, а изменений налогового законодательства (например, введение амортизационной премии, индексации ставок акцизов, повышения ставок госпошлины и др.). Одновременно отсутствуют оценки влияния таких изменений налогового законодательства, как введение повышающего коэффициента при начислении амортизации для хозяйствующих субъектов, осуществляющих инновационную деятельность, введение налоговых каникул субъектов малого бизнеса, предоставление налоговых кредитов и пр. Таким образом, документы и материалы, сопровождающие проекты бюджета, как и формы статистической налоговой отчетности, не содержат исчерпывающих данных о суммах бюджетных потерь от предоставления налоговых льгот, преференций и прочих инструментов налогового стимулирования.

Редко введение налоговых льгот обеспечено соответствующей экономической обоснованностью, а также эффективностью налогового администрирования. По идее, пересматривая эффективность таких льгот, необходимо от них отказываться или ограничивать их применение. Отменять нужно те льготы, применение которых неэффективно, порождает факты уклонения от налогообложения, значительно повышает затраты на осуществление налогового администрирования, порождает многочисленные налоговые споры и арбитражную практику. Приходится изучать и анализировать практику применения и администрирования налоговых льгот, содержащихся в налоговом законодательстве и по результатам такого анализа принимать решение по вопросам сохранения применения тех или иных льгот. Это, в свою очередь, требует наличия в организации квалифицированных юристов.

Наблюдения показывают, что многие субъекты хозяйствования налоговыми льготами не пользуются, плохо о них осведомлены и строят свою работу на оптимизации финансовых потоков с целью уменьшения размеров основного налогообложения. К тому же, перечень документов, подтверждающих право налогоплательщиков на применение льгот и не закрепленный положениями Налогового кодекса РФ, приводит к определенным сложностям при подтверждении данной льготы в налоговых органах. В связи с необходимостью проверки представленных в налоговые органы данных растут затраты на администрирование. Все это, в конечном итоге, отражается на их эффективности.

Предоставление налоговых льгот отрицательно сказывается на конкуренции. Крупные фирмы со значительными налоговыми обязательствами получают большие выгоды, чем менее крупные инвесторы. Появляются дополнительные возможности для концентрации активов в рамках более крупных фирм, поскольку у них возникает стимул к приобретению более мелких фирм в целях получения налоговых выгод. Крупные фирмы могут использовать выгоду, предоставляемую в результате введения налоговых стимулов, в то время, как более мелкие фирмы, не аффилированные с крупным бизнесом, получают от них гораздо меньшую выгоду или не получают ее вовсе, в частности потому, что для малого предприятия относительно велики затраты, связанные с налоговым планированием, подготовкой документов, подтверждающих обоснованность применения льгот и пр.

Несмотря на значительное количество преференций, налоговая система не выполняет в полной мере стимулирующую функцию. Так, в Пермском крае снижение региональной ставки по налогу на прибыль организаций для всех организаций, не привело к существен-

ному росту инвестиций, не способствовало технологическому прорыву в сфере инноваций.

Решая поставленные задачи, в 2014 году Министерством экономического развития РФ совместно с Министерством финансов РФ был разработан проект единой комплексной оценки эффективности всех видов налоговых льгот и иных инструментов налогового стимулирования, предусмотренных Налоговым Кодексом РФ. Цель создания данной методики заключалась в создании единой системы оценки инструментов налогового стимулирования и нивелирования субъективных подходов к их оценке на региональном уровне. Предусматривалось, что оценка будет производиться специалистами по финансам и экономике администраций муниципальных образований или субъектов Российской Федерации.

Данная Методика не получила практической реализации в 2015 и 2016 гг., однако авторами она апробирована с целью выявления недостатков, а также полезности и необходимости ее реализации в будущем на примере специального налогового режима «Единый сельскохозяйственный налог» (глава 26 НК РФ) и повышающего коэффициента к расходам на НИОКР (глава 25 НК РФ).

Выбор инструментов налогового стимулирования для оценивания их эффективности по новой методике обусловлен целями и задачами государства, продиктованными современными реалиями и направленными на развитие политики импортозамещения продукции и модернизации основных фондов. В связи с этим проанализируем эффективность таких инструментов, как специальный налоговый режим «Единый сельскохозяйственный налог» (ЕСХН) и амортизационную премию по налогу на прибыль организаций.

Согласно «методике 2014» оценка эффективности налоговых льгот проводится по четырем направлениям: социальная, экономическая, бюджетная, комбинированная – в зависимости от того, какую группу целей преследует оцениваемый налоговый инструмент. Учитывая, что целями анализируемых инструментов является стимулирование развития приоритетных видов деятельности (проектов, отраслей), их эффективность определяется на основе оценок уровня и динамики изменения социально-экономических, демографических и других показателей соответствующих видов деятельности (проектов, отраслей). Предположительно, для ЕСХН подобным показателем может являться объем производства продукции, а для повышающего коэффициента к расходам на НИОКР - количество созданных передовых технологий, объем инновационных товаров, работ и услуг.

В рамках анализа эффективности повышающего коэффициента к расходам на НИОКР так же необходимо присвоение весовых коэффициентов показателям эффективности. В соответствии с «методикой 2014», присвоение весовых коэффициентов производится на основе экспертных оценок (в качестве экспертов в данном случае выступили авторы). Из представленных в методике показателей, наиболее важным, по мнению экспертов, является объем созданных передовых технологий: данному показателю присвоен коэффициент 0,65. Объем инновационных товаров, работ и услуг, с точки зрения экспертов, является менее важным, соответственно данному показателю, согласно «методике 2014», присвоен весовой коэффициент 0,35.

Следующим шагом выступает темповый метод присвоения баллов: производится сравнение темпов роста выбранного показателя за два периода. Согласно «методике 2014» в случае, если рост показателя положительно влияет на оценку налоговой льготы, то ему присваивается индекс «П», если отрицательно-«Н».

Выбранные для анализа показатели, по мнению экспертов, положительно влияют на оценку эффективности налоговых льгот, соответственно всем показателям присвоен индекс «П».

Темпы роста показателей с индексом «П» рассчитываются в долях по формулам:

$$Tr_0 = \frac{\text{Значение показателя на начало года}}{\text{Значение показателя на конец года}}$$

и

$$Tr_1 = \frac{\text{Значение показателя на конец года}}{\text{Значение показателя на начало года}},$$

где Tr_0 -темп роста показателя в базовом году,

Tr_1 - темп роста показателя в отчетном году.

Рассчитаем указанные показатели для выбранных льгот. Объем производства сельскохозяйственной продукции в 2012 году составил 3261,7 млрд. р., в 2013 году он составил 3190,4 млрд. р. по данным Росстата. Для расчёта эффективности данной льготы будут применяться значения $Tr_0=1,022$ и $Tr_1=0,978$.

Таким же образом произведем расчёт данных показателей для второй рассматриваемой льготы. Для большей наглядности сформируем таблицу по данным Росстата.

Таблица 1

Данные инновационного развития

Год	Кол-во созданных передовых технологий	Объем инновационных ТРУ млн. р.
2012	1323	2 872 905,1
2013	1429	3 507 866,0

Значение Tr_0 и Tr_1 для показателя количества созданных технологий равны 0,93 и 1,08 соответственно. Для показателя объема инновационных товаров, работ, услуг, значение показателя Tr_0 составит 0,81 а Tr_1 - 1,22.

Следующим шагом выступает присвоение баллов показателям. Один балл присваивается в случае, если $Tr_1 > Tr_0$. Так, если значение Tr_1 меньше значения Tr_0 то присваивается минус один балл, для всех остальных значений присваивается нулевое значение. По итогам произведенных действий сформируем таблицу с присвоенными балами.

Таблица 2

Расчет баллов, присвоенных по итогам отраслевого развития

Отраслевой показатель	Балл
Объем производства сельскохозяйственной продукции	-1
Кол-во созданных производственных технологий	1
Объем инновационных ТРУ	1

Далее произведем расчёт коэффициентов эффективности по формуле:

$$\mathcal{E} = V * B,$$

где $\mathcal{E}$ – коэффициент эффективности налоговой льготы;

B – балл, присвоенный определенному показателю;

V – весовой коэффициент, определенный экспертом.

В случае, если значение $\mathcal{E}$ составляет более 0,6, льгота по данному направлению оценивается как высокоэффективная. Если значение $\mathcal{E}$ составляет от 0,2 до 0,6, эффективность льготы оценивается как средняя. Если значение $\mathcal{E}$ составляет от -0,2 до 0,2, эффективность льготы оценивается как низкая, и если значение менее -0,2 эффективность льготы оценивается как крайне низкая.

Согласно данной методики, значение $\mathcal{E}$ для льготы, предоставляемой в виде ЕСХН для сельскохозяйственных товаропроизводителей оценивается как крайне низкая. Коэффициент эффективности льготы, предоставляемой в виде повышающего коэффициента к расхо-

дам на НИОКР, в разрезе показателя создания передовых производственных технологий оценивается как высокоэффективная (0,65), в разрезе показателя объема инновационных товаров, работ, услуг, коэффициент эффективности равен 0,35, соответственно в разрезе данного показателя эффективность льготы является средней. Наряду с расчетно-аналитическими методами, эффективность различных инструментов налогового стимулирования оценивается с помощью экспертного метода опросов. Респондентам предоставляется опросный лист с возможностью выбора ответа на поставленные вопросы. Каждому из ответов присваивается определенное значение от -1 до 1 и показателем эффективности инструмента налогового стимулирования является соотношение набранных баллов с максимально возможным их числом. Далее полученное значение сопоставляется со шкалой эффективности, предложенной в «методике 2014» и делается вывод об эффективности исследуемого инструмента. Субъективный характер исследования здесь очевиден, однако еще более он проявляется в действующих региональных методиках.

Позиция Министерства финансов по вопросам характеристики и оценки эффективности налоговых льгот, отраженная в действующих региональных методиках, отличается от позиции Министерства экономического развития РФ. Механизм оценки эффективности налоговых льгот с точки зрения Минфина, в первую очередь, направлен на определение величины выпадающих доходов бюджета в результате предоставления налоговых льгот, при этом влияние на бизнес не учитывается. Минэкономразвития оценивает налоговые льготы с точки зрения их эффективности в работе бизнеса. Достоинством «методики 2014» является учет обеих позиций ведомств. Подход Минфина предлагается использовать для прогноза бюджетных доходов и оценки эффективности государственных программ. Позицию Минэкономразвития – для определения экономической целесообразности инструментов налогового стимулирования в деятельности хозяйствующих субъектов.

Новая методика Минэкономразвития поделила все существующие на сегодняшний день льготы по налогам на две крупные категории. В одну из них попали элементы базовой структуры налогов, по которым предоставляются льготы, а во вторую - преференции для отдельных категорий налогоплательщиков. Одним словом, перечень инструментов налогового стимулирования для оценки их эффективности расширен за счет преференций. В то же время не учтены такие инструменты, как: налоговый кредит, управление налоговым потенциалом и налоговыми базами (региона, муниципального образования) и др. Таким образом, также как и действующие, «методика 2014» не

обеспечивает оценку эффективности всех инструментов налогового стимулирования в полной мере. Кроме того, по мнению авторов, она носит формальный характер и в ее практическом применении могут возникнуть определенные сложности, поскольку она является громоздкой в расчетах, и ее применение не решило проблем, связанных с трудовыми и временными затратами ее реализации, а также сложностью в подборе статистического материала.

Известно, что чаще всего льготы имеют «затяжной» во времени эффект, приводят к постепенному увеличению капитала налогоплательщика и, следовательно, к увеличению налоговых поступлений в бюджетную систему в будущем. Поэтому целесообразно встроить в механизм оценки эффективности совокупный накопленный эффект от налоговых льгот, положив в основу критериальные показатели сопоставления выпадающих бюджетных доходов в их взаимоувязке с финансово-экономической деятельностью хозяйствующих субъектов.

Очевидно, что работа по усовершенствованию механизмов оценки эффективности инструментов налогового стимулирования должна продолжаться в направлении устранения выявленных недостатков, упрощения и повышения объективности оценки с целью дальнейшей возможности планирования бюджетных поступлений и осуществления налогового бюджетирования на будущие периоды без учета неэффективных налоговых льгот и прочих инструментов налогового стимулирования, как для бюджетов, так и для бизнеса.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Бюджетное послание Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 годах.
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 и на плановый период 2012 – 2013 гг.
4. Федеральный закон от 19.07.07 № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности».
5. Закон Московской области от 24.11.2004 г. № 151/2004-ОЗ «О льготном налогообложении в Московской области».
6. Письмо Минфина РФ от 19.10.2-12 г. № 03-00-08/33 О рассмотрении предложения об отмене системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

7. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 19.03.2009 № 64 "Об организации мониторинга финансово-экономического состояния предприятий регионального значения".

8. Алтухов А.И. Агропромышленный комплекс России в условиях формирования евразийского экономического союза и членства в ВТО// Международный научно-производственный журнал "Экономика АПК". – Киев. - №1 9243) - 2015.

9. Голубина Ж.И., Баскакова Л.В. Основные риски присоединения к ВТО для продовольственной безопасности страны и ее сельского хозяйства// Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2014. - №3.

10. Губина В.С. Инвестиции как важнейший фактор развития сельскохозяйственной отрасли// Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. - №35.

11. Жаворонкова И. Минфин поддержит отмену единого сельхозналога для борьбы с «однодневками»/РБК. <http://top.rbc.ru/business/17/02/2015/54dcc0b69a794757362e399b>.

12. Киреева Е.Ф. Финансирование инновационной деятельности и применение налоговых льгот: современное состояние в Республике Беларусь// Вопросы современной экономики. - №1 (2014).

13. Киреева Н. О стратегии развития агропромышленного комплекса региона// Wschodnioeuropejskie czasopismo naukowe. NOWA PERSPEKTYWA. – Варшава. - №2 (2015).

14. Крылатых Э.Н. Обеспечение продовольственной безопасности России и мира: возможности, риски, угрозы // <http://www.viapi.ru/publication/full/detail.php>.

15. Кухтин П.В. Роль земельных ресурсов в государственной экономической системе// The Genesis of Genius. Международное научное объединение экономистов. – Женева. - №1-1 (2014).

16. Лапина М. А. Проблемы и перспективы инвестирования сельского хозяйства России // Нива Поволжья. – 2014. - №2 (31).

17. Мочалина О.С. Индикаторы аграрного производства и их связь с инвестиционными потоками // Экономика развития. Харьковский национальный экономический университет. – Харьков. - №3(59) – 2011.

18. Пинская М.Р., Тихонова А.В. Гармонизация НДС и единого

сельскохозяйственного налога. Белорусский экономический журнал. - №3(72). – 2015.

19. Пьянова М.В. К вопросу о налогообложении сельскохозяйственных товаропроизводителей // Налоги и налогообложение. – 2012. - №1 (91).

20. Скорик Т. Основные направления совершенствования налогового администрирования в переходной экономике современной России // сб. Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Волгоград. 2004.

21. Ткачук В.А. Социально-экономические детерминанты качества жизни сельского населения// European journal of economics and management sciences. East West Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. – Вена. - №3 (2015).

22. Пансков В.Г. О налоговом стимулировании модернизации российской экономики // Налоги и налогообложение. 2010. № 12. С. 11 – 18.

23. Черник Д.Г. Налоговые льготы: анализ практики применения и методика оценки эффективности действия /Налоги и налогообложение, 2011, № 3.

TAX INCENTIVE TOOLS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY AND QUESTIONS EVALUATING THEIR EFFECTIVENESS

*Savina O.N., associate professor of the taxes and taxation, Cand.Econ.Sci.,
associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation
(Financial university)
Moscow, Russia*

Abstract: The article is devoted to identifying problems, complicating monitoring using tax credits and other tax incentives and tools to assess their effectiveness. Questions of impact assessment tools, tax incentives for the real sector of the Russian economy in General, and agricultural production in particular are relevant throughout the entire period of operation of the Russian tax system. They got especially acute in conditions imposed sanctions on Russia, causing instability of the economy and the need to develop effective mechanisms for the promotion of domestic producers. Existing tools for agricultural production tax incentive in the tax sys-

tem of the Russian Federation is not a great variety. There is a need to improve existing methodologies and develop a unified, containing a single system performance criteria not just tax breaks but tax incentive and other instruments; not only for States but also for business. To this end, the authors of the assessment methodology was tested the efficiency of tax privileges and preferences, developed by 2014 year Ministry of economic development and trade of the Russian Federation, together with the Ministry of Finance of the Russian Federation, for example, instruments such as the single agricultural tax and bonus depreciation. Despite the fact that this technique has not yet received a practical implementation, the authors analyzed its action with a view to identifying its usefulness and drawbacks. Concluded that there was a need to further improve the methodology.

Keywords: *performance evaluation, tax benefits, tax incentive tools, methodology, tax regulation, import substitution, bonus depreciation, a single agricultural tax, social efficiency, cost-effectiveness*

Э.П. Саркисян,
магистрант 1 курса, группа НБУНК1-1м
Научный руководитель Савина О.Н.,
доцент кафедры «Налоги и налогообложение»,
к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет)
Москва, Россия

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация: Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме влияния санкций на экономику России. Целью является выявление предпосылок и сущности примененных санкций, а также определение их влияния на экономику страны. Методологическую основу исследования составили общенаучные методы познания, такие как: анализ и синтез, сравнение, системный подход, обобщение, способствующие экономическому обоснованию основных выводов. На основе проведенного анализа автором проанализированы причины введения экономических санкций против России, а также изучены последствия санкций на экономику страны и представлены возможные пути преодоления сложившейся кризисной ситуации.

Ключевые слова: *Экономические санкции против России, причины введения санкций, импортозамещение, внешняя торговля, инвестиции.*

Как известно, в феврале 2014 года произошли серьезные события на геополитической арене: свержение власти в Украине и бегство бывшего Президента Виктора Януковича из страны, в марте - признание Россией общекрымского референдума, провозглашение независимости Республики Крым и ее дальнейшее включение в состав Российской Федерации – все это послужило официальной причиной введения первого пакета санкций Соединёнными Штатами Америки, Евросоюзом, Австралией, Новой Зеландией и Канадой. Несмотря на самостоятельное желание Крыма присоединиться к России на правах субъекта, международное сообщество во главе с США сочло удовлетворение Российской Федерацией просьбы Крымского полуострова о присоединении актом военной агрессии по отношению к территориальной целостности Украины. Так, первый замгоссекретаря США Энтони Блинкен заявил: «Пока Крым будет незаконно аннексирован, должна быть

цена, заплаченная за это»¹. По его словам, санкции будут действовать против России пока конфликт на востоке Украины не будет исчерпан. «Мы довольно ясно даем понять: если Россия и сепаратисты нарушат договоренности, мирный план и повредят минскому процессу, будет дополнительная агрессия на востоке Украины, тогда будут дополнительные санкции и дополнительное давление на Россию. Цель этих санкций — не просто наказать и унизить Россию, а это реакция на действия России в Украине. Мы пытаемся ее переубедить изменить свои подходы и свою политику, и это причина санкций»¹, — сказал Блинкен на брифинге в Киеве 6 марта 2015 года.

Так, обострение ситуации на юго-востоке Украины в апреле 2014 года, провозглашение Луганской и Донецкой Народных Республик 11 мая 2014 года и начало вооруженных столкновений между новой властью в Киеве, выступающей за сохранение территориальной целостности Украины, и сторонниками образования на базе юго-восточных областей Украины нового государства «Новороссия», а также сбитый в Донецкой области 17 июля 2014 года малазийский Boeing 777, - привели к последующему расширению санкций против Российской Федерации. Организаторы санкций обвинили Россию в подрыве суверенитета Украины, поставке оружия и поддержке повстанцев. Премьер-министр Украины Арсений Яценюк заявил: "За наш европейский выбор, за нашу мечту, за наше решение и за нашу любовь к свободе Россия объявила нам войну... Они хотят нас захватить, но им это не удалось и никогда не удастся"². Так, в глазах Украины, а также международного сообщества Россия выступает как недружественное государство, проявляющее военную агрессию и дестабилизирующее политическую и экономическую обстановку в Украине.

Однако, обратимся к словам нашего президента – российского лидера – Владимира Владимировича Путина. В ходе заседания Совета безопасности РФ он справедливо отметил следующее: «Никто даже не пытается анализировать причины того, что происходит, скажем, на юго-востоке Украины, из-за чего, собственно, весь сыр-бор и начался. Имею в виду, что те, кто вводит эти ограничительные меры в отношении России, так называемые санкции — они, собственно, и являются

¹ Блинкен: США не откажутся от санкций против России, пока Крым ее часть // РИА Новости, 06.03.2015. URL: <http://ria.ru/world/20150306/1051334784.html#ixzz3yu9yQ500>

² Яценюк определил причину российской агрессии в Украине // Национальный антикоррупционный портал Украины «АНТИКОР», 22.10.2015. URL: <http://obozrevatel.com/politics/97543-yatsenyuk-opredelil-prichinu-rossijskoj-agressii-v-ukraine.htm>

виновниками всех событий, свидетелями которых мы сейчас на юго-востоке Украины являемся»¹. Отсюда можно прийти к выводу, что политические причины санкций, которые так громко были заявлены «странами-санкционерами» являются лишь внешним отражением действительности. Изучая сущность и точечную направленность введенных санкций, можно сделать вывод об их более глубоких предпосылках. Украинский конфликт послужил удобным поводом для замедления экономического роста Российской Федерации и подавления ее конкурентоспособности на мировом рынке. Обоснуем данную позицию некоторыми фактами.

Распад Советского Союза в декабре 1991 года оказал положительный эффект на экономику развитых капиталистических стран. Избавление от главного конкурента на мировом рынке и, одновременно, появлением новых рынков сбыта, позволило многим странам увеличить свои торговые обороты и свою доли на мировом рынке. Вместе с этим, Российская Федерация оказалась в тяжелых условиях. С распадом СССР Россия переживала стагнацию и фактически исчезла с мирового рынка. В этот период главным локомотивом Российского роста стала нефтяная промышленность. Рост спроса и цен на нефть и газ на мировом рынке обеспечил экономике России ликвидность и приток иностранной валюты.

Углубилась взаимозависимость экономики Российской Федерации и Европейского союза, следствием чего стало накопление Россией валютных ресурсов, диверсификация экономики и развития потенциально конкурентоспособных отраслей внутри страны. К 2007 году в Российской Федерации стали укрепляться такие государственные корпорации как, например, «Ростех», «Роснано», Внешэкономбанк, а также стали наращивать свое присутствие на мировом рынке крупные отраслевые компании («Газпром», «Роснефть», «Сбербанк России» и другие). Россия вновь стала расти в своих экономических показателях и вернулась на международный рынок как глобальный экономический конкурент развитым капиталистическим странам. Кроме того, в Российской Федерации начала формироваться четкая политическая линия с функционирующей довольно сильной федеративной властью.

Таким образом, произошло столкновение с интересами США и Евросоюза, которые при усилении России начали терять свое политическое и экономическое влияние в мире. Они не были заинтересо-

¹ Путин: Россия не ждет изменения недружественного курса Запада // РИА Новости, 03.07.2015. URL: http://www.gazeta.ru/politics/news/2015/07/03/n_7345893.shtml

ны в дальнейшем укреплении Российской экономики и, как следствие, в уменьшении своей доли на мировом рынке. При этом, был выбран механизм устранения конкуренции не рыночный, а политический, с применением информационного и политического лоббирования.

В этой ситуации события на Украине стали удобным способом введения ограничительных мер для ослабления России. И действительно, если ознакомиться с отраслевой структурой санкций, то можно заметить, что они направлены против основных конкурентоспособных отраслей экономики Российской Федерации, а именно: нефтяной, газовой, оборонной, авиакосмической, атомной и банковской.

Если рассматривать мировой рынок нефти, то в большинстве своем он контролируется американскими и британскими трансконтинентальными компаниями: Shell, BP, ExxonMobil, Chevron, CopocoPhillips и другие. За период 2006 – 2014 гг. Соединенные Штаты Америки, занимающие лидирующие позиции по потреблению нефти, увеличили внутренние объемы ее добычи на 69% (с 8 316 тыс. баррелей до 14 021 тыс. баррелей в день) (рис.1) и при этом сократили потребность в импорте на 30% - с 11564 тыс. баррелей нефти до 8354 тыс. баррелей в сутки при среднем объеме потребления 19 млн. баррелей в сутки (рис.2).

Следующим крупнейшим в мире потребителем нефти является Евросоюз, где суточная потребляемость нефти в среднем составляет 14 млн. баррелей¹. Однако, при этом, континентальная Европа в отличие от США зависит от импорта нефти на 70%. Таким образом, Европейский союз, ввиду своей стабильности и платежеспособности, является наиболее перспективным и привлекательным рынком сбыта нефти. Американские и британские компании готовы удовлетворить потребности Евросоюза и поставлять нефть на европейский рынок, однако сейчас треть поставок нефти в Европу обеспечивается Россией.

Следовательно, вытеснение российских нефтяных компаний с мирового рынка посредством введенных санкций позволит американским и британским компаниям занять их место и увеличить свою долю на рынке.

Рассматривая ситуацию на мировом рынке газа отметим, что крупнейшим производителем природного газа в мире является Российская Федерация. Компания «Газпром», фактически являющаяся моно-

¹ Данные отчета агентства энергетической информации при Министерстве энергетики США о потреблении нефти по странам мира. URL: www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=5&pid=5&aid=2

полистом в российской газовой отрасли, покрывает треть потребности Европы в газе.

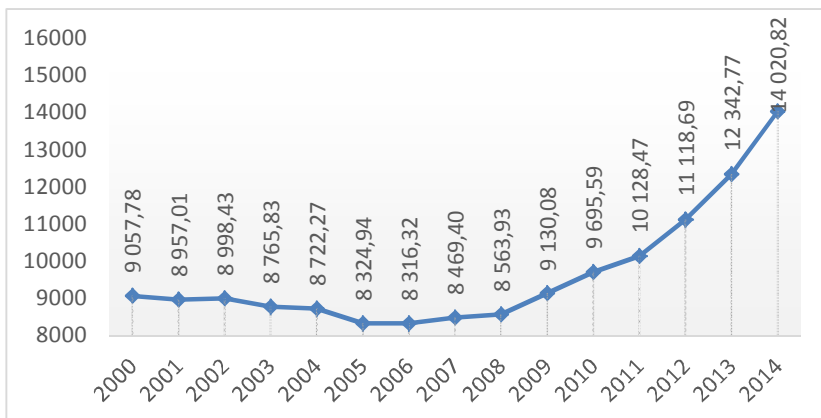


Рис. 7. Объемы внутренней добычи нефти в США за период 2000 - 2014 гг., тыс. баррелей в день.¹



Рис. 8. Объемы потребления и импорта нефти в США за период 2000 - 2014гг., тыс. баррелей в день.⁴

Вместе с этим с 2006 года в Соединенных Штатах Америки происходит так называемая «сланцевая революция». Стремительный

¹ Составлен автором на основе данных независимого агентства в составе федеральной статистической системы США - Energy Information Administration (EIA). URL: <http://www.eia.gov/>

рост производства газа привел к его избыточному предложению на внутреннем рынке США и, как следствие, к обвалу цен на него. В связи с этим, при дальнейшем росте объемов производства газа, Америке требуется найти достаточно крупный рынок сбыта. Поставка «дешевого» американского газа на европейский рынок была бы выгодна обеим сторонам сделки, однако долгосрочный контракт Европейского союза с «Газпромом», а также отсутствие на территории США экспортных СПГ-терминалов, не позволяет Америке выйти вперед на мировом рынке. Целесообразность не допускает введение в ближайшее время санкций против «Газпрома» из-за отсутствия технической возможности альтернативных поставок газа в Европу. Однако, привлекательность Евросоюза для американских экспортеров газа, объясняет введенные санкции против инвестирования перспективных проектов российских газовых компаний.

Что касается банковского сектора, то необходимо отметить усиление позиций российского бизнеса на мировом рынке. Это объясняется тем, что в первые годы после экономического кризиса российскими банками были приобретены зарубежные банковские активы, тем самым расширяя свою филиальную сеть за рубежом. Капитализация российских банков вместе с ростом валютных резервов страны позволили провести экспансию российского банковского капитала на рынок Европы и закрепить свое влияние за рубежом с целью участия российского капитала в крупных международных инвестиционных проектах, а также поддержки российских экспортных компаний.

Так, «Сбербанк России» укрепился на рынке в 20 странах мира (в Германии, Китае, Индии, Швейцарии и других). Второй крупнейший банк России по размеру активов «Внешторгбанк» также освоил рынки многих зарубежных стран, таких как: Армения, Грузия, Украина, Великобритания, Германия и другие. С 2007 года «Внешэкономбанк» является государственной корпорацией, обеспечивающей привлечение финансовых средств в крупнейшие инвестиционные проекты России. А третий по размеру активов банк России - «Газпромбанк», участвует в финансировании крупных международных проектов нефтегазовой отрасли как внутри России, так и в странах Европы и Азии.

Учитывая вышеизложенное, становится очевидным, что введенные санкции против российских банков являются инструментарием для вытеснения России с внешних рынков.

Вместе с тем, стоит обратить внимание на исключительную роль США в введении ограничительных мер против Российской Федерации. По словам российского политолога Павла Святенкова главным

фактором введения санкций Европейским союзом является давление со стороны США. «Если бы ЕС сам принимал решения, вряд ли бы зашел так далеко в санкциях»¹ - утверждает он. Подтверждение этому во время выступления в Гарвардском университете 2 октября 2014 года дал вице-президент США Джозеф Байден. "Это правда, что они (страны Евросоюза) этого не хотели. Но Америка взяла лидерство на себя, и президент США настаивал на этом, иногда ему даже приходилось ставить в неловкое положение Европу, чтобы она с риском понести экономический ущерб начала действовать с целью заставить (Россию) расплатиться"² – утверждает Джозеф Байден.

Таким образом, анализ направленности введенных санкций показывает, что их целью является ограничение присутствия Российской Федерации в различных сегментах мирового рынка. США посредством введенных санкций ограничивают возможности экономического и политического роста России и ее включение в процесс глобализации. Гражданская война на Украине выступает удобным формальным поводом к устранению главного конкурента на мировом рынке и, тем самым, освобождает дорогу американским и британским компаниям для увеличения своей доли в желаемых сегментах рынка Европы.

Рассмотрим, какие же последствия для России повлекли за собой принятые ограничительные меры стран запада и США (табл.1).

По оценке Минэкономразвития, номинальный ВВП в России за период с 2010 до 2014 года возрастал убывающими темпами с 614,40 до 675,30 млрд. долларов США. Введение экономических санкций отрицательно повлияло на темп роста ВВП, который в 2014 году составил 100,6%, а в 2015 году - 96,2%. Таким образом, ВВП страны оказалось в области отрицательных значений, снизившись по сравнению с предыдущим годом на 25,66 млрд. долларов США.

Вместе с тем, уже к 2014 году значительно ослабел российский рубль – курс доллара США увеличился по сравнению со средним показателем предыдущего года на 20,6%. А в 2015 году рубль потерял по отношению к доллару почти 50% своей стоимости. По данным Bloomberg Billionaires Index, в первые кризисные дни из-за девальва-

¹ Парфенова А. «Российское руководство явно пытается избежать санкций» // Коммерсантъ, 08.09.2014. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2562531>

² Вице-президент США: страны ЕС пошли на введение санкций против РФ под давлением Вашингтона // ТАСС, 3.10.2014. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1483693>

ции рубля богатейшие российские миллиардеры потеряли около 10 млрд. долларов.¹

Несмотря на продолжительную девальвацию рубля и неопределенность его дальнейшей динамики в России происходит прирост потребительских цен. Так, в 2014 году инфляция составила 11,4%, а в 2015 году – 12,9%. Рассматривая доходы населения, обратим внимание, на то что при росте среднедушевого денежного дохода, реальные располагаемые доходы населения сокращаются: в 2014 году на 0,7%, а в 2015 году уже на 4%. Высокий рост цен, ослабленная конкуренция, а также дисбаланс на рынке, в следствие введенных санкций, приводит к значительной трансформации потребления населения в пользу более дешевых товаров и значительному сокращению потребительской корзины в целом.

Также непосредственное влияние на инфляцию оказывают принятые «антисанкционные» меры России по ограничению импорта продовольствия. Так, в 2015 году импорт товаров, по оценке Минэкономразвития составил 182,3 млрд долларов США (снижение на 36,3% к 2014 году). При этом импорт из стран дальнего зарубежья в 2015 году снизился на 37,2% по сравнению с 2014 годом и составил 160,9 млрд. долл. США, из стран СНГ – на 35,8% до 21,4 млрд. долларов США.

¹ Проект Market Lab: Financial Innovations. Санкции против России: системный анализ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://market-lab.org/> (дата обращения 08.04.2015).

Таблица 5

Динамика основных макроэкономических показателей России за период 2006-2015 гг.*

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Номинальный ВВП, млрд. долларов США	558,30	606,00	637,80	587,90	614,40	640,60	662,60	671,30	675,30	649,64
Темпы роста ВВП, млрд. долларов США	108,2%	108,5%	105,2%	92,2%	104,5%	104,3%	103,4%	101,3%	100,6%	96,2%
ВВП России на душу населения, млрд. долларов США	6 932,30	9 101,56	11 638,73	8 561,95	10 671,22	13 320,22	14 069,16	14 467,79	12 717,69	8 447,42
Экспорт товаров, млрд. долларов США	303,60	354,40	471,60	303,40	400,60	522,00	530,80	523,30	497,80	333,80
Импорт товаров, млрд. долларов США	164,30	223,50	291,90	191,80	248,60	323,80	317,30	315,00	286,00	182,30
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	4 730,00	6 716,20	8 781,60	7 976,00	9 152,10	11 035,70	12 568,80	13 255,50	13 527,70	12 650,00
Инфляция (Индекс потребительских цен), % к декабрю предыдущего года	109,0%	111,9%	113,3%	108,8%	108,8%	106,1%	106,6%	106,5%	111,4%	112,9%
Реальные располагаемые доходы населения, % к пред. периоду	113,5%	112,1%	102,4%	103,1%	105,1%	104,4%	102,4%	101,0%	99,3%	96,0%
Среднедушевой денежный доход, рублей в месяц	10 196,00	12 603,00	14 948,00	17 009,00	18 881,00	20 712,00	22 821,00	25 522,00	27 714,00	33 925,00
Общий уровень безработицы, млн. человек в среднем за период	5,30	4,60	4,80	6,30	5,60	5,00	4,10	4,10	3,90	4,30
Курс доллара США, рублей за доллар США	26,33	24,52	24,81	31,68	30,36	29,35	31,07	31,85	38,42	61,50

* Составлена автором на основе данных Минэкономразвития, Федеральной службы государственной статистики, <http://www.gks.ru/>, Центрального банка РФ и журнала «Россия в цифрах».

Экспорт товаров и услуг в 2015 году также изменился в сторону уменьшения. Объем экспорта по сравнению с предыдущим годом сократился на 32,9% (на 164,0 млрд. долларов США). Таким образом, совокупное сокращение экспортно-импортных операций в Российской Федерации говорит о постепенном вытеснении России с мирового рынка.

Однако, анализ показывает, что негативные тенденции в макроэкономических показателях России, а именно замедление темпов роста, наблюдались и в течение нескольких лет до введения санкций. Так, темпы роста ВВП начали снижаться, начиная с 2011 года, а сокращение импорта происходит с 2012 года. Вместе с тем, с 2011 года падает реальный располагаемый доход населения. Таким образом, становится очевидным, что падение экономических показателей в России обуславливается не только введением санкций, но и рядом других объективных причин: сырьевой зависимостью, падением мировых цен на нефть, дефицитом технологий, утечкой капитала из страны, при наращивании внешних заимствований, неэффективной политикой Центрального банка и другими.

При этом, удары по наиболее уязвимым местам Российской экономики, ограничение возможностей получения, ранее импортируемых из-за рубежа, важных инструментов, необходимых для создания оптимального экономического климата в стране и развития отечественного производства, способствовали тому, что на сегодняшний день Российская Федерация находится в довольно шатком состоянии, практически на грани вынужденной автаркии. Негативное влияние экономических санкций против России наблюдается практически во всех сферах жизнедеятельности страны.

Однако, введенные санкции и ответные меры Российской Федерации можно рассматривать и как шанс избавления от внешней зависимости. Россия вынуждена в короткие сроки разработать эффективную политику по импортозамещению и налаживанию отечественного производства. Конечно потребуются мобилизация всех имеющихся ресурсов и времени, однако эти усилия в долгосрочной перспективе, на наш взгляд, будут оправданы. Таким образом, нам необходимо «повернуть» влияние санкций в положительную сторону для России. Приоритетными мерами являются наращивание производства, освоение сельского хозяйства и заполнение отечественными предприятиями освободившихся ниш на рынке.

Отметим, что задачей России в условиях санкций становится не отгораживание от мира, а максимально открытое и прозрачное сотрудничество с иностранными партнерами. Помимо установления сво-

его экономического и культурного суверенитета, России необходимо сохранить баланс независимости и сотрудничества, укрепляя свои экономические и политические отношения со странами Востока. Несмотря на то, что восточный регион еще не способен на равных с западом условиях влиять на расстановку сил на мировой арене, высокая доля экспорта машинно-технической продукции, взаимодополняющий характер экономик и многие другие преимущества делают его потенциально важным партнером для России.

Однако, при этом, экономическое сотрудничество с Востоком не должно влиять на отношения с Западом. «Часто слышим, что Россия якобы отворачивается от Европы, ищет других деловых партнёров, обиделась на Европу, развернулась в сторону к Азии, но не совсем так»¹² - отмечает зампреда правительства РФ Дмитрий Рогозин на заседании комиссии по экономическому сотрудничеству РФ и Бельгийско-Люксембургского экономического союза. Рогозин справедливо замечает, что «это нам непозволительно даже в силу того, что у нас герб, наследие Византии, двуглавый — и одна голова его смотрит на Восток, а другая на Запад».

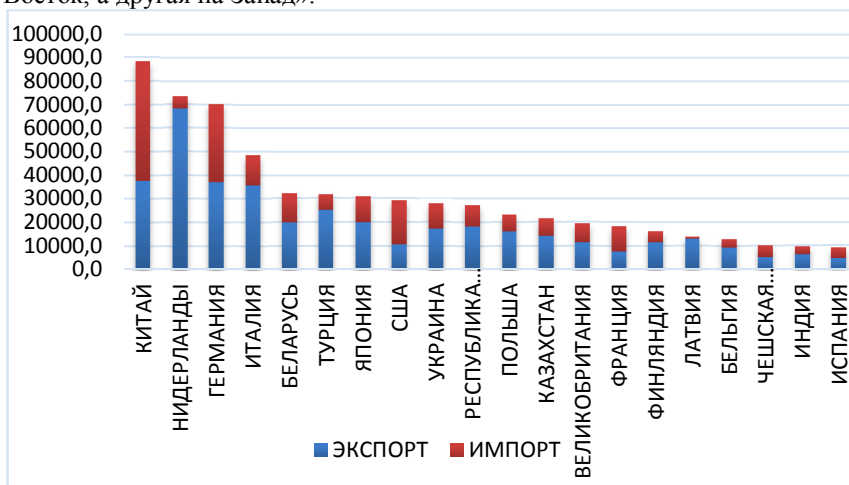


Рис. 9. Внешняя торговля Российской Федерации по основным странам в 2015 году (миллионов долларов США) *

¹² Рогозин: Россия не отворачивается от Европы в сторону Азии Вашингтона // РИА Новости, 18.02.2016. URL: <http://ria.ru/economy/20160218/1376788667.html#ixzz40z6ycJ8l>

* Составлено автором на основе данных Федеральной таможенной службы Российской Федерации

Несмотря на введенные санкции и ответные меры, Россия продолжает тесно взаимодействовать со многими странами. Рассмотрим рисунок 3, на котором представлены основные экономические партнеры Российской Федерации. Крупнейшими импортерами товаров и услуг на российский рынок по данным 2015 года являются Китай (34 945,8 млн. долларов США), Германия (20 439,3 млн. долларов США) и США (11 453,4 млн. долларов США). А основными экспортерами России являются Нидерланды (40 825,9 млн. долларов США), Китай (28 606,4 млн. долларов США), Германия (25 353,0 млн. долларов США) и Италия (22 292,5 млн. долларов США).

В непростых кризисных условиях, одним из важнейших направлений поднятия российской экономики, является развитие государственных субсидий малому и среднему бизнесу, а также венчурных инвестиций. Рассматривая данное направление, нельзя не обратить внимание на исключительную роль предпринимательства в повышении экономического роста страны. Малый и средний бизнес способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться. А также создавать атмосферу конкуренции и ту среду предпринимательства, без которой рыночная экономика невозможна. Одной из важнейших проблем бизнеса в России является недостаток финансирования. И, если государственное субсидирование в настоящее время достаточно развито, то венчурные инвестиции – это относительно новое явление, которое не получило должного внимания. Безусловно, внедрение в российскую практику венчурных инвестиций – трудоемкий и долгосрочный процесс, так как в настоящее время в России большинство венчурных фондов, являются, по сути, фондами прямых инвестиций: большая доля инвестиций приходится на традиционные отрасли, перспектива вложений в которые не вызывает вопросов у инвесторов. Однако, направленность венчурных инвестиций должна быть иной. Объектом таких инвестиций должны быть технологически ориентированные компании, инновационный сектор экономики. Система приоритетов инвесторов не должна быть столь консервативна. Таким образом, важность развития в России венчурных инвестиций обуславливается недостатком финансирования технологически ориентированных инновационных проектов.

Вместе с этим, встает вопрос о несовершенстве финансово-кредитной системы в России. Весьма значимой проблемой для развития предпринимательства в стране является недостаток заемных средств для расширения своей деятельности. В условиях экономической нестабильности российским организациям необходимы «длинные» и «дешевые» денежные средства. Для развития приоритетных отраслей

экономики, правительству России необходимо создать условия, для возможности функционирования предпринимательской сферы в стране. Однако, практика показывает, что особенно сложно получить кредиты начинающим компаниям. Проблема кредитования одна из самых острых проблем в настоящее время. Без необходимого финансирования и кредитования становится невозможным развитие производственных предприятий, особенно в столь необходимой России сфере машиностроения.

Отметим также, что для эффективной реализации политики импортозамещения необходимо применение системного подхода и выстраивания коммуникаций между производственными предприятиями, между поставщиками и потребителем, между бизнесом и регулятором бизнеса (по импортозамещению). Для этих целей, в настоящее время, создается так называемый «Национального центра поддержки импортозамещения» (далее - НЦПИ), как элемент «Государственной информационной системы промышленности». Предполагается, что НЦПИ в каждом регионе будет формировать локальные базы данных предприятий, объединяемые на федеральном уровне. Национальный центр поддержки импортозамещения, по сути будет являться открытым каталогом закупаемой и производимой продукции, базой данных о российской продукции в разрезе по поставщикам и заказчикам. По нашему мнению, торговый оборот внутри страны резко возрастет при сокращении транзакционных издержек поиска информации. Сейчас на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги, поэтому, зачастую, предприятиям проще покупать у уже известных зарубежных поставщиков, а российским предприятиям при этом сложно составлять им конкуренцию.

Подводя итоги, еще раз отметим, что Российская Федерация в настоящее время находится в крайне затруднительном положении. За довольно короткие сроки, без какой-либо поддержки извне, а может даже несмотря на влияние извне, необходимо решить множество важных проблем: удержать свои позиции в нефтяной и газовой отрасли, осуществить масштабное импортозамещение, наладить производство внутри страны. Таковыми являются основные задачи России на ближайшую перспективу, каждая из которых скрывает в себе множество неразрешенных проблем. Решение столь нелегкой ситуации видится нами во взаимной поддержке государства и предприятий. Только про-

думанная политика с эффективным исполнением приведет нас к стабильности и развитию.

Список литературы

1. Антонова Н.Л., Евтухова А.О. Влияние санкций на российскую экономику // Проблемы современной экономики. 2015. №25. С.23-26.
2. Грицай С.Е., Мкртумян В.Б. Российский банковский сектор в условиях санкций // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. №10-11 (53). С.12-16.
3. Кокорев А.И., Степанова Е.Г. / Влияние экономического кризиса на рынок труда обрабатывающей промышленности / А.И. Кокорев, Е.Г. Степанова / Инновации на основе информационных и коммуникационных технологий. 2015. Т. 1. С.604-607.
4. Логинова И.В., Титаренко Б.А., Саяпин С.Н. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. №47. С.38-44.
5. Наумов С.Ю. Украинский кризис как момент истины для российской политики // Власть. 2014. №4. С.5-9.
6. Савина О.Н., Савина Е.О. Механизмы налогового регулирования инвестиционной активности: восстановление НДС по авансам перечисленным / Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 2-3. 2014. № 3. С. 42-43.
7. Сорокин А.Г. Современные реалии российско-украинских отношений: позиции зарубежных социал-демократических партий // ИСОМ. 2014. №3. С.42-43.

ANALYSIS OF THE ECONOMIC SITUATION IN RUSSIA IN THE SANCTIONS

Sarkisyan E.P., 2 year undergraduate of the Economy direction, group
HBVHK1-1M

Supervisor Savina O.N., associate professor of the taxes and taxation,
Cand.Econ.Sci., associate professor

*Financial University under the Government of the Russian Federation (Fi-
nancial university)*

Moscow, Russia

Abstract: Article is devoted to a problem of influence of sanctions actual today on economy of Russia. The purpose is detection of prerequisites and entities of the applied sanctions, and also definition of their influence on national economy. The methodological basis of research was made by general scientific methods of knowledge, such as: the analysis and synthesis, comparison, system approach, generalization promoting an economic justification of the main conclusions. On the basis of the carried-out analysis the author has analysed the reasons of imposition of economic sanctions against Russia, and also consequences of sanctions on national economy are studied and possible ways of overcoming of the developed crisis situation are presented.

Keywords: *Economic sanctions against Russia, reason of imposition of sanctions, import substitution, foreign trade, investments.*

*О.С. Смирнова,
студентка 1 курса
Научный руководитель Смирнов Д.А.,
профессор кафедры «Налоги и налогообложение»,
д.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет)
Москва, Россия*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам исчисления земельного налога в Российской Федерации. В статье рассмотрены проблемы исчисления и администрирования земельного налога. Автором представлены предложения по оптимизации налога на землю, регулируемого Главой 31 Налогового Кодекса Российской Федерации.

Ключевые слова: *налогообложение, налог, земельный налог, земля.*

Земельный налог принято относить к так называемым «неоптимизируемым налогам», которые не связаны с доходами от предпринимательской деятельности (также как и налог на имущество, водный налог, НДС). Тем не менее, существуют законные пути снижения налоговой базы, что неизбежно влечет за собой и снижение суммы налога к уплате.

На величину земельного налога влияют два показателя: кадастровая стоимость земли (п. 1 ст. 391 Налогового кодекса РФ) и налоговая ставка. Размер налоговых ставок устанавливается на уровне муниципальных образований, а кадастровая стоимость земли – на уровне субъекта РФ, на территории которого она находится. Если еще больше углубиться в вопрос, то можно увидеть, что кадастровая стоимость во многом зависит от расположения земельного участка, категории земель и вида разрешенного использования. И зачастую она завышена, по отношению к рыночной.

Чтобы оптимизировать земельный налог путем изменения вида разрешенного использования (для изменения налоговой ставки и налоговой базы), необходимо внимательно проанализировать историю земельного участка (изменение кадастровой стоимости, вида

разрешенного использования за последние несколько лет), соседние земельные участки (их вида разрешенного использования, стоимость и прочие характеристики).

Если участок относится к категории «земли населенных пунктов», нужно изучить правила землепользования и застройки населенного пункта на предмет допустимых видов разрешенного использования для данного участка и установленные для них ставки налога. На основе полученной информации, сопоставив кадастровую стоимость и ставку налога, можно оценить, насколько возможно и целесообразно изменение вида разрешенного использования. Если среди видов разрешенного использования для данного земельного участка найдется оптимальный и подходящий, можно идти по пути изменения.

Основным недостатком земельного налога является проблема актуализации экономической составляющей оценки налоговой базы, которая устанавливается Федеральным законом «О государственном земельном кадастре». Данный документ не содержит прямых указаний о переоценке стоимости земель в соответствии с рыночной стоимостью объектов.

Другим недостатком налога является отсутствие механизма расчета налоговой базы для земельных объектов, расположенных на территории двух и более муниципальных образований.

Если взглянуть на публичную кадастровую карту, представленную в открытом доступе на сайте Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, то можно отметить неправомерность отображения и, возможно, исчисления кадастровой стоимости в отношении земельных участков, т.к. кадастровая стоимость должна исчисляться исходя из удалённости земельного участка от городов федерального значения Москвы и Санкт – Петербурга.

Необходимо на примере рассмотреть неправомерность исчисления и отображения кадастровой стоимости.

Раздел 2. Расчет (перерасчет) земельного налога											
Налоговый период (год)	Кадастровый номер земельного участка	Место нахождения земельного участка (адрес)	Налоговая база (кадастровая стоимость) (руб.)	Доля в праве	Из общей суммы (руб.)	Налоговая ставка (%)	Коэффициент «Средняя рыночная стоимость объектов недвижимости в г. Чехов»	Коэффициент ИЖС**	Сумма налоговых льгот (руб.)	Исчисленная сумма налога	Сумма налога, подлежащая выплате (руб.) *
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2013	50:31:40324:5	142300, 50, Чеховский р-н, Чехов г., Алексеева ул. 2а, , (46256501000)	1008959.00	100/100		0,22	12	1		2219,71	2219,71
Всего по ОКАТО (гр.12 + гр.13) 46256501000										2219,71	
На основании законодательства о налогах и сборах Вы обязаны уплатить до 01.11.2014										2219,71	

*Сумма налога по ранее направленному налоговому уведомлению №
**Коэффициент для индивидуального жилищного строительства

Рис. 1. Кадастровая стоимость земельного участка в г. Чехов в налоговом уведомлении 2013 года

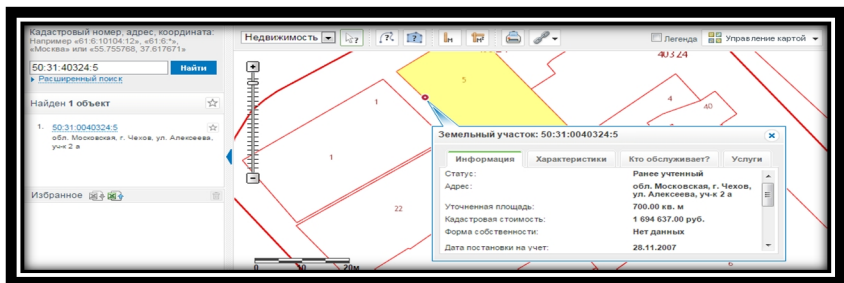


Рис. 2. Кадастровая стоимость земельного участка в г. Чехов на публичной кадастровой карте

Исходя из вышеизложенных данных, мы можем сделать вывод о несопадении кадастровой стоимости, представленной в открытом доступе на публичной кадастровой карте и налоговом уведомлении по участку размером 15 соток, расположенному в г. Чехов Московской области на порядка 600 000 руб.

Если принять достоверными сведения, представленные на публичной кадастровой карте, то данное занижение налоговой базы повлекло не полную уплату налога. Недоимка данным случае составляет 600 000 руб. * 0,22% * 1 = 1320 руб.

Раздел 2. Расчет (перерасчет) земельного налога												
Налоговый период (год)	Кадастровый номер земельного участка	Место нахождения земельного участка (адрес)	Налоговая база (кадастровая стоимость) (руб.)	Лист в книге	Не облагаемая налогом сумма (руб.)	Налоговая ставка (%)	Квартальная сумма налога (руб.)	Сумма налога (руб.)	Сумма налога (руб.)	Сумма налога (руб.)	Сумма налога (руб.)	Сумма налога (руб.)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2011	50:15:030120:2	143930, 50., Балашиха г. Салтыковка мкр. Пролетарская ул, 20., (462040000000)	393866,88	1/1		0,3	12	1		1181,60		1181,60
2012	50:15:030120:2	143930, 50., Балашиха г. Салтыковка мкр. Пролетарская ул, 20., (462040000000)	393866,88	1/1		0,3	12	1		1181,60		1181,60
2013	50:15:030120:2	143930, 50., Балашиха г. Салтыковка мкр. Пролетарская ул, 20., (462040000000)	393866,88	1/1		0,025	12	1		98,47		98,47
Всего по ОКATO (гр.12 + гр.13)										462040000000	2461,67	
На основании законодательства о налогах и сборах Вы обязаны уплатить до 05.11.2014											1280,07	

*Сумма налога по ранее направленному налоговому уведомлению №
 **Коэффициент для индивидуального жилищного строительства

Рис. 3. Кадастровая стоимость земельного участка в г. Балашиха в налоговом уведомлении 2013 года

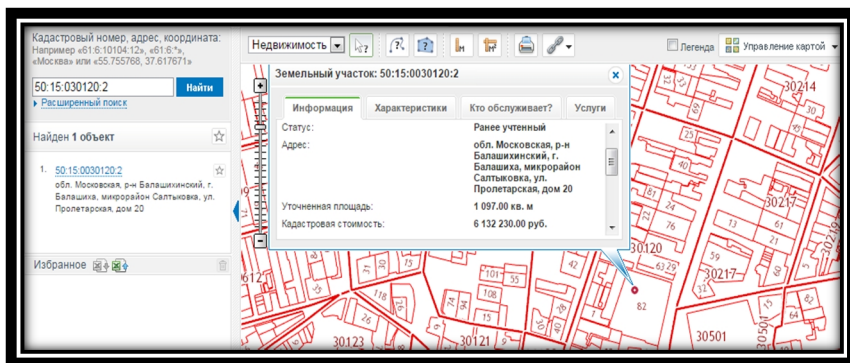


Рис. 4. Кадастровая стоимость земельного участка в г. Балашиха на публичной кадастровой карте.

Исходя из вышеизложенных данных, мы можем сделать вывод о несовпадении кадастровой стоимости, представленной в открытом доступе на публичной кадастровой карте и налоговом уведомлении по участку размером 15 соток, расположенному в г. Балашиха Московской области на порядка 5 500 000 руб.

Если принять достоверными сведения, представленные на публичной кадастровой карте, то данное занижение налоговой базы повлекло не полную уплату налога. Недоимка данным случае составляет $5\,500\,000 \text{ руб.} \cdot 0,025\% \cdot 1 = 1375 \text{ руб.}$

Если сравнить представленные рисунки 3.2.1 и 3.2.3 можно отметить неправомерность исчисления и отображения налоговой базы по земельному налогу, т.к. в городе Чехов, находящимся на расстоянии 75 км. от кадастровая стоимость больше, чем в городе, Балашиха, находящимся на расстоянии 5 км. от Москвы.

Зачастую в большинстве областей и регионов страны стоимость кадастра по земельному участку будет значительно больше их цены на рынке, иначе говоря, она завышенная. Это можно объяснить тем, что она формируется на основании средней цены на площадь земли в кадастровом квартале, когда учета местоположения участка не происходит.

Таким образом, кадастровая оценка стоимости земельного участка не учитывает индивидуальных особенностей определенного земельного участка. Также кадастровая стоимость фиксируется на конкретную дату, зачастую гораздо позднее даты фактического проведения оценки, и применяется достаточно долгое время без изменений и корректировок. Соответственно суммы взимаемого Земельного нало-

га оказываются ниже за счет долгосрочного действия кадастровой оценки.

Следовательно, кадастровая стоимость не всегда корректно рассчитывается в Службе кадастра и картографии, поэтому возвращение исчисления налога исходя из земельной площади видится наиболее оптимальным вариантом взимания соответствующего налога, как с физических, так и с юридических лиц.

Исходя из вышесказанного, ввиду того, что Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии не выполняет свои обязанности в полном объеме, целесообразно было бы вернуться к опыту 80-х годов XX века, с целью изменения порядка исчисления земельного налога и её расчёта исходя из квадратного метра площади земельного участка.

Целесообразным кажется ввести фиксированный платёж с квадратного метра площади земельного участка, тем самым с помощью изменения публичной кадастровой карты установить фиксированные платежи за квадратный метр площади земельного участка. Помимо этого, ставки должны быть разработаны и установлены на уровне муниципалитетов, но в пределах, установленных на федеральном уровне. Причем определение фиксированной цены за квадратный метр участка должно соответствовать оценочным показателям, таким как:

- местоположению данного участка;
- уровень развития инфраструктуры;
- историческая, ландшафтная ценность;
- инженерно-геологические условия строительства и др.

Если рассматривать минусы введения фиксированного платежа с квадратного метра площади земельного участка, то это, прежде всего, необходимость введения дифференцированной системы налогообложения, так как стоимость участка может отличаться в несколько раз в зависимости от регионов или даже района.

Однако такой механизм взимания земельного налога увеличивает налоговое бремя состоятельных граждан - тех, у кого в собственности десятки и сотни гектаров земли.

Новый порядок налогообложения земли скорректирует поведение собственников земельных участков: при введении фиксированного платежа за каждую сотку земельного участка будет невыгодно «скупать» землю с целью вложения средств и получения инвестиционной выгоды, ведь придется платить немалую сумму налога, в то время как обладателей шести соток это нововведение сильно «не задевает».

Следующим доводом в пользу нового порядка взимания земельного налога является необходимость социализации налогообложения, –обеспечивающей более справедливое их исчисление и взимание с реальной стоимости земельных объектов, учитывая социально-экономические ограничения, главным из которых является платежеспособность населения.

Необходимо разработать ставки земельного налога для рассмотренных участков, исходя из предложенной новой методики.

Таблица 1

Примерное дифференцирование ставок земельного налога по новой методике¹³

Удалённость от города федерального значения	От 0 до 10 км	От 11 до 50 км	От 51 до 100 км	От 101 до 200 км	От 201 до 300 км	От 301 до 400 км
	2 руб.	1,7 руб.	1,5 руб.	1,3 руб.	1,2 руб.	1,1 руб.
Уровень развития инфраструктуры	Высокий	Средний	Низкий			
	1,3 руб.	1,2 руб.	1,1 руб.			
Историческая, ландшафтная ценность	Зоны исторических и архитектурных памятников	Ландшафтные факторы (водоёмы, лесные массивы)				
	2 руб.	1,5 руб.				
Уровень плодородия почв	Высокий	Средний	Низкий			
	2 руб.	1,5 руб.	1,1 руб.			
Инженерно – геологические условия	1 группа - простые	2 группа - средние	3 группа - сложные			
	2 руб.	1,5 руб.	1,1 руб.			

Исходя из представленной таблицы, рассчитаем сумму земельного налога по представленной методике.

¹³ Составлено автором

Таблица 2

Расчёт земельного налога по участку в г. Балашиха
1

Муниципальное образование	Г. Балашиха
Налоговая база	
Площадь участка	12 соток = 1200 кв.м. * 50% = 600 кв.м.
Налоговая ставка	
Удалённость от города федерального значения	2 руб.
Уровень развития инфраструктуры	1,3 руб.
Историческая, ландшафтная ценность	1,1 руб.
Уровень плодородия почв	1,5 руб.
Инженерно – геологические условия	1,2 руб.
Расчёт земельного налога	
ЗН = 600 кв.м. * (2 руб.+1,3 руб.+1,1 руб.+1,5 руб. +1,2 руб.)= 4200 руб.	

Таблица 3

*Расчёт земельного налога по участку в г. Чехов*²

Муниципальное образование	Г. Чехов
Налоговая база	
Площадь участка	12 соток = 1200 кв.м. * 50% = 600 кв.м.
Налоговая ставка	
Удалённость от города федерального значения	1,3 руб.
Уровень развития инфраструктуры	1,1 руб.
Историческая, ландшафтная ценность	1,5 руб.
Уровень плодородия почв	2 руб.
Инженерно – геологические условия	1,2 руб.
Расчёт земельного налога	
ЗН = 600 кв.м. * (1,3 руб.+1,1 руб.+1,5 руб.+2 руб. +1,2 руб.)= 4260 руб.	

Исходя из выше представленных таблиц, можно сделать вывод о целесообразности введения новой методики расчёта земельного налога. Однако суммы налога будут выше нынешних, что достаточно актуально в современных экономических условиях.

Таким образом, изменение порядка исчисления земельного налога, при условии обеспечения его собираемости, по нашему мнению, будет способствовать увеличению поступлений в бюджеты муниципалитетов, что является крайне важным в современных экономических условиях.

¹ Составлено автором

² Составлено автором

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ;
3. Савина О.Н., Савина Е.О. Болевые точки российской налоговой системы / Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 12-2 (19). С. 79-81.
4. Савина О.Н. Формирование доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в условиях моратория на повышение налоговой нагрузки: Региональный аспект / Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 3 (426). С. 4-15.
5. Смирнов Д.А. Направления развития налогообложения объектов имущества в России. Москва, 2009.
6. Смирнов Д.А. Роль налогов на объекты имущества при формировании регионального и местного бюджета Российской Федерации / Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. № 5 (111). С. 96-103.
7. <http://www.tpprf.ru/ru/> (Торгово-промышленная палата РФ);
8. http://www.to77.rosreestr.ru/kadastr/cadastral_estimation/kadastr_1/ (Управление Федеральной Службы государственной регистрации, кадастра и картографии по городу Москве);
9. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики).

IMPROVEMENT OF THE PROCEDURE OF CALCULATION AND PAYMENT OF LAND TAX IN THE RUSSIAN FEDERATION

Smirnova O.A., 1 year student

*Supervisor Smirnov D.A., professor of Taxes and Taxation, Doc.Econ.Sci.,
associate professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation
(Financial university)
Moscow, Russia*

Abstract: The paper refers to the main issues of calculating the land tax in the Russian Federation. The problems of calculating and administrating of the land tax are to be considered in the article. The author is presenting proposals for optimization of the land tax, which is regulated with chapter 31 of the Tax Code of the Russian Federation.

Key words: *taxation, tax, land tax, ground.*

Т.В. Степанюк,
студент 5 курса специальности «Учет и аудит»
О.А. Нужная,
доцент кафедры учета и аудита,
к.э.н., доцент
Луцкий государственный технический университет
Луцк, Украина

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация: Исследована методика анализа дебиторской задолженности. Рассмотрены показатели, характеризующие состояние дебиторской задолженности, и способствующие улучшению финансового состояния предприятия. Изучены причины ухудшения состояния дебиторской задолженности. Предложена методика оценки дебиторской задолженности для обеспечения стабильной и эффективной работы предприятия. Рассмотрены эффективные формы управления дебиторской задолженностью, направленные на укрепление финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: анализ, дебиторская задолженность, дебиторы, методика, оборачиваемость, период погашения, сомнительная дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность имеет значительный удельный вес в составе текущих активов и влияет на финансовое состояние предприятия. Поэтому на предприятии при анализе оборотности оборотных средств значительное место уделяется анализу дебиторской задолженности. Источник анализа – баланс предприятия, для внутреннего анализа применяются сведения аналитического учета (журнал-ордер или ведомость учета расчетов с покупателями и заказчиками).

Под дебиторской задолженностью понимают задолженность организаций и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за приобретенный товар или оказанные услуги, задолженность подотчетных лиц за выданные им денежные суммы и др.).

Дебиторская задолженность способна активно влиять на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать об опрометчивости кредитной политики предприятия по отношению к покупателям либо об уве-

личении объема продаж, или о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшатся.

Поэтому руководство предприятий должно обратить внимание на проведение детального анализа дебиторской задолженности, значение которого возрастает в условиях кризиса.

Актуальность исследования подчеркивается тем, что оценке методик анализа уделили свое внимание следующие ученые: П.Ю. Свекла, Н.М. Деева, К.В. Измайлова, Г.Г. Кирейцев, Л.А. Лахтионов, Е.В. Монах, Р.А. Славюк и др. Ученые проводят большое количество новых исследований, в частности: Т.А. Демченко, Т.М. Ковальчук, И. Корниенко, С.С. Масиян, Н. Матыцин. Однако считаем, что изложенные ими результаты исследований требуют дальнейшего совершенствования.

Согласно П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность», дебиторы – это юридические и физические лица, которые в результате прошлых событий задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или других активов [3]. Соответственно, дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату.

Возникновение дебиторской задолженности – это объективный процесс, обусловленный существованием рисков при проведении взаиморасчетов между контрагентами по результатам хозяйственной операции.

Как правило, изучать дебиторскую задолженность можно по следующим основным направлениям:

- определение удельного веса дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов;
- оценка состава и структуры дебиторской задолженности;
- расчет периода погашения и оборачиваемости;
- изучение влияния факторов на задолженность данного типа;
- определение доли сомнительной и безнадежной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности;
- сравнение объема дебиторской задолженности с размерами кредиторской.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами:

- видом продукции;
- емкостью рынка;
- степенью насыщения рынка;
- общепринятой системой расчетов.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Среди всех видов дебиторской задолженности наибольший объем приходится на задолженность покупателей за отгруженную продукцию.

Все составляющие дебиторской задолженности имеют разную ликвидность. Поэтому, определяя финансовое состояние предприятия, при расчетах следует детально проанализировать, кто должен деньги предприятию и есть ли возможность вернуть эти деньги в ближайшее время.

Наиболее ликвидным, как это ни странно, есть статья «Расчеты с бюджетом», поскольку именно там учитывается налоговый кредит. На эту сумму автоматически уменьшаются соответствующие налоговые обязательства предприятия, но эта статья не учитывается при исчислении денежных поступлений предприятия. Векселя к получению в отчетах встречаются редко, но теоретически они имеют большую ликвидность, чем активы, отражаемые в статье «Расчеты за товары, работы и услуги», поскольку они могут быть отданы под залог, переданы в счет уплаты обязательств.

Однако на практике риск неуплаты по векселям выше, чем риск неуплаты по другим статьям дебиторской задолженности. Ликвидность других статей может быть разной, и конкретные выводы можно сделать только по результатам проведенного анализа [1].

Фактически дебиторскую задолженность можно рассматривать как беспроцентный заем покупателям или заказчикам, в которую предприятие осуществляет инвестирование оборотного капитала.

Анализ дебиторской задолженности предусматривает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Кроме того, оценка реального состояния расчетов с дебиторами на предприятии предполагает использование табличного и графического способов оценки дебиторской задолженности, а также с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике.

Анализ дебиторской задолженности целесообразно проводить в определенной последовательности и начинать с проведения горизонтального и вертикального анализа, который покажет удельный вес составляющих элементов дебиторской задолженности и долю дебиторской задолженности в структуре оборотных активов и в структуре баланса [4].

Далее следует рассчитать коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, который определяется делением суммы дебиторской задолженности по товарным операциям на общий объем оборотных активов предприятия. Если из года в год этот

коэффициент сокращается, это свидетельствует об улучшении работы предприятия.

Средний период инкассации дебиторской задолженности – это отношение среднего размера дебиторской задолженности к сумме выручки от реализации продукции. Сокращение показателя будет свидетельствовать о положительных изменениях в работе предприятия.

Обратным к предыдущему показателю является коэффициент оборачиваемости, который исчисляется делением выручки от реализации продукции за отчетный период на сумму дебиторской задолженности. Данный коэффициент используется при расчете периода погашения дебиторской задолженности: 360 дней делим на оборачиваемость дебиторской задолженности.

Также можно определить процент сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности.

Результаты проведенного анализа используются на следующем этапе, который предусматривает определение оптимальной дебиторской задолженности в будущем периоде (Одз) по формуле (1):

$$\text{Одз} = \text{ОР} * \text{Кс} / \text{Ц} * (\text{СПО} + \text{СПП}) / 360, \quad (1)$$

где ОР – плановый объем реализации продукции с предоставлением коммерческого кредита;

Кс / Ц – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

СПО – средний период оборота дебиторской задолженности по результатам анализа прошлого периода;

СПП – средний период просрочки платежей по результатам анализа прошлого периода.

Важным этапом анализа дебиторской задолженности является факторный анализ, направленный на количественную оценку влияния различных факторов на уровень дебиторской задолженности. В его основе лежит использование методического приема, который позволит выделить влияние каждого фактора на изменение результативного показателя [4].

По данным бухгалтерской отчетности (форма 1 «Баланс», форма 2 «Отчет о финансовых результатах») можно определить ряд показателей, характеризующих состояние дебиторской задолженности. К этим показателям относятся:

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой величине дебиторской задолженности и показывает

скорость обращения дебиторской задолженности предприятия за анализируемый период, расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием:

$$O_d = B / D, \quad (2)$$

где O_d – оборачиваемость дебиторской задолженности;

B – выручка от реализации продукции;

D – средняя величина дебиторской задолженности.

2. Период погашения дебиторской задолженности рассчитывается как отношение продолжительности отчетного периода к оборачиваемости дебиторской задолженности и показывает средний период погашения дебиторской задолженности предприятия:

$$P_d = 360 \text{ дней} / O_d \quad (3)$$

где P_d – период погашения дебиторской задолженности;

O_d – оборачиваемость дебиторской задолженности.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

$$D_a = (D_3 / P_a) 100, \quad (4)$$

где D_a – доля дебиторской задолженности в текущих активах;

D_3 – дебиторская задолженность;

P_a – текущие активы (раздел II + раздел III актива баланса).

4. Отношение средней величины дебиторской задолженности к выручке от реализации

$$D_3 = D / B, \quad (5)$$

где D – средняя величина дебиторской задолженности;

B – выручка от реализации продукции.

5. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности.

Методика анализа показателей оборачиваемости дебиторской задолженности: данные за отчетный период сравнивают с данными за прошлый год (или другой отчетный период), определяют изменения и изучают причины этих изменений, их качественную характеристику. Некоторые показатели за прошедший период (оборотность дебиторской задолженности, или отношение средней величины дебитор-

ской задолженности к выручке от реализации) переносятся в расчете, составленном по итогам прошлого года или иного производственного периода.

Можно воспользоваться определенными рекомендациями, позволяющими управлять дебиторской задолженностью:

- контролировать состояние расчетов;
- по возможности ориентироваться на большее количество потребителей, чтобы уменьшить риск неуплаты одним из них или несколькими;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;
- в развитых странах иногда используют систему скидок при досрочной оплате;
- определять срок просроченных остатков на счетах дебиторов и сравнивать этот срок с нормами в области, показателями конкурентов и данными предыдущих лет;
- периодически просматривать предельную сумму коммерческого кредита, в соответствии с финансовым состоянием клиентов;
- если возникают проблемы с получением денег, целесообразно получать залог на сумму, не меньшую, чем сумма на счете дебитора;
- привлекать учреждения, которые изымают долги при наличии документальных подтверждений;
- в случае продажи большого количества товара немедленно выставлять счет покупателям;
- использовать цикличность выписки счетов для поддержания единообразия операций;
- можно застраховать кредиты для защиты от крупных убытков по безнадежным долгам;
- избегать дебиторов с высокой степенью риска.

В условиях значительного замедления платежного оборота, вызывающего рост дебиторской задолженности на предприятиях, важной задачей является эффективное управление дебиторской задолженностью на каждом отдельном предприятии, которое направлено на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

Если сравнить показатели дебиторской задолженности, можно сделать вывод о том, улучшилось ли ухудшилось состояние расчетов с покупателями по сравнению с прошлым годом. Если на предприятии

выросла сомнительная дебиторская задолженность, а также общая доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств, то можно сделать вывод о снижении ликвидности текущих активов в целом, а значит, об ухудшении финансового состояния предприятия.

Важным в процессе анализа дебиторской задолженности является контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженности [1].

Значительное превышение дебиторской задолженности всегда угрожает финансовой стабильности предприятия и требует привлечения дополнительных источников финансирования

Таким образом, состояние обязательств во многом зависит от состояния дебиторских задолженностей.

Дебиторская задолженность – величина, которой можно управлять. Чтобы это сделать, нужно реализовать необходимые действия по управлению процессом движения дебиторских задолженностей:

- постоянно выявлять недопустимые (просроченные, безнадежные) виды дебиторских задолженностей и обязательств;
- проверять положение расчетных операций;
- контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей: значительное превышение дебиторской задолженности вызывает потребность в привлечении ресурсов.

Предложенная методика оценки дебиторской задолженности позволяет проанализировать ситуацию на предприятии с дебиторской задолженностью.

Однозначность полученного результата горизонтального, вертикального анализа и коэффициентной оценки делает данную методологию особенно актуальной в условиях развития рыночных отношений в экономике Украины.

Поддержание оптимального объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними – необходимая составляющая обеспечения стабильной и эффективной работы предприятия.

Список литературы

1. Билык М.Д. Финансовый анализ: учеб. пособ. / М.Д. Билык, А.В. Павловская, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицкая. – К.: КНЭУ, 2005. – 592 с.

2. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью / Н.В. Климова [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://afdanalyse.ru/news/analiticheskie_issledovanija_v_upravlenii_debitor_skoj_i_kreditorskoj_zadolzhennostju_organizacii/2011-12-09-177.

3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета №10 «Дебиторская задолженность»: утв. приказом Министерства финансов Украины от 08.10.1999 г. №237. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

4. Чухно И.С. Методика анализа дебиторской задолженности предприятия / И.С. Чухно: [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://intkonf.org/chuhno-is-metodika-analizu-debitorskoyi-zaborgovanosti-pidpriemstva>.

RECEIVABLES ANALYSIS' METHODS

*Stepanyuk T.V., 5 year student of the specialty «Account and Audit»
Nuzhnaya O.A., associate professor of accounting, audit and economic
analysis, Cand.Econ.Sci., associate professor
Lutsk State Technical University
Lutsk, Ukraine*

Abstract: Studied the methods of analysis of receivables. Considered indicators that characterize the state of receivables, and contribute to the improvement of the financial condition of the company. Examine the reasons for the deterioration of the receivables. The method for evaluation of receivables to ensure stable and efficient operation of the enterprise. Considered effective forms of receivables management to strengthen the financial condition of the company.

Keywords: *analysis, accounts receivable, accounts receivable, technique, turnover, repayment period, doubtful receivables*

*А.Ж. Тамоян,
аспирант 2 курса направления Экономика,
профиль «Бухгалтерский учет, статистика»
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
Пермь, Россия*

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация: Научное обоснование перспектив государственной инновационной политики, определение стратегических направлений социально ориентированной инновационной деятельности являются главной задачей для современной России. Чтобы определить перспективы инновационного развития в периоде экономического кризиса была определена текущая инновационная платформа и выявлены проблемы дальнейшего ее развития. Рассматривается эффективность создаваемой инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновации, экономический кризис, инновационная инфраструктура, технопарки, инновационная активность, стратегия развития.

Особенность мирового кризиса XXI века в том, что страны, в том числе и Россия, могут выйти из него только с помощью применения уникальных управленческих решений, использования и внедрения передовых технологий, через повышение эффективности инноваций. Научное обоснование перспектив государственной инновационной политики, определение стратегических направлений социально ориентированной инновационной деятельности, восстановление и повышение качества инвестиционного климата являются главными задачами для современной России.

Мировая история показывает, что именно во время финансовых кризисов происходит развитие инновационных технологий и преобразование экономик. На сегодняшний день, помимо кризиса, на инновации оказывают большое влияние действующие экономические санкции, при которых страна вынуждена оперативно создавать импортозамещающие товары. По мнению президента Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) Ольги Усковой, именно реализация программы импортозамещения явилась одним из основных причин повышения инновационной активности субъектов РФ за 2015 год [9]. Кризис — хорошее время для переструк-

турирования экономики, системы потребления и вообще для любой перестройки.

Целью данного исследования является определение перспектив инновационного развития России в условиях экономического кризиса, т.е. в период, когда существуют трудности поиска финансовых ресурсов для каких-либо инвестиционных проектов. Для достижения данной цели необходимо определить текущую инновационную платформу и выявить проблемы дальнейшего развития России.

Любой вид инноваций сопровождается большими инвестициями и не менее большими рисками, связанными с желаемым результатом этих инвестиций. Начиная с 2000-х годов, в экономике России отмечался так называемый «эффект Гронингена» («голландская болезнь») — негативный эффект, оказываемый укреплением национальной валюты (вызванным ростом цен на экспортируемую нефть) на экономическое развитие страны и приводящий к приоритетному развитию сырьевого сектора в ущерб производственному[14]. В данном периоде сверхвысокая доходность сырьевой экономики для бизнеса и государства делала экономически неэффективными инвестиции в инновации. После кризиса 2008 года очевидной стала необходимость разработки научно обоснованной программы развития отраслей промышленного комплекса на основе эффективного использования инновационного потенциала страны.

Следует отметить, что в мире не существует ни одной успешной модели инновационного развития, которая бы возникла и существовала без прямого государственного участия [4,15].

На сегодняшний день правительством Российской Федерации были приняты системы мер по развитию инновационного сектора экономики. Основным документом, подтверждающим данный факт является Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.[12] В рамках Стратегии предусматриваются мероприятия по:

- развитию кадрового потенциала в сфере образования, науки, технологий и инноваций;
- повышению инновационной активности бизнеса и ускорению появления новых инновационных компаний;
- максимально широкому внедрению в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий;
- формированию сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок;

- обеспечению открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений;

- активизации деятельности по реализации инновационной политики, осуществляемой органами государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями [7].

Для выполнения данных мероприятий правительство способствовало развитию соответствующей инфраструктуры, созданию технопарков, инновационно-технологических центров, инновационно-промышленных комплексов, наукоградов, бизнес-инкубаторов и т.д.

Согласно федеральному закону, по состоянию января 2015 года уже тринадцать городских округов присвоили статус наукограда. В настоящее время в число неофициальных наукоградов России включают 65 городских и сельских поселений. Около половины из них находятся в Московской области.[3]

Выделяется семь основных специализаций наукоградов России:

1. авиа-, ракетостроение и космические исследования;
2. электроника и радиотехника;
3. автоматизация, машино- и приборостроение;
4. химия, химическая физика и создание новых материалов;
5. ядерный комплекс;
6. энергетика;
7. биология и биотехнология.

По данным журнала «Бизнес и информационные технологии» в 2015 году количество технопарков, расположенных на территории РФ составило 179. Только в 2013 году на территории РФ было зарегистрировано более 200 организаций, именуемых технопарками. Однако многочисленные исследования показали неэффективность «проводящей инфраструктуры», что подтверждено выводами, изложенными в Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года. Начиная с 2013 года наметилась устойчивая тенденция сокращения (ликвидация) организаций, именующих себя технопарками. Причиной стало принятие отдельных рамочных документов, а также начало аккредитации технопарков НП «Ассоциация технопарков».[8] Но неэффективность функционирования созданной инфраструктуры обуславливается не только их количеством. Дело в том, что:

- вопросами создания и развития технопарков занимаются одновременно несколько министерств (Минэкономразвития России, Минкомсвязи России, Минпромторг России, Минобрнауки России). Однако отсутствует единый уполномоченный орган на уровне Правительства Российской Федерации, осуществляющий координацию дея-

тельности федерального центра и субъектов Российской Федерации. В результате этого пропадает контроль за деятельностью и бюджетированием проектов;

- в рамках реализуемых в Российской Федерации программ развития технопарков можно наблюдать полный отрыв деятельности по развитию исследований (формирование материальной инфраструктуры технопарков) от деятельности по развитию инновационной (сервисной) инфраструктуры. Эти направления не увязаны в целостную и гармоничную систему, что создает неблагоприятные условия для коммерциализации инновационных проектов и, как следствие, приводит к неэффективному использованию бюджетных средств;

- в основе услуг российских технопарков лежит предоставление площадей технопарка в аренду. Необходимо отметить, что основная ценность технопарков заключается не в наличии офисных и производственных площадей, а в услугах, направленных на снижение издержек при внедрении результатов научно-технических разработок в экономику, таких, как консультационная поддержка, коммерциализация проектов, предоставление высокотехнологичного оборудования и лабораторий, банковские, медицинские и рекламные услуги и т.д.

- в настоящее время не существует ни одной государственной программы, направленной на развитие и поддержку как управляющих компаний технопарков, так и резидентов. Обращаясь к опыту зарубежных технопарков, создаваемых по различным моделям, государство участвует непосредственно как в создании, так и в развитии технопарка, что полностью отсутствует в России;

- не существует особого налогового режима на территории технопарка, что приводит к снижению заинтересованности как потенциальных инвесторов, так и начинающих предпринимателей и размывает различия между технопарком и любым бизнес-центром.

Таким образом, можно отметить, что не сформирована законодательная база, определяющая цели, задачи, принципы функционирования и роль технопарков в национальной инновационной системе. В результате неэффективной государственной поддержки в условиях кризиса намечается уменьшение количества организаций с инновационной активностью.

Таблица
Динамика показателей инновационной активности [10]

<i>Показатели</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Инновационная активность организаций (%)	10,3	10,1	9,9
Затраты на технологические инновации (млрд руб.)	583,7	746,8	762,8
Объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг в промышленном производстве (млрд руб.)	2509,6	3072,5	3037,4
В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (%)	7,8	8,9	8,2
На рубль затрат на технологические инновации (руб.)	4,3	4,1	4,0
Внутренние затраты на исследование и разработки в процентах от ВВП (%)	1,13	1,13	1,19

Следует отметить, что в стратегии инновационного развития к 2020 году правительство планирует:

- увеличить долю предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации до 40%;
- увеличить долю инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25 процентов;
- повысить внутренние затраты на исследования и разработки до 2,5-3% от ВВП.[7].

По официальным данным Росстата в 2014 году инновационная активность промышленных предприятий уменьшилась на 0,2%, по сравнению с 2013 годом и составила 9,9%. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции уменьшилась на 0,7% по сравнению с 2013г, составляя 8,2%. Несмотря на обратную тенденцию развития, внутренние затраты на исследования и разработки увеличились от 1,13% до 1,19% от ВВП, что привело к снижению эффективности.

Учитывая роль бюджетной, инвестиционной политики и финансового состояния страны на перспективы развития инновационной экономики, следует отметить, что, несмотря на кризисные условия, бюджетирование инновационных проектов и финансирование сопутствующей инфраструктуры происходит на достаточном уровне. Здесь проблема в эффективности использования и контроля над данными финансовыми ресурсами. Ведь по масштабам бюджетирования инновационный сектор России занимает передовые места в мировом рейтинге, а по реальному инновационному развитию особых тенденций не намечается. Только за последние 5 лет Россия поднялась на 19 пози-

ций в Глобальном инновационном индексе и вышла на второе место в Европе и пятое место в мире по размеру венчурных инвестиций.[6].

На инновационное развитие сильно влияет так же научный потенциал страны. На сегодняшний день Россия обладает достаточно большой научной и информационной базой и это может быть крепким рычагом для быстрого перехода экономики на инновационные рельсы. Всему этому способствует многолетняя научная база - оставшееся наследство СССР. Но, тем не менее, остро стоит проблема по организации коммерциализации научных проектов и достижений.

Стратегией инновационного развития к 2020 году предусмотрено увеличение доли публикаций российских исследователей в общем количестве публикаций в мировых научных журналах до 3%. Также произошло увеличение количества российских вузов, входящих в число 200 ведущих мировых университетов, согласно мировому рейтингу университетов, до 4 единиц (в 2010 году - 1 вуз).[7]. Но по официальным данным Quacquarelli Symonds World University Rankings с 2010г по 2015/16гг только Университет имени М.Ломоносова входит в число ведущих университетов[13]. В планах до 2015 года правительство должно было обеспечить долю публикаций отечественных ученых до 2,44%. Исследования показали, что по состоянию на август 2015 г. доля публикаций составляет около 1,8%. То есть целевой показатель так и не был достигнут, а лишь незначительно превысил показатели прошлых лет. В среднем речь идет примерно о 32 тыс. публикаций в год из почти двухмиллионного массива работ ученых со всего мира[2].

По мнению академика РАН Абел Аганбегян доля экономики знаний в создании ВВП стагнировала за последнее время. В 2015 году она составляла всего 15%, когда в Западной Европе 35 %, а в США — 45 %[1].

Таким образом, можно отметить, что государственная политика, проводимая в сфере развития инноваций, малоэффективна. Целевые показатели стратегии инновационного развития России до 2020 года в данных условиях являются недостижимыми. Стагнация целевых показателей обусловлена вовсе не экономическим кризисом. Несмотря на то, что кризис затронул экономический спад, прежде всего можно сказать, что кризис только продемонстрировал и обострил существующие проблемы экономики и общества. На наш взгляд, для перевода экономики на инновационные рельсы и достижения поставленных целей необходимо:

- обеспечить тесно взаимосвязанное развитие всех участников экономического процесса; формирование системы, в которой стимулирование научного развития приводит к инновационному развитию

за счет коммерциализации и капитализации научных проектов, что в свою очередь положительно повлияет на экономическое благосостояние как государственного, так и частного сектора;

- создать эффективные финансовые механизмы инновационной деятельности, обеспечивающие благоприятные условия для коммерциализации инновационных проектов;

- создать специальные налоговые режимы на территориях действующих технопарков для повышения заинтересованности потенциальных клиентов и малых предпринимателей;

- генерировать все силы на такие отрасли и сферы экономики и науки, которые имеют хороший потенциал, успешно развиваются и пользуются спросом на мировом уровне. Другими словами сделать упор на те отрасли, которые поднимут экономику страны в ближайшие 20 лет будучи основной прибавкой к ВВП;

- создать законодательную базу, определяющую цели, задачи, принципы функционирования и роль технопарков в национальной инновационной системе;

- обеспечить открытость и прозрачность бюджетирования каких-либо инновационных проектов, исключая риски коррупции.

Что касается стратегии инновационного развития России до 2020 года, то на наш взгляд нет необходимости создания такого документа для развития инновационного сектора. Достаточно таких документов стратегического планирования, как отраслевые стратегии, государственные программы, федеральные целевые программы, которые уже определяют круг ответственных лиц за достижения каких-либо целей. Либо необходимо формировать специальный орган для осуществления контроля за реализацией и актуализацией стратегии. По-видимому, что второй вариант будет более затратным.

Подводя итог, следует отметить, что, доля инновационной составляющей в структуре Российской экономики увеличивается гораздо медленнее, чем позволяет инновационный потенциал страны, однако, в современной России не существует ни одного механизма, социального, политического, экономического, который блокировал бы запуск строительства инновационной экономики.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г.: О преодолении рецессии и возобновлении социально-экономического роста [электронный ресурс]: РАБО; Выступление на юбилейной конференции (Москва, 26 ноября 2015 г.). URL: <http://www.rabe.ru/news/792.htm> (дата обращения 24.04.16).

2. Костылев П.Н. Научные публикации российских ученых: проблемы и решения [электронный ресурс]: МГУ им. М.В. Ломоносова/ декабрь 2015. URL: <http://narexpert.ru/wp-content/uploads/2015/12/Kostilev-N.P.pdf> (дата обращения 24.04.16).
3. Федулова А. Наукограды. Интеллектуальный потенциал России [электронный ресурс]: журнал moiarussia.ru/ ноябрь 2015. URL: <http://moiarussia.ru/naukogrady-intellektualnyj-potentsial-rossii/> (дата обращения 24.04.16).
4. Чубайс А.Б. Строительство инновационной экономики в России: Попытка осмысления [электронный ресурс]: Тез. докл./ Международная конференция «Россия и мир: вызовы нового десятилетия». М., 21 января 2010 г. URL: http://www.rusnano.com/upload/oldnews/Document/24765_1.pdf (дата обращения 24.04.16).
5. Проблемы и перспективы инновационного развития российской экономики, Сборник научных статей молодых преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. – Йошкар-Ола: Изд-во Поволжского государственного технологического университета, 2013. – 117с. ISBN 978-5-8158-1202-4.
6. Семь шагов по поддержке инноваций в России [электронный ресурс]: Вести Экономика/ январь 2016. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/66262> (дата обращения 24.04.16).
7. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года [электронный ресурс]: Аналитический центр при правительстве РФ/ декабрь 2014. URL: <http://ac.gov.ru/projects/public-projects/04840.html> (дата обращения 24.04.16).
8. Технопарки. Российский и зарубежный опыт [электронный ресурс]: Бизнес и информационные технологии/ Выпуск №6 (49) /2015. URL: <http://bit.samag.ru/archive/article/1520> (дата обращения 24.04.16).
9. Топ-10 регионов с высокой инновационной активностью [электронный ресурс]: Вести Экономика/Август 2015. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/60887> (дата обращения 24.04.2016).
10. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]: Наука, инновации и информационное общество/ Наука и инновации /сентябрь 2015. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (дата обращения 24.04.2016).
11. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография / [Н.Б. Андренов, С.В. Басов, В.С. Германова и др.]; под общей ред. проф. О.И. Кирикова, - Книга 24. - Воронеж : ВГПУ, 2011. – 343 с.

12. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

13. QS World University Rankings® 2015/16 [электронный ресурс]: официальная страница QS TopUniversities/ URL: www.topuniversities.com (дата обращения 24.04.2016).

14. David Smith Russian Economy Pays High Price for ‘Dutch disease [электронный ресурс]/Economy watch- Follow the money/декабрь 2014. URL: <http://www.economywatch.com/features/Russian-Economy-Pays-High-Price-for-Dutch-disease.12-17-14.html> (дата обращения 24.04.16).

15. Sheshukova T.G., Sedegova Y.G. The conversion of the early retirement system into professional pension insurance// Formation, operation and development of enterprise structures in different forms, types and areas of economic activity: proceedings of the annual international conference Budapest, 2013. P.85-87.

PERSPECTIVES OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIA IN THE PERIOD OF ECONOMIC CRISIS

***Tamoyan A.Zh.**, 2 year postgraduate student «Accounting, statistic» profile
Perm State University
Perm, Russia*

Abstract: Scientific justification of prospects of the state innovative policy, definition of the strategic directions of socially oriented innovative activity are the main task for modern Russia. To define prospects of innovative development in the period of an economic crisis the current innovative platform has been defined and problems of her further development are revealed. Efficiency of the created innovative infrastructure is considered.

Keywords: *innovations, economic crisis, innovative infrastructure, science parks, innovational activity, strategy of development*

*А.С. Урбанович,
магистрант 1 года обучения направления Экономика,
профиль «Финансовый, управленческий, налоговый учет,
анализ и аудит»*

*Л.И. Маслова,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,
к.э.н., доцент
Уральский государственный экономический университет,
Екатеринбург, Россия*

ОБЗОР МЕТОДИК АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация: В процессе финансово-хозяйственной деятельности между организацией и её контрагентами постоянно возникают и погашаются взаимные обязательства. Основные виды, которых дебиторская и кредиторская задолженность. Финансовое благополучие организации в значительной степени определяется состоянием расчётных операций, в частности, эффективностью управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Анализ состояния расчётов организации имеет существенное значение для оценки деловой активности организации, оборачиваемости капитала, её финансовой устойчивости. Целью изучения данного вопроса является освоение методик анализа долговых обязательств различных авторов. По итогам рассмотренных методик сделаны дополнения и предложены рекомендации по анализу долговых обязательств.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ, методика, баланс.

В настоящее время дебиторская и кредиторская задолженность является системой денежных расчетов между организациями. Финансовое положение организации зависит от задолженности, которая была получена в виде денежных средств. Учет дебиторской и кредиторской задолженностей оказывает большое влияние на величину оборотного капитала организации, позволяет препятствовать появлению безнадежных долгов, помогает эффективно использовать временно свободные средства.

Имеющееся нерациональное соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, их размеры и их качество сильно влияют на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Рост обязательств по долгам – один из аспектов приближения процедуры банкротства в

отношении какого-либо хозяйствующего субъекта. Поэтому своевременный анализ дебиторской и кредиторской задолженности может иметь важное значение в инфляционный и кризисный период, т.к. в любой момент организация может подойти к процедуре банкротства.

Между дебиторской и кредиторской задолженностью есть много общего, но существуют и определённые различия, что отражается на методике их анализа. Различие между ними возникает из-за особенностей функционирования каждой разновидности долговых обязательств.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц, т.е. отвлечение средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами. Дебиторская задолженность является частью имущества (активов) организации. [6]

Кредиторская задолженность - это обязательства данной организации перед другими юридическими или физическими лицами. В отличие от дебиторской задолженности кредиторская задолженность служит одним из источников формирования активов.

Целью изучения данного вопроса является освоение применяемых методик анализа долговых обязательств, а также при необходимости разработка рекомендаций по совершенствованию методик в целом.

В основном, у разных авторов анализ начинается примерно одинаково с изучения объема, состава, структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности. Аналитические расчеты оформляются в виде таблиц. Задачи анализа схожи и имеют такие цели:

- проанализировать состав, структуру и динамику дебиторской и кредиторской задолженностей;
- выявить в составе дебиторской задолженности обязательств маловероятные к взысканию, оценить «качество» дебиторской задолженности;
- проверить своевременность и полноту платежей по обязательствам коммерческой организации. Оценить «качество» кредиторской задолженности (выявление доли отсроченной и просроченной кредиторской задолженности);
- оценить соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, выявить возможности оптимизации этого соотношения;
- проанализировать влияния долговых обязательств на ликвидность и финансовую устойчивость организации.

Таким образом, главная цель анализа дебиторской задолженности (ДЗ) – разработка политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчё-

тов и снижение риска неплатежей. Основная задача анализа кредиторской (КЗ) – разработка механизма контроля за движением КЗ направленного на снижение экономического риска в деятельности организации для обеспечения приемлемого для неё уровня финансовой устойчивости. [8]

По итогам делаются выводы о влиянии на отклонение от общей величины задолженности коммерческой организации, изменений сумм долгосрочной задолженности в целом и краткосрочной задолженности в целом и отдельных их статей, а также дается оценка изменениям структуры задолженности, произошедшим в отчетном году.

Савицкая Г.В. считает, что особое внимание необходимо обратить на изменение сумм и удельного веса долгосрочных задолженностей, в частности ДЗ, так как ее увеличение может быть охарактеризовано как негативное явление для организации.

Что касается кредиторской задолженности, то следует обратить внимание на изменение суммы и удельного веса краткосрочной КЗ, поскольку ее увеличение может означать негативное явление, потому как краткосрочная КЗ сопряжена, наиболее часто с ее высоким риском, чем долгосрочная кредиторская задолженность, поскольку требует погашения в короткие сроки

Для полноты картины составляется и анализируется баланс дебиторской и кредиторской задолженностей, так как кредиторская задолженность считается источником финансирования дебиторской задолженности.

Статьи дебиторской задолженности и статьи кредиторской задолженности сравниваются, и соответственно определяется пассивное или активное сальдо дебиторской и кредиторской задолженностей. Пассивное сальдо – представляет собой превышение КЗ над ДЗ. А активное сальдо – ДЗ над КЗ.

Стоит заметить, что для отдельно рассматриваемой организации баланс должен определяться самостоятельно, так как вид деятельности, какие-либо отраслевые особенности могут оказать влияние на предпочтительное соотношение. Однако наиболее оптимальная ситуация – это равенство дебиторской и кредиторской задолженностей.

Анализ рассчитанных показателей для ясности ситуации необходимо проводить в динамике. Исследование влияния изменений величин дебиторской и кредиторской задолженностей на финансовое положение организации можно провести через его основные характеристики: имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, деловую активность. [3]

Ефимова О.В. полагает, что после проведения подробного анализа дебиторской и кредиторской задолженностей на основании систематизированных промежуточных результатов необходимо сделать общий вывод о степени рациональности их структуры, соотношении их между собой, сроках погашения, а также определить влияния изменений их величин на экономико-финансовое состояние предприятия. В заключение также можно составить рекомендации по улучшению учета долговых обязательств в анализируемой организации. [2, с.124]

Таким образом, главной целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности является разработка мероприятий по совершенствованию настоящей или формированию новой политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов, снижение риска неплатежеспособности, и оптимизации, как общего размера задолженности, так и его балансового соотношения.

Однако для полноты такого анализа, нужна разработанная методика, которой могли бы пользоваться предприятия и при этом получать анализируемые показатели в достоверном виде и в полноценной картине, чтобы максимально использовать информацию о таком важном компоненте финансово-хозяйственной деятельности, как долговые обязательства.

Эффективность управления обязательствами организации во многом зависит от знаний методики анализа и умений их использования. В научной литературе многими авторами, такими как А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова, А.А. Максютов, А.В. Панфилов, Е.М. Шахбазян, Б.К. Кулизбаков, С.А. Бороненкова и другими, предлагается различное множество подходов к анализу дебиторской и кредиторской задолженности.

В методике анализа долгов А.Д. Шеремета основное внимание акцентируется на необходимости сопоставления результатов анализа дебиторской и кредиторской задолженности: проводится общая оценка динамики объема ДЗ в целом и по отдельным статьям, коэффициентный анализ, анализ КЗ по алгоритму и в итоге сопоставление результатов анализа дебиторской и кредиторской задолженности. [10, с.397]

Достоинства данной методики в доступности проведения анализа, так как для него необходим бухгалтерский баланс и пояснения к отчетности, при этом он достаточно логичен и прост в применении. Но стоит заметить, что методика не достаточно прописана, некоторые этапы не раскрыты и не детализированы. А рекомендации касающиеся анализа носят обобщенный характер.

Методику, основанную на группировках дебиторской задолженности или методику анализа долгов предлагает Б.К. Кулизбаков. Данный подход основан на индивидуальном подходе в работе с дебиторами, посредством рассмотрения задолженности каждой в отдельности и выработке решений по дальнейшему сотрудничеству с контрагентами. Для этого анализируются: ДЗ по составу дебиторов, занимающих наибольший удельный вес, устанавливается наличие безнадежных долгов, которое необходимо для формирования суммы резерва, принимаются решения о предоставлении скидок за ускорение расчетов, о продаже дебиторской задолженности и другие меры на основе результатов анализа.[4, с.465]

Данный анализ хорош своей наглядностью, по нему можно работать с обобщенными данными, рекомендации, которые предоставляет автор, конкретны. Однако для полноты картины, в данной методике не предусмотрен анализ кредиторов, что делает его не полным и односторонним.

Методика анализа долгов А.А. Максютова представляет собой учет «связанных затрат». В его методике вводится своеобразный «ориентир» – средний срок возврата по всему портфелю дебиторов, это позволяет эффективно ранжировать дебиторов. Основные положения анализа: ранжирование дебиторских долгов по методу Парето, формирование портфеля дебиторов и расчет среднего срока возврата, ранжирование дебиторов по данному показателю, расчет размера инвестиций в дебиторские долги и коэффициентный анализ ДЗ и КЗ. [5, с. 170]

Данный анализ имеет многосторонний подход, он нагляден, так как применяется комплексная группировка дебиторов. К недостаткам можно отнести отсутствие рекомендаций по итогам анализа, а также то, что методика основана на анализе данных прошлых тенденций.

Методика анализа долгов А.В. Панфилова состоит в применении ABC-метода. При этом делается акцент на необходимость сопоставления результатов анализа ДЗ и КЗ. Анализ проводится путем ранжирования дебиторской задолженности по срокам ее инкассации. Применение ABC-метода для анализа дебиторской задолженности и коэффициентного анализа дебиторской задолженности, а также определение величины кредиторской задолженности, сопоставление и КЗ и ДЗ по показателям. [7, с. 237]

Достоинством данного метода является то, что применение ABC-метода позволяет работать с наиболее крупными дебиторами и тем самым экономить время, ресурсы и повышать эффективность

управления. Однако недостатком методики, также как и во многих других является отсутствие рекомендаций анализа по его итогам.

По методике долгов Е.М. Шахбазяна рассматриваются структура и динамика видов ДЗ. Анализируются производственно-коммерческий цикл организации. Определяются темпы погашения отдельных видов ДЗ. Также в своей методике автор считает необходимым определение оптимального срока сокращения оборачиваемости ДЗ, оценку издержек финансирования в зависимости от срока оборачиваемости ДЗ. А по итогам выявленных данных, в случае необходимости, разработку мероприятий по возврату задолженности наиболее крупных дебиторов. [9, с.247]

Акценты методики расставлены так, что она позволяет выделить средства, принадлежащие организации, и средства, которые должна заплатить государству по факту оплаты покупателями счетов за продукцию. Структура ДЗ в целях настоящего расчета имеет вид: НДС, себестоимость продукции, прибыль. К плюсам данной методики можно отнести ее комплексность, подробность этапов анализа, результаты анализа позволяют сделать вывод о том, какие виды задолженности можно будет сократить. Но при этом анализ достаточно сложен и трудоемок, анализ основан на данных прошлых тенденций.

О.В. Ефимова в своей методике уделяет внимание необходимости сопоставления результатов анализа ДЗ и КЗ. Поэтому методика состоит из коэффицентного анализа (доля ДЗ в оборотных активах, анализ ее структуры, качественного состояния ДЗ, оценки динамики сомнительной задолженности), анализ КЗ по алгоритму и сопоставление итогов анализа ДЗ и КЗ. Анализ достаточно прост и удобен в применении, рекомендации предполагаемые автором конкретны. При этом анализ достаточно стандартен, его методика мало, чем отлична от других.

Методика С.А. Бороненковой включает в себя анализ управления ДЗ: а именно рассматривается ДЗ в предшествующем и отчетном периоде, оценка ее влияния на состояние оборотных активов, ликвидность и платежеспособность. А в управлении КЗ автор рассматривает: анализ внутренней кредиторской задолженности, оценку ее влияния на состояние заемных источников финансирования, на финансовую устойчивость, анализ эффекта от прироста внутренней КЗ, анализ дополнительных расходов по обслуживанию, анализ просрочек. [1, с.166]

Достоинством данной методики является наглядность анализа, структурированность, комплексность, рассмотрение сопутствующих показателей. Необходимо отметить, что рекомендации представлены в

желательных соотношениях показателей для усредненного предприятия, которые позволяют корректировать политику управления дебиторской и кредиторской задолженности, включая меры их предупреждения. Однако данный анализ не включает в себя рассмотрение таких показателей, как оборачиваемость, коэффициенты покрытия, расчет периода погашения задолженности и др., которые позволяют отслеживать скорость погашения обязательств, что также важно для полноценного анализа и выводов о деятельности предприятия.

Итак, рассмотрев выше перечисленные методики, выявлены следующие моменты:

1) ориентация на анализ ситуации прошлого времени (ретроспективный анализ), ни одна методика не предполагает оперативного отслеживания изменений задолженности, и реакции на них в режиме реального времени (методики основаны на анализе данных отчетности);

2) данные методики используют показатели, характерные для РБУ, но не для МСФО, тогда как последние в современных условиях более прогрессивны;

3) методики зачастую дублируют друг друга.

Следовательно, чтобы произвести наиболее полный анализ необходимо самостоятельно решить и выбрать наиболее важные этапы анализа, современные и точные варианты и составить для определенного предприятия свою методику анализа. Для наибольшей эффективности дебиторскую и кредиторскую задолженность необходимо отслеживать в реальном режиме времени, а не ретроспективно.

Список литературы

1. Бороненкова С.А., Мельник М.В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием. Учебное пособие. - М. ФОРУМ: ИНФРА-М. 2016. – 336 с.

2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: ЮНИТИ. - 2006. - 517 с.

3. Крылов С.И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. - Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – № 4, 2011.

4. Кулизбаков Б.К., Микива Б.Ю., Давлатова Е.М. О принципах проведения углубленного финансового анализа и принятия решений по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. М: ИЦ Банковского территориального института профессиональных бухгалтеров, - 2005. - 756 с.

5. Максютов А.А. Управление дебиторскими и кредиторскими долгами компании. М.: Финансы, - 2006. - 456 с.
6. Маслова Л.И. Экономический анализ. - Учебное пособие. - Екатеринбург: УрГЭУ, 2014.
7. Панфилов А.В. Анализ и контроль кредиторской и дебиторской задолженности в современных условиях. М.: Финансы, - 2005. - 435 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 305 с.
9. Шахбазян Е.М. Особенности управления оборотными средствами предприятия. М.: ЮНИТИ, - 2005. 436 с.
10. Шеремет А., Сайфулин Р. Методика финансового анализа. М: АС-ПРЕСС, - 2005. 738 с.

DEBT AND ACCOUNTS RECEIVABLE ANALYSIS TECHNIQUES OVERVIEW

Urbanovich A.S., 1 year undergraduate of the Economy direction, «Financial, managerial and tax accounting, analysis and audit» profile
Maslova L.I., associate professor of accounting and audit, Cand.Econ.Sci., associate professor
Ural State Economic University
Yekaterinburg, Russia

Abstract: In the process of financial and economic activities between the organization and its contractors are constantly arising and canceled the mutual obligations. The main types, of which receivables and payables. Financial the welfare the organization is largely determined by condition of of calculated operations, in particular, of performance management of accounts receivable and accounts payable. Analysis of the calculation condition is essential for the assessment of business activity organizations, the turnover of capital, its financial stability. The purpose of the study of this issue is the development of methods of analysis of debt by various authors. As a result of the considered methods are made additions and recommendations on the analysis of the debt.

Keywords: *accounts receivable, accounts payable, analysis, methodology, balance sheet.*

А.С. Ханова,
3 курс бакалавриата, группа БЗ-1(с)
Научный руководитель Ларионова И.В.,
профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент»,
д.э.н., профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет)
Москва, Россия

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Аннотация: Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме сокращения банковского сектора России. Целью является анализ количественных характеристик банковского сектора. Методологическую основу исследования составили общенаучные методы познания, такие как: анализ и синтез, сравнение, системный подход, обобщение, способствующие экономическому обоснованию основных выводов. На основе проведенного анализа автором проанализирован банковский сектор, была рассмотрена динамика количества действующих банков России а также причины, ставшие основанием для отзыва лицензии.

Ключевые слова: банк, банковский сектор, кредитная организация, количественные характеристики.

Оценка количественных, объемных показателей имеет целью определить масштабы развития деятельности отдельных банков, а также степень развития всей банковской системы. Указанный критерии оценки продиктован прежде всего потребностями общества знать уровень развития банковской системы страны как отражение уровня развития экономики. Масштабы развития банковской деятельности свидетельствуют об объемах производства, обращения и потребления, развитости внутреннего рынка, уровне экономического потенциала [3].

Таблица 1

*Количественные характеристики Российского банковского сектора
в динамике**

<i>Показатель</i>	<i>01.01.14</i>	<i>01.05.14</i>	<i>01.10.15</i>	<i>01.01.16</i>
Зарегистрировано кредитных организаций Банком России и другими органами	1071	1049	1031	1021
Действующие кредитные организации (кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций)	923	834	767	733
Кредитные организации, зарегистрированные Банком России, но еще не оплатившие уставный капитал и не получившие лицензию (в рамках законодательно установленного срока)	0	1	0	0
Кредитные организации, у которых отозвана лицензия на осуществление банковских операций	148	214	264	288
Кредитные организации имеющие лицензии на осуществление операций в иностранной валюте	623	554	507	482
Кредитные организации имеющие генеральные лицензии	270	256	240	232

** Составлена автором на основе данных Центрального банка РФ*

В таблице представлена информация о численности кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации, действующих кредитных организаций, а также кредитных организаций, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций.

В настоящий момент в России действует 728 кредитных организаций из них: банковские кредитные организации выражают наибольшую часть и составляют 676 кредитных учреждений, а не банковских кредитных организаций насчитывается около 52. Внесена запись в Книгу государственной регистрации кредитных организаций о ликвидации КО как юридического лица, всего 2150 кредитных организаций из них: - в связи с отзывом лицензии 1663 кредитных организаций; - в связи с реорганизацией 486, в том числе 2 в качестве слияния, 484 в форме присоединения [6].

Число банков с каждым годом заметно снижается. Это подтверждает заключения экспертов, которые уже давно говорят, что в ближайшие годы в России останется около 500 - 600 банков. И действительно, прогнозы аналитиков по количеству банков вполне реальны.

Из общего количества банков и не банковских КО на начало 2016 года - 383, или 52,3 % зарегистрированы и имеют головной офис в Москве. При таком количестве банков в Москве и при ориентировочной численности населения Москвы в 12,2 млн. человек получается, что на каждые 31,8 тысяч населения столицы приходится один банк.

Количество банков на 01.01.2016 года составило 733, а на 01.02.2016 уже 728, то есть за прошедший 2015 год сократилось еще на 106 банков (с 834 до 728). А количество банков, начиная с 2007 г. сократилось уже на 408 банков (1 136 - 728) что составляет 35 %, и что самое неприятное - быстрыми темпами происходит сокращение банков практически по всем Федеральным округам. Только в Крымском федеральном округе наблюдается прирост количества банков, так как это новый регион.

Динамика общего количества действующих банков России за последние 9 лет выглядит так:

Таблица 2

*Динамика численности банков России с 2008 г по 2016г. ***

<i>Кол-во действующих банков и небанковских КО России</i>	<i>На 01.01 2008г.</i>	<i>На 01.01 2009г.</i>	<i>На 01.01 2010г.</i>	<i>На 01.01 2011г.</i>	<i>На 01.01 2012г.</i>	<i>На 01.01 2013г.</i>	<i>На 01.01 2014г.</i>	<i>На 01.01 2015г.</i>	<i>На 01.01 2016г.</i>
По Российской Федерации	1136	1108	1058	1012	978	956	923	834	733

***Составлена автором на основе данных Центрального банка РФ*

Темп сокращения банковской системы в 2015 году увеличился до 12%. По итогам прошлого года реальный рост банковских активов отрицателен (отстал от инфляции), капитала – примерно нулевой, в основном за счет господдержки. Банковская прибыль по-прежнему «съедается» созданием резервов под плохие кредиты. В таблице 3 представлен банковский рейтинг (топ-10) за 2015 год.

Таблица 3

Рейтинг банков с отзыванной в прошлом году лицензией

№	Наименование организации	Активы (тыс. руб.)	Капитал (тыс. руб.)	Средства физ. лиц. и ИП (тыс. руб.)
1	РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ	340250296	18576937	42707538
2	ПРОБИЗНЕСБАНК	277615896	12436931	27158894
3	ТРАНСПОРТНЫЙ	99000370	3751065	38735301
4	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	88069318	-690143	21734312
5	МОССТРОЙЭКОНОМБАНК	87890522	4611793	18853604
6	НОТА-БАНК	86639228	-5464917	5177425
7	РУССЛАВБАНК	84745478	4204035	18955692
8	РУССКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	67956622	4215476	22757818
9	ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК	42395230	2177235	17719856
10	АМБ БАНК	40105410	2535204	6320572

***Составлена автором на основе данных Национального рейтингового агентства

В 2015 году Банк России отзывал 93 лицензии. Рекордным по количеству отзывов выдался ноябрь, когда лицензий лишились 17 банков. В прошлом году отзывано на 6 лицензий больше, чем в 2014-м, но уменьшилась и база. В результате темп сокращения банковского сектора заметно вырос: с 8,9% до 11,9% за год.

В числе крупнейших банков, оставшихся в 2015 году без лицензии, можно отметить банки, входящие в группу Анатолия Мотылева («Российский кредит», М Банк, АМБ Банк, «Тульский промышленник»), □ – суммарный объем их активов составлял свыше 450 млрд руб., а объем привлеченных средств населения – около 70 млрд руб.; Пробизнесбанк с активами свыше 270 млрд руб. и средствами населения около 27 млрд руб.; «Транспортный» с активами около 100 млрд руб. и средствами населения в размере 39 млрд руб.

Совокупный объем средств, размещавшихся на депозитах и счетах физических лиц и индивидуальных предпринимателей в банках с отзыванными лицензиями в 2015 году, составлял около 450 млрд руб. Что намного больше капитала Агентства по страхованию вкладов (АСВ).

В числе причин, ставших основанием для отзыва лицензии, в большинстве случаев, а именно у 75 банков, при том, что в сравнении

предшествующим годом наблюдается рост в 3 раза, было несоблюдение кредитными организациями требований нормативных актов Банка России, изданных в соответствии с Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В 2014 году из-за несоблюдения закона - лицензий лишились 36 банков, рост в 4 раза. Остальные случаи имели причины экономического характера (потеря ликвидности и капитала, фальсифицирование отчетности) [5]. На рисунке 1 изображены основания отзыва лицензий банковской деятельности в динамике за последние 3 года.



Рис. 1. Основания отзыва лицензий на банковскую деятельность

Активы банковского сектора в целом, за 2015 год выросли всего на 1,8% (1,4 трлн руб.) по сравнению с 23,9% за аналогичный период прошлого года. Негативный вклад в динамику активов в 2015 году внесли кредитные организации с отозванными лицензиями.

Среди лидеров роста можно отметить ОАО «Московский кредитный банк» (+515,6 млрд руб.), Банк ВТБ (ПАО) (+485,6 млрд руб.), ПАО «Банк «ФК Открытие» (+380,7 млрд руб.), АО «Россельхозбанк» (+364,9 млрд руб.), ПАО «Бинбанк» (+316,1 млрд руб.). Среди банков – лидеров по сокращению активов (без учета кредитных организаций, находящихся в процессе санации) можно назвать ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» (-273,7 млрд руб.), АО «Альфа-банк» (-163,5 млрд руб.), ПАО «Росбанк» (-101,2 млрд руб.).

Таблица 4

Самые прибыльные банки на 1 декабря 2015 года.***

№	Банк	Прибыль (тыс. руб.)
1	СБЕРБАНК РОССИИ	202410392
2	ВТБ	58198408
3	АЛЬФА-БАНК	24570160
4	РУССКИЙ СТАНДАРТ	20719067
5	НАЦИОНАЛЬНЫЙ КЛИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР	20428430
6	СИТИБАНК	13391295
7	ПРОМСВЯЗЬБАНК	12796158
8	МОСКОВСКИЙ ОБЛАСТНОЙ БАНК	12579617
9	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	10221753
10	ФК ОТКРЫТИЕ	9179944

***Составлена автором на основе данных Национального рейтингового агентства

Капитал банковского сектора в 2015 году демонстрирует более высокую динамику, примерно в темп инфляции: за 2015 год он вырос на 895,1 млрд руб. (+11,3%), до 8823,5 млрд руб. Это в большей степени связано с действующей программой повышения капитализации банков, запущенной в начале 2015 года.

Среди лидеров в абсолютных цифрах традиционно фигурируют крупнейшие банки: ПАО Сбербанк (+361,9 млрд руб.), Банк ВТБ (ПАО) (+270,3 млрд руб.), АО «Россельхозбанк» (+153,3 млрд руб.), ГПБ (АО) (+134,4 млрд руб.). Среди аутсайдеров, помимо saniруемых банков, можно отметить ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» (-17,5 млрд руб.), ООО «ХКФ Банк» (-12,4 млрд руб.), ПАО «МТС-Банк» (-8,8 млрд руб.).

Прибыль банковского сектора в 2015 году составила 264,6 млрд руб. Свыше 3/4 ее обеспечил Сбербанк. Количество убыточных кредитных организаций составило 211, при этом 4 кредитные организации отчетность не предоставили. Совокупный убыток банков с отрицательным финансовым результатом составил 393,7 млрд руб. Основное давление на финансовый результат продолжают оказывать резервы, которые за 2015 год выросли на 1119,8 млрд руб [7].

Традиционно основную прибыль банковского сектора составляют крупнейшие кредитные организации, и если они демонстрируют убытки, то средние и мелкие банки просто не в состоянии их компенсировать. Поэтому столь низкий финансовый результат по банковскому сектору в целом обусловлен огромными убытками, полученными крупнейшими игроками, такими как ОАО «Банк Москвы» (-55,4 млрд

руб.), АО «Рост Банк» (-36,2 млрд руб.), АО «Россельхозбанк» (-32,9 млрд руб.), Банк ГПБ (АО) (-25,7 млрд руб.),

ПАО «МДМ Банк» (-25,4 млрд руб.), ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» (-18,3 млрд руб.).

Из банков, продемонстрировавших наибольший положительный финансовый результат, можно отметить ПАО «Сбербанк» (+202,4 млрд руб.), Банк ВТБ (ПАО) (+58,2 млрд руб.), АО «Альфа-банк» (+24,6 млрд руб.).

Таким образом, количество банков, у которых была отозвана лицензия на осуществление банковской деятельности значительно выросла в последние годы. В основном это происходит из-за нарушения банковского законодательства и таких причин экономического характера, как потеря ликвидности и капитала, фальсифицирование отчетности.

Что касается активов банков, то в 2015 году произошло слабое увеличение, по сравнению с 2014 годом, такую плохую динамику внесли кредитные организации у которых была отозвана лицензия.

Банковская система переживает непростые времена, но она показала способность адаптироваться к изменившимся условиям. Быстро адаптироваться к новым условиям позволили регулятивные меры и реализация государственной программы докапитализации банков.

В России осталось 728 действующих банков, но это не предел. Регулятор прекратит активный отзыв лицензий, как только не останется таких банков, у которых имеется отрицательный капитал, которые не поддаются лечению и которые выполняют финансовые махинации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.12.2015) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016).

2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016).

3. Банковское дело /Учебник под редакцией О. И. Лаврушина. – М.: «Кнорус», Москва 2014.

4. Банки и банковское дело /Учебник под редакцией Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2011.

5. Годовой отчет Банка России за 2014 год (2014) // Центральный Банк Российской Федерации.

6. Экспресс-выпуск обзор банковского сектора Российской Федерации 2016. Выпуск №161.
7. <http://www.cbr.ru>– официальный сайт Центрального Банка России.
8. <http://www.asv.org.ru>– официальный сайт Агентства по страхованию вкладов.
9. <http://www.arb.ru> – официальный сайт Ассоциации Российских банков.
10. <http://www.ra-national.ru> - официальный сайт Национального рейтингового агентства.
11. <http://www.sberbank.ru> - официальный сайт банка «Сбербанк России».

ANALYSIS OF CHANGES IN QUANTITATIVE CHARACTERISTICS OF THE BANKING SECTOR

Khanova A.S., 1 year student of Economy direction, group Б3-1(с)
Supervisor Larionova I.V., professor of Banks & Bank Management,
Doc.Econ.Sci., professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
(Financial university)
Moscow, Russia

Abstract: The article is devoted to the issue date, the reduction of the Russian banking sector. The aim is to analyze the quantitative characteristics of the banking sector. The methodological basis of the research were scientific methods of cognition, such as analysis and synthesis, comparison, system approach, synthesis, promote economic justification main conclusions. Based on the analysis the author analyzed the banking sector, it was the dynamics of the number of operating banks in Russia and the reasons for that were the basis for the revocation of the license.

Keywords: *The Bank, the banking sector, the credit institution, the quantitative characteristics.*

*А.С. Черепанова,
студентка 4 курса направления Экономика,
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
В.С. Нелюбина,
старший преподаватель кафедры учета, аудита
и экономического анализа,
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
Пермь, Россия*

ФИНАНСИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ВО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ: УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация: В настоящей статье рассмотрены вопросы, касающиеся отражения в учете операций по формированию и использованию амортизационного резерва, как источника финансирования капитальных вложений, с целью контроля над целевым и рациональным использованием амортизационных отчислений.

Ключевые слова: основные средства, амортизационные отчисления, амортизационный фонд, источник финансирования капитальных вложений, воспроизводство основных средств.

В связи с тем, что в современных экономических условиях имеет место ускоренное научно-техническое развитие, у предприятий появляется необходимость постоянного воспроизводства основных средств.

Основные средства являются базой экономического потенциала любого предприятия, поэтому от их состояния зависят возможности роста выпуска конкурентоспособной продукции.

Высокая степень износа основных средств является одной из причин роста издержек на постоянное их поддержание в работоспособном состоянии, что в свою очередь тормозит сам процесс обновления основных средств. Важно заметить, что использование устаревшего оборудования, несовершенного в техническом плане влечет за собой увеличение количества несчастных случаев на предприятии. В связи с этим, данная проблема является актуальной для любого хозяйствующего субъекта и требует принятия безотлагательных, надлежа-

щих мер как со стороны руководства предприятия, так и со стороны государства.

Непрерывное возобновление производственных фондов невозможно без привлечения источников финансирования, которые подразделяются на собственные и привлеченные (рис.).

На данный момент в российской практике уделяют недостаточно внимания учету источников финансирования капитальных вложений, а это является одной из актуальных проблем учета операций по воспроизводству основных средств.

В настоящее время учет операций по воспроизводству основных фондов обязательно должен дополняться учетом источников финансирования капиталовложений, а также усилением контроля за состоянием и движением этих источников с целью принятия наиболее оптимальных управленческих решений.

В современной экономической литературе отмечено, что одним из важнейших источников финансирования являются амортизационные отчисления, цель которых состоит в осуществлении воспроизводства, модернизации и реконструкции основных средств.

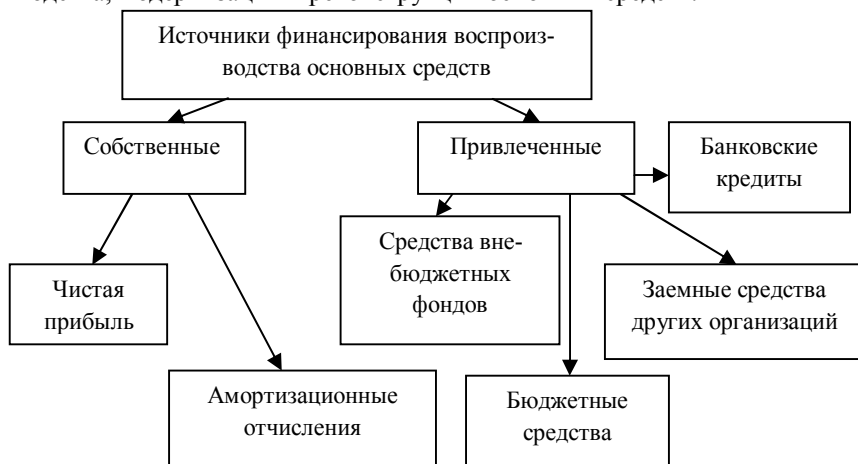


Рис. Источники финансирования воспроизводства основных средств

Когда организации не имеют возможности использовать привлеченные источники финансирования инвестиций, им приходится принимать решения по максимизации своих внутренних (собственных) источников, которые должны стать преобладающими. Однако наблюдается незначительная доля амортизационных отчислений в структуре собственных источников.

В Российской экономике ситуация с источниками финансирования инвестиций в основной капитал имеет следующий вид (табл.) [2].

Таблица

*Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования
в Российской Федерации (в % к итогу)*

Показатели	2000	2007	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100
Собственные средства, из них:	47,5	40,4	41	42,1	44,5	46,1	45,8
– прибыль	23,4	19,4	17,1	17,9	-	-	-
– амортизационные отчисления	18,1	17,6	20,5	20,4	-	-	-
Привлеченные средства, из них:	52,5	59,6	59	57,9	55,5	53,9	54,2
– кредиты банков	2,9	10,4	9	8,5	8,4	9,3	10,6
– бюджетные средства	22	21,5	19,5	18,9	17,9	18,8	17
– средства внебюджетных фондов	4,8	0,5	0,3	0,2	0,4	0,3	0,2
– заемные средства других организаций	7,2	7,1	6,1	5,8	6,1	6,2	6,4

В течение анализируемого периода (2000-2014гг.) преобладающим источником финансирования инвестиций в основной капитал являются привлеченные средства. Доля амортизационных отчислений, не смотря на их внезапный рост и превышение над долей прибыли в собственных средствах в 2010 году, остается на достаточно низком уровне. Банковские кредиты используются в меньшей мере, чем средства бюджетов, что является логичным, так как данный источник финансирования слишком рискован для предприятия.

Данная негативная тенденция в формировании и использовании амортизационных отчислений связана, прежде всего, с тем, что многие собственники коммерческих организаций не рассматривают обновление основных средств в качестве приоритетного направления развития, вследствие чего, они не уделяют должного внимания роли

амортизационных отчислений, их управлению и эффективности их использования.

Амортизационные отчисления в производстве с одной стороны участвуют в формировании себестоимости продукции, а с другой стороны, являются основным источником финансирования инвестиций в основные средства. Вообще, сущность амортизации состоит в том, что она является стоимостным выражением износа основных средств в процессе производства. Таким образом, основные средства, изнашиваясь в процессе их использования, переносят амортизационную долю на изготавливаемый продукт. А затем, перенесенная стоимость возмещается за счет полученной выручки от продажи продукции.

Важно отметить, что в действующем бухгалтерском учете записи по использованию амортизационных отчислений как источника финансирования не предусмотрены. На сегодняшний момент из статистической отчетности организаций исчезло понятие «амортизационный фонд», который формировался на отдельном счете и отражал накопление и использование амортизационных отчислений. В результате уже нельзя увидеть какие-либо сведения об амортизационных накоплениях как источнике финансирования капиталовложений.

Проблема формирования амортизационного фонда имеет свою историю. До 1992 года формировался источник финансирования капитальных вложений по кредиту счета 86 «Амортизационный фонд» с открытием двух субсчетов: 86-1 «На полное восстановление», 86-2 «На капитальный ремонт». Одновременно начисленная сумма амортизации на полное восстановление отражалась по кредиту счета 02 «Износ основных средств», при этом уменьшая уставный фонд организации (по дебету счета 85 «Уставный фонд»). В настоящее время использовать данный механизм нельзя, так как в законодательстве не указаны случаи, когда уставный фонд уменьшается в результате потери стоимости основных средств.

В соответствии с Планом счетов, утвержденного Приказом Минфина СССР от 01.11.1991 №56, создавались фонды специального назначения (счет 88), а именно «Фонд накопления» (счет 88 субсчет 3), на котором учитывалось наличие и движение средств, направленные в качестве финансового обеспечения производственного развития предприятия и иных аналогичных мероприятий по созданию нового имущества. А с вступлением в силу нового Плана счетов, утвержденного Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 года № 94н, амортизационный фонд уже не создавался.

На данный момент в соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета, накопление сумм амортиза-

ционных отчислений отражается по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств», но данный счет не отражает формирование источника финансирования капитальных вложений. Реальный финансовый ресурс предприятие получит только, если получит денежные средства за проданную продукцию, и данное поступление выручки от реализации будет означать накопление денежного амортизационного фонда.

Изученная экономическая литература свидетельствует о том, что на сегодняшний момент контроль за использованием амортизационных отчислений отсутствует. Авторы многих научных статей предлагают возродить отражение в учете использование данного источника финансирования с помощью введения дополнительных счетов.

Так, например, Лукинов В.А. в своей статье предлагает сформировать амортизационный фонд из амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств, с помощью введения нового счета 85 «Амортизационный капитал», к которому будут сформированы три субсчета:

- субсчет 1 – «Амортизационный фонд»;
- субсчет 2 – «Амортизационный капитал»;
- субсчет 3 – «Инвестированный амортизационный капитал»[1].

Средства данного фонда целесообразно направлять на специальный депозитный счет. Для проведения расчетов по спецсчету Лукинов В.А. рекомендует открыть счет 65 «Расчеты по амортизационному депозиту».

Продолжением этого предложения являются бухгалтерские записи, связанные с созданием и использованием амортизационного фонда.

Ежемесячно начисляемая амортизация основных средств будет увеличивать амортизационный фонд:

Дт 02 «Амортизация основных средств»

Кт 85-1 «Амортизационный фонд».

При переводе средств амортизационного фонда на депозит, будут одновременно формироваться две проводки:

а). Дт 85-1 «Амортизационный фонд»

Кт 65 «Расчеты по амортизационному депозиту»;

Резервирование денежных средств на депозитном счете в банке:

б). Дт 55-3 «Депозитный счет в банке»

Кт 51 «Расчетный счет»

Для финансирования реальных инвестиций по приобретению объекта основных средств, вместо выбывшего, предприятие будет пе-

реводить денежные средства со спецсчета в виде амортизационного капитала, и направлять его на инвестиции:

1. Получение процентов по депозиту и перевод их на депозитный счет:

- а). Дт 51 «Расчетный счет»
Кт 91 «Прочие доходы и расходы»;
- б). Дт 55-3 «Депозитный счет в банке»
Кт 51 «Расчетный счет»

2). Перевод денежных средств на расчетный счет для финансирования капитальных вложений:

- а). Дт 51 «Расчетный счет»
Кт 55-3 «Депозитный счет в банке»;
- б). Дт 65 «Расчеты по амортизационному депозиту»
Кт 85-2 «Амортизационный капитал»;

- 3). Направление амортизационного капитала на инвестиции:
Дт 85-2 «Амортизационный капитал»
Кт 85-3 «Инвестированный амортизационный капитал».

На наш взгляд, такой способ достаточно сложно реализовать, так как предприятию на данное введение дополнительных счетов придется получать согласие Министерства финансов РФ, что, в свою очередь, не гарантирует получить положительный результат.

Мы предлагаем каждому предприятию контролировать использование амортизационных отчислений с помощью разработки Положения о внутреннем контроле, в котором будут закладываться необходимые нормы, а также с помощью введения отдельных субсчетов к счету 02 «Амортизация основных средств», которые должны быть зафиксированы в Рабочем плане счетов и непосредственно найти свое отражение в учетной политике.

Таким образом, процесс начисления или накопления амортизации будет отражаться по кредиту счета 02 субсчета «Накопленная амортизация» (02-1). Затем процесс резервирования амортизационных отчислений будет отражаться следующей бухгалтерской записью:

- Дт 02-1 «Накопленная амортизация»
Кт 02-2 «Амортизационный резерв».

Данный резерв для инвестирования воспроизводственного процесса основных средств будет формироваться по мере поступления выручки от продажи продукции.

Как определить, в какой сумме создавать резерв? Важно заметить, что реальную сумму амортизационных отчислений сложно определить в составе выручки, поэтому в процессе создания резерва необходимо определить долю амортизационных отчислений в себестоимо-

сти продукции и умножить ее на сумму поступившей выручки от реализации продукции.

После того, как на расчетный счет поступят денежные средства от покупателей, средства в размере созданного резерва рекомендуется отправлять на специальный депозитный счет (счет 55 субсчет 4 «Амортизационный депозит»), который будет открыт под определенный процент. Таким образом, предприятия смогут сохранить инвестиционный потенциал амортизационного резерва и компенсировать потери от инфляции.

В момент использования резерва, он будет переведен с амортизационного депозита на расчетный счет в той сумме, которая необходима для покрытия произведенных затрат на восстановление основных средств, и одновременно на эту же сумму будет сделана проводка:

Дт 02-2 «Амортизационный резерв»

Кт 02-3 «Использование амортизационного резерва»

Заккрытие субсчета 3 к счету 02 будет осуществляться в момент выбытия объекта основных средств:

Дт 02-3 «Использование амортизационного резерва»

Кт 01-В «Выбытие основных средств».

Представленный механизм формирования амортизационного резерва имеет как плюсы, так и минусы.

В первую очередь, важно отметить, что данный метод целесообразно использовать на крупных промышленных предприятиях с достаточно большим количеством основных средств, так как инвестиционная деятельность на таких предприятиях осуществляется постоянно.

Также, амортизационный резерв не обязательно создавать каждый год, в данном случае предприятие само определяет потребность в его формировании и использовании.

Непривлекательным является тот факт, что создание амортизационного резерва и открытие амортизационного депозита в банке приведет к извлечению некоторой суммы денежных средств из оборота, а данное «залеживание» денежных средств увеличит значение статьи «Денежные средства и их эквиваленты» в бухгалтерском балансе, что в свою очередь повлияет на финансовые показатели предприятия.

Представленный механизм формирования и использования амортизационного резерва достаточно непростой в части бухгалтерского учета, но весьма полезен в отношении управленческого учета и финансового менеджмента, так как позволяет контролировать учет и целевое, рациональное использование амортизационных отчислений как собственного источника финансирования инвестиций в основные

средства, тем самым обеспечив простое и расширенное воспроизводство основных фондов.

Список литературы

1. Лукинов В.А. Концепция целевого использования амортизационных отчислений на реновацию основных средств // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №3 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/96EVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/96EVN315;
2. Россия в цифрах – 2015 / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). М., 2015. С. 455. Таблица 25.4. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641;
3. Соколов М.М. Амортизация и как ее использовать для подъема экономики // Экономист. 2014. № 2. С. 24-42;
4. Пансков В.Г. Совершенствование амортизационной политики в контексте модернизации российской экономики // Финансы. 2010. № 11. С. 27-32.

FINANCING OF CAPITAL INVESTMENTS IN NON-CURRENT ASSETS: ACCOUNTING AND CONTROL ASPECTS

Cherepanova A.S., 4 year student of the Economy direction, «Financial Accounting, Analysis and Audit» profile

*Neliubina V.S., senior teacher of accounting, audit and economic analysis
Perm State University
Perm, Russia*

Abstract: This article reviews the questions relating to reflection in accounting of operations on formation and use of sinking fund as a source of funds for capital investment, with the aim of control over targeted and rational use of depreciation.

Keywords: *fixed assets; depreciation; sinking fund; source of funds for capital investment; fixed assets reproduction.*

О.В. Шевчук,
*магистрант 1 года обучения направления Экономика,
профиль «Финансовый, управленческий, налоговый учет,
анализ и аудит»*

Т.И. Буянова,
*доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,
к.э.н., доцент
Уральский государственный экономический университет
Екатеринбург, Россия*

ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ОТДЕЛЬНЫЕ СТАТЬИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Аннотация: Учетная политика играет важную роль в хозяйственной деятельности экономического субъекта, так как является одним из основных документов, который устанавливает правила ведения бухгалтерского и налогового учета. От правильно сформированной учетной политики во многом зависят эффективность управления хозяйственной деятельностью организации и стратегия её развития на длительную перспективу.

Ключевые слова: баланс, учетная политика, оценка

Учитывая значимость учетной политики, ученые-экономисты уделяли данному вопросу достаточно много внимания в отечественной и зарубежной литературе.

История термина берет своё начало в конце 30-х годов XX века.

В 1934 г. в условиях отсутствия нормативных актов по бухгалтерскому учету Конгресс США обратился к Комиссии по ценным бумагам и биржам с просьбой создания положения по учетной политике для фирм, которые котируют свои ценные бумаги. Но уже в 1972 г. национальный стандарт распространил правила учетной политики на все остальные компании [2].

С развитием экономики концепция учетной политики и нормативные акты, принятые с целью ввода учетной политики в хозяйственную деятельность организаций, были восприняты во всех экономически развитых странах мира.

В России в 1995г. вступил в действие первый вариант стандарта по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» – ПБУ 1/94. В декабре 1998г. была издана его вторая редакция с изменения-

ми, произошедшими в бухгалтерском учёте за прошедшие годы. Сейчас формирование учетной политики регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008.

В настоящее время российские организации имеют право самостоятельно разрабатывать порядок ведения бухгалтерского учета для решения поставленных перед ними задач на основе установленных государством общих правил и требований.

В процессе формирования учетной политики возможно разное представление одного и того же факта хозяйственной деятельности в системе учетных данных, так как при её разработке допускается определенная свобода в рамках действующего законодательства. Отсюда следует, что выбранные хозяйствующим субъектом методы учетной политики могут влиять на порядок текущего учета и на показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности.

К основным этапам формирования учетной политики можно отнести:

- анализ условий хозяйствования организации, ее организационной структуры;
- оценка текущего учета и действующей учетной политики;
- определение целей финансово-хозяйственной деятельности;
- определение цели формирования учетной политики;
- внедрение учетной политики и непрерывное отслеживание эффективности ее функционирования и др. [7].

Для разработки эффективной учетной политики необходимо определить перечень элементов, влияющих на отчетность экономического субъекта.

Элементы учетной политики влияют на бухгалтерский баланс по следующим статьям:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- финансовые вложения;
- запасы;
- дебиторская задолженность;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

При формировании учетной политики по основным средствам экономический субъект должен определить:

- способ начисления амортизации;

- срок полезного использования;
- порядок переоценки объектов основных средств и т.д.

Способ начисления амортизации является одним из важных элементов учетной политики по основным средствам. При использовании методов ускоренной амортизации, а именно способа уменьшаемого остатка и списания стоимости по сумме чисел лет, у организации возникает уменьшение остаточной стоимости в первые годы эксплуатации объектов основных средств, что влечет за собой повышение коэффициента износа основных средств и показателей их рентабельности, снижение величины внеоборотных активов в бухгалтерском балансе, уменьшение суммы налога на имущество и т.д. [1].

Методы ускоренной амортизации обеспечивают равномерное распределение по годам совокупных расходов на амортизацию основных средств и их ремонт, так как по мере использования основных средств амортизация уменьшается, а расходы на ремонт увеличиваются. Из этого следует, что при использовании таких методов и себестоимость продукции будет равномерно распределяться по годам. При использовании метода линейной амортизации себестоимость возрастает с каждым годом, так как расходы на ремонт с каждым годом возрастают, а амортизация имеет постоянную величину [3].

Включая в приказ об учетной политике проведение переоценки основных средств, следует учитывать то, что из-за значительного изменения стоимости основных средств произойдет увеличение (уменьшение) амортизационных отчислений, валюты баланса и т.д. Повышение балансовой стоимости основных средств может привести к их неликвидности при продаже.

Учетная политика по нематериальным активам отражает следующие аспекты:

- срок полезного использования;
- способы начисления амортизации;
- порядок переоценки и т.д.

При выборе начисления амортизации по нематериальным активам способом уменьшаемого остатка организация влечет за собой такие же последствия, как и при применении его по основным средствам, кроме последствий, оказывающих влияние на сумму налога на имущество.

Переоценка нематериальных активов вызывает такие же последствия, как и переоценка основных средств (за исключением фактора, влияющего на величину налога на имущество). Однако следует иметь в виду, что при необходимости увеличения стоимости чистых активов, лучше увеличить стоимость нематериальных активов, чем

основных средств, поскольку с первых налог на имущество не взимается [3].

Порядок учета финансовых вложений и отражение их в балансе определяют следующие положения учетной политики:

- определение первоначальной стоимости;
- периодичность корректировки стоимости финансовых вложений, имеющих текущую рыночную стоимость;
- способ оценки при выбытии.

При выбытии финансовых вложений с неопределяемой текущей рыночной стоимостью организация их может оценить по первоначальной стоимости каждой единицы учета, по средней первоначальной стоимостью и по способу ФИФО. При использовании метода средней первоначальной стоимости сумма вложений оказывается меньше, чем при использовании остальных способов, что оказывает влияние на балансовую стоимость внеоборотных и оборотных активов [4].

Основными элементами учетной политики по запасам являются:

- метод оценки;
- стоимостной лимит отнесения актива к основным средствам или запасам;
- порядок синтетического учета запасов и т.д.

Методы оценки материально-производственных запасов оказывают наибольшее влияние на финансовую устойчивость организации. При выборе варианта оценки необходимо принимать во внимание такие факты, как уровень инфляции, финансовое состояние организации, политику ценообразования и т.д.

Изменение стоимости остатков материалов, незавершенного производства, отгруженной продукции на конец месяца может оказать существенное влияние на величину оборотных активов.

Активы, в отношении которых выполняются условия, позволяющие их принимать к учету в качестве основных средств, стоимостью не более 40 000 руб. за единицу могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов.

Установление верхней границы стоимостного лимита отнесения имущества к основным средствам или материально-производственным запасам позволит существенно сократить стоимость основных средств, что приведет к уменьшению внеоборотных активов и увеличению оборотных.

Синтетический учет материально-производственных запасов может осуществляться по фактической себестоимости приобретения

(заготовления) или по учетным ценам, однако на бухгалтерский баланс выбор того или иного метода не окажет влияния.

Статья «дебиторская задолженность» зависит от положений учетной политики при формировании резерва по сомнительным долгам. Организация, у которой имеется дебиторская задолженность, не погашенная в срок, установленным договором, обязана создать резерв по сомнительным долгам. Данный резерв будет вычитаться из величины дебиторской задолженности, тем самым оказывая влияние на статью в бухгалтерском балансе [6].

В зависимости от принятых в учетной политике положений статья «Добавочный капитал» может изменять свою величину. Эти положения касаются решения о порядке переоценки активов.

При переоценке основных средств их стоимость может либо увеличиться, либо уменьшится. При увеличении стоимости основных средств сумма переоценки отражается по кредиту счета 83 «Добавочный капитал», тем самым увеличивая его. При уменьшении стоимости основных средств сумма переоценки уменьшает «Добавочный капитал» по дебету счета 83, так как переоценка при уменьшении стоимости объектов основных средств осуществляется непосредственно за счет средств добавочного капитала [4].

В бухгалтерском балансе статья «Резервный капитал» может не иметь денежной оценки, что напрямую зависит от порядка формирования учетной политики. В соответствии с действующим законодательством акционерные общества обязаны создавать резервный капитал, а другие организации принимают данное решение в зависимости от положений, прописанных в учредительных документах.

Акционерные общества создают резервный капитал в размере не менее 5% от уставного капитала и ежегодно совершают отчисления, которые устанавливаются уставом общества, но не менее 5% от чистой прибыли. Особенностью резервного капитала акционерного общества является целенаправленность денежных средств, входящих в этот капитал. Резервный капитал не может быть использован на другие цели, кроме как на покрытие убытков акционерного общества, погашение облигаций и выкупа акций.

Резервный капитал других организаций создается за счет прибыли, оставшейся в их распоряжении, при условии, что организации приняла решение о создании резервного капитала. В отличие от акционерных обществ все остальные организации вправе распоряжаться средствами резервного капитала на различные цели, такие как покрытие убытков от финансово-хозяйственной деятельности, выплату доходов по облигациям и дивидендам по акциям (если отсутствует при-

быль), увеличение уставного капитала, покрытие непредвиденных расходов и т.д. [5].

Статья «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» зависит от порядка распределения прибыли, которая осталась у организации. Данное положение прописывается в учетной политике. Прибыль может быть направлена на создание и пополнение резервного капитала, финансирование капитальных вложений, покрытие убытка прошлых лет и т.д.

Стоит отметить, что при изменении учетной политики нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) корректируется. Однако, если нельзя произвести денежную оценку изменений учетной политики в отношении предыдущих периодов с достаточной надежностью, то нераспределенная прибыль не подлежит корректировке.

Следовательно, чтобы верно сформировать учетную политику, которая будет наиболее подходящей для определенного хозяйствующего субъекта, необходимо провести детальный анализ методологии составления бухгалтерского баланса и бухгалтерской отчетности в целом [1].

По обоснованности и полноте учетной политики хозяйствующего субъекта, её соответствию новым нормативным документам можно сделать вывод о профессионализме главного бухгалтера и руководителя организации [4].

Недооценка важности формирования учетной политики и формальный подход к её разработке могут привести к упущенным возможностям использования учетную политику в интересах конкретной финансово-хозяйственной деятельности.

Одной из основных причин такого формального подхода является трудоемкость процесса, который невозможен без обработки большого объема учетной информации, высокой квалификации учетных работников и др. При этом экономический субъект упускает возможность управлять своей деятельностью (финансовыми результатами, данными финансовой отчетности и др.).

Учетная политика используется многими работниками предприятия, такими как бухгалтеры, аналитики, менеджеры для уточнения определенных положений деятельности организации, и грамотно со-

ставленная учетная политика помогает им избежать ошибок в отражении учетных и отчетных данных [7].

Учетная политика является одним из важных инструментов формирования величины основных показателей финансовой деятельности предприятия, поэтому у большинства организаций уже не возникает сомнения в необходимости разработки и применения своей учетной политики. Можно сказать, что в современных условиях формирование учетной политики является важнейшим элементом в организации всего бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Азарова, А.В. Проблемы формирования учетной политики [Текст]/А.В. Азарова// Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. - 2015. - № 14. - С. 11-14.
2. Арсёнов, А.В. История развития понятия учетной политики организации [Текст]/А.В. Арсёнов//Сборник научных трудов SWorld. По материалам международной научно-практической конференции «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития 2011». — Одесса: Издательство «Черноморье», 2011. – 104с.
3. Буянова, Т.И. Влияние учетной политики на финансовые результаты организации. [Текст]/Т.И. Буянова, Н.П. Попова//Проблемы экономики. - 2013. - № 1. - С. 67-69.
4. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник [Текст]/Н.П. Кондраков Н. П., 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.
5. Нечеухина, Н.С. Вопросы формирования учетной политики в условиях инновационного развития экономики России. [Текст]/Н.С. Нечеухина, Н.П. Попова//Актуальные вопросы современной науки. - 2015. - № 1 (4). - С. 65-68.
6. Фомичева, Л.П. Учетная политика для целей бухгалтерского учета. [Текст]/Л.П. Фомичева// Бухгалтерский учет. - 2012. - № 1. - С. 6-11.

7. Шевелева Е.А. Роль учетной политики в процессе организации бухгалтерского учета на предприятии. [Текст]/Е.А. Шевелева//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. - 2015. - № 3. - С. 74-78.

INFLUENCE OF ACCOUNTING POLICY ON INDIVIDUAL CLAUSES OF THE BALANCE SHEET

Shevchuk O.V., 1 year undergraduate of the Economy direction, «Financial, managerial and tax accounting, analysis and audit» profile

Buianova T.I., associate professor of accounting and audit,

Cand.Econ.Sci., associate professor

Ural State Economic University,

Yekaterinburg, Russia

Abstract: Accounting policy plays an important role in economic activity of the economic actor as is one of the main documents which establishes rules of maintaining business and tax accounting. Effective management of economic activity of the organization and strategy of its development on long prospect in many respects depend on correctly created accounting policy.

Keywords: *balance, accounting policy, assessment*

*Д.А. Шулепова,
студентка 4 курса направления Экономика,
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
А.В. Береснева,
преподаватель кафедры учета, аудита и экономического анализа,
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
Пермь, Россия*

ОБЗОР МЕТОДИК АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: Проблема повышения эффективности использования основных фондов предприятий занимает важное место в условиях рыночной экономики. В настоящее время у предприятий нет четкого механизма эффективности капитальных вложений. В последние годы многие российские предприятия, понимая необходимость обновления оборудования, не в состоянии осуществить его эффективно и своевременно, что отражается на степени его износа, коэффициенте его использования, сроке его окупаемости и уровне конкурентоспособности выпускаемой продукции и тем самым повышая затраты самого предприятия. Таким образом, химическая промышленность имеет сложный технологический процесс, которое осуществляется для счет основных средств. Поэтому повышение производственных мощностей осуществляется только за счет переоборудования и расширения существующих цехов и строительства новых. Но решение такого рода принимается не часто и для такого решения нужно рассчитать эффективность данных вложений.

Ключевые слова: химическая промышленность, капитальные вложения, методика эффективности капитальных вложений.

Капитальные вложения являются основой инновационного развития любой отрасли, в том числе и химической. Одним из критериев экономической целесообразности капитальных вложений, которые реализуются в рамках инвестиционного проекта, является их экономическая эффективность.

Инвестиционный проект считается эффективным, если в течение расчетного периода достигается положительный экономический эффект. Поэтому насущным вопросом для предприятия являются разработка методики расчета экономического эффекта капитальных вложений и, как следствие, оценка их экономической эффективности.

Поскольку производственные ситуации могут быть разнообразными (например, капитальные вложения могут осуществляться как в новое, так и действующее производство или выпуск полуфабрикатов), то методы и методики оценки экономической эффективности (на основе показателей эффективности) будут различаться. К сожалению, можно отметить, что точного и полноценно разработанной методики анализа экономической эффективности для различных производственных ситуаций не разработано.

В настоящее время основным нормативным документом, регламентирующим этот вопрос, являются Методические указания по определению экономической эффективности капитальных вложений и технических решений в транспортном строительстве (Москва 1974) [4], утвержденные Министерством транспортного строительства, Министерством финансов РФ и др. В них приводятся те показатели, по которым можно определить экономическую эффективность по каждому из указанных методов). При расчетах эффективности капитальных вложений чаще используются в основном два метода определения экономической эффективности:

- общей (абсолютной)
- сравнительной.

Общая экономическая эффективность измеряется отношением прибыли ко всей сумме капитальных вложений или стоимости производственных фондов. Сравнительная экономическая эффективность показывает, насколько один вариант капитальных вложений эффективнее другого по народнохозяйственному результату. Таким образом, проведем сравнительный анализ методик, представленных следующими авторами (табл.1).

Таблица

Сопоставление действующих методик анализа эффективности капитальных вложений

Автор	Метод	Показатели	Комментарий
Министерство транспортного строительства «Методические указания по определению экономической эффективности капитальных вложений и технических решений в транспортном строительстве» (Москва 1974)[4]	1.Метод общей (абсолютной) эффективности.	1. Коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений по министерству, главным управлениям, строительным организациям и промышленным предприятиям: $E_{\text{мп}} = \frac{\Delta\Pi}{K_o \pm K_{об}}$ где $\Delta\Pi$ - прирост прибыли, руб.; K_o - капитальные вложения, руб.; $\pm K_{об}$ - изменение размера материальной части оборотных средств, руб. 2. Коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений по отдельным мероприятиям $E_{\text{пк}} = \frac{Ц - С}{K_o \pm K_{об}}$ где $Ц$ - сметная стоимость строительно-монтажных работ, руб.; $С$ - себестоимость строительно-монтажных работ (за вычетом компенсаций), руб. 3.Сроки окупаемости капитальных вложений $T_{\text{мп}} = \frac{K_o \pm K_{об}}{\Delta\Pi}; T_{\text{пк}} = \frac{K_o \pm K_{об}}{Ц - С}$ 4.Коэффициент общей экономической эффективности использования действующих производственных фондов $E_{\text{пф}} = \frac{\Pi}{\Phi_o}$ где Π - прибыль от сдачи работ за год, руб.; Φ_o - среднегодовая стоимость производственных фондов, руб.	При расчетах экономической эффективности на перспективу нормативные показатели и цены следует принимать с учетом ожидаемого их изменения к моменту внедрения. Plusом данной методики является детальный анализ эффективности капитальных вложений.

	2.Метод сравнительной экономической эффективности.	Расчеты сравнительной экономической эффективности выполняются: по отдельным вариантам хозяйственных и технических решений при выборе строительных конструкций, взаимозаменяемых материалов, образцов и комплектов машин, методов организации и технологии производства; при внедрении объектов новой техники и т.п. $\Pi_i = C_i + E_n K_i = \min$, где C_i - текущие издержки производства (себестоимость строительно-монтажных работ; заводская себестоимость продукции); K_i - единовременные затраты по сравниваемым вариантам; E_n - нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности. Обратная величина коэффициента сравнительной экономической эффективности называется сроком окупаемости Т.	
	3.Методы оценки сопряженных капитальных вложений и фондов производственной базы строительства.	1. Капитальные затраты в смежные производства по производствам, поставляющим предметы оборотных фондов (материалы, конструкции) $K_{об} = A_0 \sum_{i=1}^m n_{oi} K_{oi}$, где A_0 - объем работ объекта прямых капитальных вложений; n_{oi} - норма расхода конструкций или материалов на измеритель этого объекта; K_{oi} - удельные капитальные вложения в i-ое смежное производство из общего их числа m на единицу выпуска продукции. 2. По производствам, поставляющим предметы основных фондов (машины, оборудование) $K_{ос} = A_0 \sum_{j=1}^k a_j n_{oj} K_{oj}$, где n_{oj} - норма количества основных	

		средств на измеритель объекта прямых капитальных вложений; a_j - норматив амортизационных отчислений; K_{cj} - удельные капитальные вложения в j-ое смежное производство машин и оборудования из их общего числа k на рубль товарного выпуска. 3. Общий размер основных фондов $\Phi_0 = \phi_0 O_{cm} = (\phi_m + \phi_t) \times O_{cm} + \phi_n B + \phi_z O_{ген}$, где ϕ - удельные нормативы фондоемкости соответственно по общим фондам, механооснащенности, транспортной оснащенности, фондоемкости подсобного производства и прочих фондов; O_{cm} и $O_{ген}$ - годовые объемы строительно-монтажных работ своими силами и по генподряду; B - товарный выпуск продукции подсобного производства.	
	4. Методы оценки разновременности затрат и долговечности сооружений и новой техники.	4.1. Коэффициент отдаления $t = \frac{1}{(1 + E_{mn})^T}$, где T - соответственно период отдаления или приведения в годах; E_{mn} - норматив для приведения разновременных затрат, принимается в размере 0,08. 4.2. Коэффициент увеличения затрат по объектам с меньшим сроком службы $\sum_{i=0}^y \left[\frac{1}{(1 + E_{mn})} \right]^{it_1} = \sum_{i=0}^y (\tau)^i$, где t_2 и t_1 - сроки службы соответственно больший и меньший	

Василькова Т.М.[2]	1. Метод оценки по абсолютному (общему) сроку окупаемости капитальных вложений за счет прибыли.	Критерием экономической оценки выступает нормативный общий (абсолютный) срок окупаемости: если окупаемость ниже или равна этой величине, капиталовложения оправданы; если выше – нецелесообразны.	Все методы экономических оценок можно классифицировать в двух плоскостях: по их новизне в отечественной практике — традиционные и современные; по отношению к фактору времени — без учета продолжительности процесса инвестирования и времени действия инвестиций и с учетом этого, т. е. без учета и с учетом фактора времени. Минусом данной методики является то, что отражается только эффект от применения.
	2. Метод оценки по рентабельности производственных фондов.	Показывает, какую прибыль дает каждый вложенный рубль инвестированных средств. При оценках по этому показателю эффективность инвестиций доказана, если его величина больше или равна нормативу; и вложение капитала неэффективно, если рентабельность ниже нормативной.	
	3. Метод оценки по рентабельности производства.	Определении изменения его прибыльности в результате реализации инвестиционного проекта. Рентабельность производства показывает, сколько рублей прибыли приходится на каждый рубль текущих затрат или сколько прибыли приносит каждый истраченный в процессе производства рубль.	
	4. Метод оценки по показателям фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности, электро- и энергоемкости, производительности труда, улучшения экологичности производства.	Приобретает особую значимость в случае комплексной оценки инвестиционного проекта и необходимости проанализировать тенденцию изменения производительности труда на предприятии и факторов ее определяющих.	

	5. Метод сравнительного срока окупаемости дополнительных капиталовложений (инвестиций).	Сделанных в более капиталоемкий вариант по сравнению с менее капиталоемким, окупающихся за счет экономии годовых эксплуатационных расходов, достигаемой за счет этих дополнительных капиталовложений.	
	6. Метод оценки по коэффициенту эффективности тех же дополнительных капиталовложений (инвестиций).	Коэффициент экономической эффективности показывает величину годовой экономии эксплуатационных расходов или издержек производства, которую даст каждый дополнительный рубль инвестиций. Для признания инвестиционного проекта целесообразным фактический коэффициент должен быть больше или равен нормативному.	
	7. Метод приведенных затрат для разных вариантов капиталовложений или инвестиций.	Приведенные затраты — это сумма издержек производства и приведенных капиталовложений, а критерием эффективности того или иного варианта инвестирования является минимум приведенных затрат.	
	8. Метод оценки экономического эффекта, получаемого от предполагаемых вложений капитала (инвестиций).	$\mathcal{E} = \Delta Z = Z_1 - Z_2 = (II_1 - II_2) - EN(K_2 - K_1) = \Delta II - E_n \Delta K.$ Это выражение следует читать так: экономический эффект выявляется при сопоставлении экономии эксплуатационных расходов и приведенных капиталовложений, за счет которых может быть получена эта экономия; если экономия больше приведенных капитальных затрат, эффект положительный, капиталовложения оправданны; если меньше — эффект отрицательный (убыток), инвестирование нецелесообразно	

	9. Метод оценки эффективности инвестиций по показателю текущих затрат.	Данный метод основан на экономическом сопоставлении двух способов производства одинакового количества определенного вида продукции. При сравнительном расчете критерием принятия решения служат минимальные среднегодовые затраты. По результатам сопоставления инвестиций предпочтение отдается проекту с наименьшими затратами.	
	10. Метод оценки эффективности инвестиций по показателю прибыли.	Метод оценки состоит в выборе проекта с максимальной прибылью, при этом, как и при оценке по текущим затратам, рассматриваются два возможных варианта.	
	11. Метод оценки эффективности инвестиций по прибыльному порогу.	Оценка экономической целесообразности и эффективности инвестиций может производиться по так называемому <i>прибыльному порогу</i> , т. Е. по некоторому объему производства, выше которого производство приносит прибыль, а ниже — убытки. Этот критический объем производства находится из уравнения, в котором прибыль равна нулю, а значит, денежная выручка равна издержкам производства. Условие безубыточности определяется равенством цены реализации и полной себестоимости.	
	12. текущая (современная) дисконтированная стоимость.	Оценку будущих доходов в настоящее время называют <i>текущей дисконтированной стоимостью</i> — PDV (Present Discont Value). Зная будущий доход, ставку процента (норму дисконта) p , можно определить текущую (современную) дисконтированную стоимость по формуле $PDV = \frac{Z}{(1 + p)^t} \text{ или } PDV = Z(1 + p)^{-t},$ где t — промежуток времени, через который будет получен доход Z .	

	13. Метод оценки эффективности инвестиций по начальному финансовому состоянию или метод капитализированной ренты.	Капитализированная рента определяется приведением членов потока наличности к началу инвестиционного периода и характеризует цену ожидаемого эффекта с позиций сегоднешнего времени. Капитализированная рента используется как для оценки эффективности единичных инвестиций, так и для выбора оптимального варианта при сравнении альтернативных проектов.	
	14. Метод оценки эффективности инвестиций по конечному финансовому состоянию.	Это метод инвестиционных расчетов, при которых платежи дисконтируют на конец инвестиционного периода. Конечное финансовое состояние проекта за весь инвестиционный период определяется как алгебраическая сумма приведенных доходов и расходов. Вложенные в проект инвестиции эффективны, если конечное финансовое состояние положительно.	
	15. Метод оценки эффективности инвестиций по динамическому сроку окупаемости.	Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиций. Если получаемый доход распределен во времени равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных капитальных вложений на величину годового дохода. Если прибыль распределена неравномерно, срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых сумма получаемых доходов (кумулятивный доход) превысит исходные капитальные вложения.	
	16. Метод оценки эффективности инвестиций по показателю внутренней рентабельности.	Важный показатель экономической эффективности инвестиций — внутренняя норма рентабельности IRR (Internal Rate of Return) — показывает расчетную норму дисконта, при которой получаемые от проекта доходы становятся равными затратам на него.	

Михеева Т.А.[5]	1.Эффективность инвестиций	Определяется отношением результата от реализации инвестиционного проекта к затратам на его получение: $K_{ЭФ} = \frac{P(Э)}{З_{ОБЩ}}$ Где $K_{ЭФ}$ – коэффициент эффективности; $P(Э)$ – результат (доходы) от инвестиционного проекта (поступления от всех видов деятельности, величина эффекта); $З_{ОБЩ}$ – затраты (текущие затраты и капитальные вложения).	Оценка экономической эффективности проектов, требующих больших объемов инвестирования, сроком строительства более года и при строительстве (реконструкции) объектов в несколько этапов осуществляется по динамическим показателям, учитывающим фактор времени. Рассматривается с точки зрения инвестиционного проекта, где все вложения оцениваются, как возможность получения прибыли в будущем.
	2. Экономическая (общественная) эффективность	Учитывают затраты и результаты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта.	
	3. Коммерческая эффективность	Определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности (рентабельности).	
	4. Бюджетная эффективность	Отражает влияние результатов осуществления инвестиционного проекта на доходы и расходы соответствующего (федерального или местного) бюджета.	
	5. Абсолютные показатели эффективности	Определяются как разность между стоимостными оценками результата и затрат, связанных с реализацией проекта.	
	6. Относительные показатели	Определяются отношением стоимостных оценок результатов к совокупным затратам на их получение.	
	7. Временные показатели	Позволяют оценивать период окупаемости инвестиций.	
	8.Динамические показатели	Представляют собой все денежные поступления и затраты, приведенные к моменту времени принятия решения об инвестировании средств путем дисконтирования.	

	9. Статические показатели	Используются при условии постоянства денежных потоков во времени.	
	10. Коэффициент дисконтирования K_d	Приведение затрат и результатов к базисному (начальному) моменту времени $K_d = \frac{1}{(1+E)^t}$, где t – расчетный период.	
	11. Общая экономическая эффективность делится	1. чистый доход (годовой экономический эффект): $ЧД(Э_T) = P - З_{ОБЩ}$; 2. Рентабельность инвестиций: $R_{ИНВ} = \frac{\Pi}{K}$, где Π – годовая прибыль от реализации проекта (при оценке эффективности инвестиций вместо прибыли можно принимать экономию текущих затрат (расходов по основному виду деятельности) в результате реализации проекта ΔZ; K – капитальные вложения в проектируемые объекты; 3. Расчетный срок окупаемости: $T_{ОК.РАСЧ} = \frac{K}{\Pi}$, где K – капитальные вложения; Π – экономический эффект (доход); 4. Срок окупаемости дополнительных капитальных вложений: $T_{ОК} = \frac{\Delta K}{\Delta P}$, где ΔK – дополнительные капитальные вложения по одному из сравниваемых вариантов ($K_1 - K_2$); ΔP – прирост экономического эффекта (доходов); 5. Коэффициент сравнительной эффективности: $E_{СП} = \frac{\Delta P}{\Delta K}$ или $E_{СП} = \frac{\Delta Z_{ТЕК}}{\Delta K}$, где $\Delta Z_{ТЕК}$ – экономия текущих затрат (расходов по основной деятельности).	

Сергеев И.В.[7]	1. Абсолютная эффективность капитальных вложений для различных уровней.	Коэффициент абсолютной эффективности капитальных вложений на народнохозяйственном уровне ($E_{н/х}$) $E_{н/х} = \frac{\Delta Hg}{K}; \quad T_{ор} = \frac{K}{\Delta Hg},$ где $E_{н/х}$ — коэффициент абсолютной эффективности капитальных вложений на народнохозяйственном уровне; ΔHg — прирост национального дохода; K — капитальные вложения, вызвавшие прирост национального дохода; $T_{ор}$ — срок окупаемости капитальных вложений;	Данная методика включает в себя общий анализ капитальных вложений, что является положительным моментом. Но недостатком данной методики является то, что критерием для определения лучшего варианта являются приведенные затраты, а не прибыль, которая в наибольшей степени отвечает требованиям рыночной экономики.
	2. Сравнительная эффективность капитальных вложений основанная на сравнении приведенных затрат по вариантам.	На отраслевом уровне (E_o): $E_o = \frac{\Delta НЧП}{K}; \quad T_o = \frac{K}{\Delta НЧП},$ где $\Delta НЧП$ — прирост нормативной чистой продукции;	
	3. Годовой экономический эффект от реализации лучшего варианта.	На уровне предприятий для прибыльных предприятий: $E_n = \frac{\Delta П}{K}; \quad T_o = \frac{K}{\Delta П};$	
	4. Сравнительный коэффициент эффективности капитальных вложений.	Для убыточных предприятий: $E_n = \frac{(C_1 - C_2)V_2}{K}; \quad T_o = \frac{K}{(C_1 - C_2)V_2};$ где $\Delta П$ — прирост прибыли на предприятии за счет вложения инвестиций; C_1, C_2 — себестоимость единицы продукции до и после вложения инвестиций; V_2 — объем выпуска продукции после использования капитальных вложений.	

	5. Дисконтированная стоимость (PV) любого дохода (П) через определенный период (Т) при процентной ставке (r). 6. Норма отдачи инвестиций	$P = \frac{П_1}{(1+r)} + \frac{П_2}{(1+r)^2} + \frac{П_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{П_n}{(1+r)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{П_i}{(1+r)^i},$ где 1, 2, 3,..., n—годы, в течение которых ожидаются ежегодные доходы в размерах $П_1, П_2, П_3, \dots, П_n$. $ROR = \frac{\text{Чистый доход} - \text{Цена предложения}}{\text{Цена предложения}} \cdot 100\%.$ Если $ROR > r$, то фирме выгодно вкладывать инвестиции, если же $ROR < r$ — невыгодно. При $ROR = r$ достигаются равновыгодные условия.	
Графова Г.Ф.[3]	1. Величина чистого дисконтированного дохода (ЧДД) при оценке эффективности инвестиционного проекта.	$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (Rt - 3t) \frac{1}{(1+E)^t},$ где Rt — результаты (доход), достигаемые на t-ом шаге расчета; $3t$ — затраты осуществляемые на том же шаге (включая капитальные); T — горизонт расчета (равный номеру шага расчета, на котором производится ликвидация объекта); t — номер шага расчета; E — норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.	Данная методика позволяет определить экономическую целесообразность капитальных вложений. Минус методики предложенной автором в том, что она основывается только на дисконтировании и не охватывает всей оценки капитальных вложений

Графова Г.Ф.[3]	2. Сумма дисконтированных капитальных вложений.	$Kg = \sum_{t=0}^T Kt \frac{1}{(1+E)^t}$, где Kt – капитальные вложения на t -ом шаге.	
	3. Чистый дисконтированный доход (если капитальные вложения сделаны в конце отчетного периода).	$ЧДД = \sum_{t=1}^{T-1} (\Delta\Pi_t + At) \frac{1}{(1+E)^t} - K$, где $\Delta\Pi_t$ – увеличение чистой прибыли в соответствующем году (номере шага расчета), руб.; At - амортизационные отчисления, приходящиеся на вновь введенное оборудование в соответствующем году (номере шага расчета), руб.; E - норма дисконта; t - номер шага расчета. В нашем примере номер года; K – объем капитальных вложений без дисконтирования.	

На основании рассмотренных методик, предлагается следующий порядок анализа эффективности капитальных вложений для производственных предприятий:

1. Оценка Эффективности инвестиций. Рассчитываются следующие показатели:

1) $\mathcal{E} = \Pi / K$. $\mathcal{E}$ — эффективность капитальных вложений, Π — прибыль за рассматриваемый период, K — капитальные вложения.

2) $\mathcal{E} = (\Pi - C) / K$, где $\mathcal{E}$ — эффективность работы предприятия, Π — цена выпускаемой продукции за год, не учитывая налоги, C — себестоимость производственных товаров.

2. Расчет периода окупаемости капиталовложений, проводится следующим образом:

1) $T = K / \Pi$ — стандартная формула, $T = K / (\Pi - C)$ — для производственной сферы, $T = K / (H - И)$ — для торговой сферы.

2) Коэффициент общей (абсолютной) экономической эффективности капитальных вложений - при строительстве нового объекта: $E_a = (D - \mathcal{E}) / K = \Pi / K$, где D — доходы от основной деятельности; $\mathcal{E}$ — эксплуатационные расходы; Π — чистый доход.

3) При реконструкции предприятия: $E_p = (\Pi_2 - \Pi_1) / K$, где Π_2 — чистый доход после реализации капитальных затрат; Π_1 — чистый доход до реализации капитальных затрат.

3. Оценка метода дисконтирования, включает в себя следующие показатели:

1) Метод дисконтирования при будущей стоимости: $FV = PV(1 + r)^n$, где FV — будущая стоимость; PV — текущая стоимость; r — ставка процента; n — число лет.

2) Метод дисконтирования при текущей стоимости: $PV = FV / (1 + r)^n$

3) Метод чистой приведенной стоимости: $NPV = \sum (R_t - C_t) / (1 + i)^t$, где NPV — чистая приведенная стоимость; R_t — доход (выгода) от проекта в году t ; C_t — затраты на проект в году t ; i — ставка дисконта, n — число лет цикла жизни проекта.

В настоящее время выделяют ряд показателей, наиболее часто используемых для оценки эффективности инвестиционных проектов. Таким образом, принятие решения о реализации того или иного инвестиционного проекта осуществляется на основе данных об оценке экономической эффективности данного проекта. На основании проведенного сравнительного анализа выделена общая методика анализа эффективности капитальных вложений, которую можно использовать, для всех предприятий, в том числе и предприятий химической отрасли.

Список литературы

1. Большая энциклопедия Нефти Газа / С.А.Ахметов. М.: Недра, 2006, 868 с.
2. Василькова Т.М. Методы оценки экономической эффективности капитальных вложений//Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». 2008. Выпуск 5, С. 20-23.
3. Возможность самофинансирования и экономическая эффективность капитальных вложений на предприятии
URL: <http://www.welleconomics.ru/wens-873-1.html> (дата обращения: 27.04.2016).
4. Методические указания по определению экономической эффективности капитальных вложений и технических решений в транспортном строительстве. URL: <http://www.norm-load.ru/SNiP/Data1/45/45405/> (дата обращения: 25.04.2016).
5. Оценка эффективности инвестиций (капитальных вложений). URL:<http://edu.dvgups.ru/metdoc/gdtran/yat/station/stancii/metod/miheeva/frame/4.htm> (дата обращения: 26.04.2016).
6. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01".
7. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005, 560с.
8. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"

CAPITAL INVESTMENTS EFFICIENCY ANALYSIS TECHNIQUES REVIEW FOR THE CHEMICAL INDUSTRY

Shulepova D.A., 4 year student of the Economy direction, «Financial Accounting, Analysis and Audit» profile

*Beresneva A.V., teacher of accounting, audit and economic analysis
Perm State University
Perm, Russia*

Abstract: The problem of increasing the efficiency of the use of fixed assets of enterprises has an important place in the market economy. At the moment there is no clear mechanism for enterprise efficiency of capital investments. In recent years, many Russian companies, realizing the need to update the equipment, not able to implement it effectively and in a timely manner, which is reflected in the degree of its wear rate of its use, the payback period and the level of competitiveness of its products and thereby increasing the costs of the enterprise. Thus, the chemical industry is a complex process, which is carried out for the account of fixed assets. Therefore, increasing the production capacity is only at the expense of the conversion and expansion of existing plants and building new ones. But this kind of decision is not made often and for such a decision is necessary to calculate the efficiency of these investments.

Keywords: *chemical industry, capital investments, methods of efficiency of capital investments.*

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Нечехина Н.С., Полозова Н.А.</i> Контроллинг как инструмент регулирования процессов управления на строительных предприятиях	3
<i>Павлов Р.Д.</i> Перспективы адаптации российской системы налогообложения к условиям экономических санкций	13
<i>Пащенко Т.В.</i> Применение аналитических методов при производстве бухгалтерских экспертиз	20
<i>Перевозчиков Н.С.</i> Актуальные вопросы налогово-бюджетной политики Ивановской области	31
<i>Пескишев И.В.</i> Совершенствование методики расчета величины аудиторского риска для некоммерческих организаций	43
<i>Петров А.А., Шеишкова Т.Г.</i> Оценка аутсорсинга бухгалтерских услуг в группе предприятий нефтяной промышленности	56
<i>Савина Е.О.</i> Налоговая политика как искусство государственного управления	67
<i>Савина О.Н.</i> Инструменты налогового стимулирования на современном этапе развития российской экономики и вопросы оценки их эффективности	73
<i>Саркисян Э.П.</i> Анализ экономической ситуации в России в условиях санкций	88
<i>Смирнова О.С.</i> Совершенствование порядка исчисления и уплаты земельного налога в Российской Федерации	103
<i>Степанюк Т.В., Нужная О.А.</i> Методика анализа дебиторской задолженности	111
<i>Тамоян А.Ж.</i> Перспективы инновационного развития России в условиях экономического кризиса	119
<i>Урбанович А.С., Маслова Л.И.</i> Обзор методик анализа дебиторской и кредиторской задолженности	128
<i>Ханова А.С.</i> Анализ изменения количественных характеристик банковского сектора	136
<i>Черепанова А.С., Нелюбина В.С.</i> Финансирование капитальных вложений во внеоборотные активы: учетно-контрольные аспекты ...	144
<i>Шевчук О.В., Буянова Т.И.</i> Влияние учетной политики на отдельные статьи бухгалтерского баланса	152
<i>Шулепова Д.А., Береснева А.В.</i> Обзор методик анализа эффективности капитальных вложений для предприятий химической промышленности	160

Научное издание

**МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ
КОНТРОЛЬНО-УЧЕТНОЙ И АНАЛИТИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Сборник научных статей

Выпуск 6

Часть 2

Издается в авторской редакции
Компьютерная верстка: *А. Л. Костырев*

Подписано к печати 12.05.2016. Формат 60×84/16.
Усл. печ. л. 10,23. Тираж 30 экз. Заказ ____

Издательский центр
Пермского государственного
национального исследовательского университета
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Типография ПГНИУ
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15